

# EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES

Autor: Francisco Eduardo Haz Gómez

---

Tesis doctoral / 2015

Directores: María Celia Muñoz Goy

José Antonio López Rey

Departamento de Socioloxía e Ciencia Política e da  
Administración



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Los directores:

Fdo.: María Celia Muñoz Goy

Fdo.: José Antonio López Rey

El doctorando:

Fdo.: Francisco Eduardo Haz Gómez

La Tesis "El capital social y la universidad: estudio sobre la influencia de la universidad en la construcción del capital social de los jóvenes" redactada para la colación del grado de Doctor con mención internacional por Francisco Eduardo Haz Gómez reúne a nuestro juicio todos los requisitos de originalidad, calidad y rigor científico exigible a una trabajo de esta naturaleza, por lo cual damos nuestra autorización, como directores del trabajo, para que se pueda tramitar su defensa pública.

Fdo.: María Celia Muñoz Goy

Fdo.: José Antonio López Rey

*A mi madre y mi hermana, por sus desvelos, su apoyo y su cariño.*

***M<sup>a</sup> Elena Gómez Rey y Elena Esperanza Haz Gómez.***

*La juventud, aun cuando nadie la combata, halla en sí misma su propio enemigo.*

William Shakespeare

*In memoriam*

***Francisco Haz Martínez***

***J. Eduardo Rego Rodríguez***

## **Agradecimientos:**

Quiero agradecer a mis directores María Celia Muñoz Goy y José Antonio López Rey su generosidad y el trato recibido durante estos últimos años en los que he tenido el orgullo y el placer de estar trabajando con ellos en este proyecto, estoy convencido que sin su ayuda y su dedicación no habría sido capaz de llevar a buen término este proyecto.

También quiero agradecer su apoyo los diferentes equipos directivos y al personal de la Facultad de Sociología y el Departamento de Sociología y Ciencia Política y de la Administración de la Universidade da Coruña que a lo largo de estos años me han brindado su ayuda durante estos años. Así mismo, hago extensiva mi gratitud al grupo de investigación OSIM de la Universidade da Coruña.

Deseo expresar mi reconocimiento a la Universidad Nacional Técnica de Bielorrusia (BNTU - Беларусский национальный технический университет) por su maravillosa acogida en Minsk (Bielorrusia) durante los meses de estancia en esta universidad. En especial, al equipo docente decanal de la Facultad de Administración de las Tecnologías y Humanización (Факультет Технологий Управления И Гуманитаризации) por su amabilidad. Además, quiero expresar mi cariño y admiración al personal del Vicerrectorado de Cooperación y Relaciones internacionales de esta universidad, en especial a Vitaly Gorbash y a Elizabeth Barkaline, a mis compañeros y mis profesoras de ruso de la facultad preparatoria y a mi compañero del programa Erasmus Mundus, Aleksey Sobolevsky.

A mis compañeros de la Universidad de Extremadura.

Así mismo, quiero reconocer su inestimable apoyo al profesor y gran amigo Dr. José Eulogio Real Deus, por su ánimo, sus ideas y la energía transmitida a lo largo de todos estos años. También al profesor Dr. A. Javier Prado Domínguez por sus consejos. Y al Dr. Manuel Baelo Álvarez como gran compañero de viaje durante toda esta aventura.

En último lugar, quiero mencionar a mis amigos, su apoyo incondicional y su respaldo han llevado a que este proyecto pudiera salir adelante. Son muchos aquellos que a lo largo de este camino han mostrado su interés y apoyo, pero en especial quiero hacer mención de algunos. En primer lugar quiero agradecer a Ignacio Crespo Liñeiro por su paciencia, respeto y generosidad. A Ana Rodríguez Fernández y a Marga Prado Gómez por su tenacidad y cariño. A Carlos Raya de Blas por su inestimable ayuda. A Marcos Fernández Gago, Álvaro Belmonte, Luis Carlos Suárez Carballo y Jorge Sánchez Ciudad por estar siempre presentes.

A mi familia, a todos los compañeros, amigos y amores que me he encontrado a lo largo de esta andadura y me han aportado su aliento...

## **I. RESUMEN:**

La presente tesis estudia el capital social de los jóvenes (universitarios y no universitarios) y en qué medida la pertenencia a institución comunitaria condiciona su incremento. Tomando la universidad como marco de referencia. De esta manera, sabremos cuantificar el impacto de esta institución sobre el aumento del capital social de los jóvenes.

Para ello, el principal objetivo que persigue esta investigación es elaborar un modelo metodológico que aúne fundamentos de las principales corrientes teóricas en el estudio capital social (culturalista, estructuralista y enfoque de redes). Un patrón basado en los principales elementos del capital social que nos permita elaborar un modelo cimentado sobre una metodología cuantitativa y, que mediante el uso de diferentes técnicas estadísticas, nos posibilite definir, medir y comparar el capital social individual de los jóvenes según su naturaleza (capital social de acceso y capital social movilizado) y su origen (capital social heredado y capital social propio). Además de conocer cómo influyen otros factores como el capital cultural o la pertenencia a una determinada clase social en la consecución del capital social individual.

Esta investigación está basada en un doble análisis comparado (interno y externo) de dos grupos de jóvenes (universitarios de grado y no universitarios).

## II. RESUMO:

Esta tese estuda o capital social da xuventude (universitaria e non universitaria) e de qué maneira a pertenza a unha institución comunitaria determina o seu aumento. Para iso tómase como referencia a universidade. Deste xeito, saberemos cuantificar o impacto desta institución sobre o aumento do capital social xuvenil.

Para iso, o principal obxectivo deste traballo é desenvolver un modelo que combina os fundamentos metodolóxicos das principais correntes teóricas do estudo capital social (estruturalista, comunitario e de enfoque de redes). A partir dos principais elementos deste tipo de capital permítesenos desenvolver un modelo baseado nunha metodoloxía cuantitativa que utilizando diferentes técnicas estatísticas, permítenos definir, medir e comparar o capital social individual dos mozos de acordo coa súa natureza (capital de acceso e de capital mobilizado) e da súa orixe (capital herdado e de capital propio). Ademais de saber cómo inflúen outros factores como o capital cultural ou en qué xeito pertencer a unha clase social particular determina os niveis de capital social que se posúe.

Esta investigación está baseada nunha dobre análise comparativa (interna e externa) de dous grupos de novos (universitarios e non universitarios).



### **III. ABSTRACT:**

This Doctoral Thesis studies the Social Capital of young people (University students and non-university youth) and to what extent the membership in a Community institution determines its increase. Taking the university as a reference framework. In this way, we will know how to quantify the impact of this institution on the Social Capital increase of youth.

For this purpose the main objective of this research is to develop a model that combines methodological fundamentals of the main theoretical approaches to the research of Social Capital (Culturalist perspective, Structural perspective, and proposal of Network Approach).

The main elements of Social Capital allow us to develop a model based on a quantitative methodology. Also, by using different statistical techniques which will be able to define, to measure and to compare the Individual young Social Capital according to its nature (The Access Social Capital and The Mobilized Social Capital) and its origin (inherited capital and own capital). Besides, knowing how other factors such as the Cultural Capital or membership in a particular social class which influence in the achievement of individual social capital.

This research is based on a comparative analysis (internal and external) among two sorts of young people (young university people and non-university ones).

## IV. MENCIÓN INTERNACIONAL DEL TÍTULO DE DOCTOR

### IV.I ABSTRACT

This thesis studies the influence of a Community Institution on social capital of young people. In order to achieve this objective, University has been taken as a contextual framework due to its nature. This institution provides cultural capital and the opportunity to participate in different kinds of activities (formal and informal). Also, University lets connections between different types of youth (members of different social classes) in a same context. Finally, through attending classes in a continuous way for at least four years students have the ability to establish bonds, to acquire institutional norms or to increase inter-group trust.

The purpose of this research is creating a methodological model which joins the main elements of study of different theoretical lines on Social Capital studies (Community perspective, Structural perspective and Network Approach).

The developing of this social capital pattern and the use of a quantitative methodology let us define measure and compare the individual social capital of young people (among university students and non-university ones). Besides, with this procedure we know the influence of other factors such as the membership in a particular social class or membership to a community institution. Also, this methodological model studies how social participation differently affects the levels of social capital (inherited and acquired).

To develop this methodological model, it is implemented a case study which focuses on Degree students of University of A Coruña (Galicia). The methodological strategy for this case study is based on a double checked analysis (intra-institutional and extra-institutional).

In the first phase of the research, a survey was elaborated which has university students as target group. This survey was done with the aim to establish differences relating to capital among the newcomers to college and those who are in last course of degree.

The objective of this first step is to know what is the nature of individual social capital of university, differences between inherited social capital or own social capital. As well as the sources of capital are about their origin. This implies first of all, checking how much social capital is inherited from family, which has its origins in social class and which corresponds to the community level.

After this first step, it is studied how university affects young people in acquiring this kind of individual social capital. And as within the institution there are different levels of social capital which are related to the integration inside the university context and how variables like membership in a social class, a particular community setting or a specific segment of the population (youth) determine the different levels of possession of individual social capital.

Secondly, taking data from the first analysis (social capital of university students) we do a comparison between levels of social capital between young people (university students and non-university ones). Data from non-university youth have been ceded to this thesis by the research group O.S.I.M. (Social Organizations Institutions and Markets) University of Corunna. These data are from the research entitled *Desigualdad y Capital social en España (2013)* (Inequality and Social Capital in Spain). This second analysis has as objective to measure the impact on a community institution (university) in distribution of the different levels of individual social capital in young people. So, this second analysis finds out how university students and non-university ones achieve resources through the capital available in different ways, considering social-economic variables and political ones.

According to the proposed methodological strategy for this research deepens the analysis on three main areas: the origin of Social Capital of Access (inherited or own), the ability to mobilize resources (mobilized social capital) and how young people can accomplish resources at their disposal by social networks, lastly, defining and measuring the elements of the nature of social capital (trust, norms and social networks).

In a transverse way other factors such as social class, participation, health, safety or the level of happiness are integrated into this analysis.

Apart from the contribution to the study of social capital that involves the development of a theoretical model, this Thesis provides a new perspective by combining three elements: University as a community institution, young people as target of study and Social Capital as a theoretical framework.

Few studies have investigated social capital in Institutions of higher education, those which do tend to focus on specific aspects such as the social status of students, familiar support networks or the university as an entity that has its own social capital apart from its members.

This thesis proposes a change of perspective because focuses on the role of University as an active agent in the development of individual social capital of its members, providing a context that favors interaction and establishing optimal levels of trust that allow creation social support networks among students or allowing the acquisition of new social capital from the resources available.

Taking youth as a matter of study responds to this segment of the population owns a sociological own characteristics. Youth social capital is closely related to their habits and customs which are different from general population. Young adults (more than 18 years) experience in this period the creation of their own social networks and emancipation from their homes what let them in turn develop strategies for adapting to their immediate social context.

The study of the social capital of young people cannot be approached from a theoretical framework that does not take into account their own characteristics, and above all, how and where to conduct socialization processes.

A constant in most discourses on youth reports that this group lacks civic engagement and is characterized by loss of civic values. Also, these discourses say that young people are prone to social disintegration and anomie. This kind of narration is applied from an adult perspective. Despite all these negative attributes most sociological studies show that young people are during this stage of (young) life cycle when higher levels of social interaction are developed.

If true, these approach the social capital loss would be one of the most significant elements that would confirm that today's youth follow these trends. So, hypothetically, currently youth would be defined by its inability to increase their social capital. As consequence they generate a regression in terms of confidence and social norms, besides the formal and informal rules of coexistence and reciprocity, as well as failure to establish solid links solidarity, mutual support and resource acquisition through social networks.

In short, young people would lack fairly structured and stable social capita, which ultimately will become an issue of broad social significance, when these young adults from becoming fully integrated into the labor market and community life.

For the realization of this approach to the social capital of young people it is necessary to note that this does not behave in the same way as the social capital in adults. During young adulthood, it passes from almost total dependence on inherited social capital (that is acquired through the family and close associates) to build their own social capital. This construction of social capital has especially important role on individual social capital which is based on weak ties that young people establish autonomously along this stage of maturity in different areas (social, political, institutional or labour).

Also, it notes that during this period approach and integration strategies are developed in different institutions. This relationship between individuals and community formal structures results in acquiring links that allow obtaining institutional capital. This form is characterized by functioning as a channel between a micro-level, individual social capital, and the macro-level,

the institutions formally constituted. The provision of this type of capital is closely related to the level of institutional integration in the community and it is reflected in a high level of civic culture (civic engagement, generalized trust, political culture, etc.).

While it is true that not all young people are equal, nor have all the same features, this thesis is an approach to the study of the behaviour of social capital of young people within the university context. This work aims to demonstrate that young people expand and strengthen their social capital within this institution.

This thesis is a contribution to the challenge of proposing a model of study based on the theory of social capital adapted to the characteristics of university students. This approach is articulated through the integration of different theoretical perspectives within different disciplines of social sciences, combining contributions from political science, economic sociology, political economy or social psychology. These contributions are intended to complete the perspective theory that this field has the sociology on social capital. Thus, following this multidisciplinary and comprehensive perspective, we can conceptualize, define and articulate, different factors that must be taken in consideration for further study of youth social capital.

This theoretical pattern study of youth social capital is applied to students aged between eighteen and thirty-four years of the University of A Coruña, from a comparison between two groups of students.

The characteristics of young people who are in college are relevant if we consider which members have belonged to this institution during more time. They are in full development of their own identity as adults, where their training and living with other young people involves an important role in creating strategies, establishing links and defining life goals. Furthermore, considering the theoretical perspective of Robert Putnam (2002), an institution like the university aims at social welfare.

Thousands of young people continuously interact every day throughout the academic year inside this institution (more than eight months a year). This allows students to integrate themselves into the dynamics and formal structures developed by the institution itself. This process has a key relevance to the creation of social capital among its members and is a defining element of this Community institution, as Putnam (2011) points out. To sum up, University brings together a stock of social capital which transmits to its members due to promotion of social networks among its members.

This work takes as starting point the proposal by Putnam (2011) about how social capital develops and generates in a community context, but other theoretical contributions from authors of relevance in the study of social capital are added in order to elaborate our theoretical pattern: Nan Lin (1999, 2008), Coleman (1988, 1990), Fukuyama (1995), Woolcock (1998), Lin (2001), Bourdieu (1988), Portes (1998), Herreros (2001), Requena (2004), Dasgupta and Serageldin (2001), Pena and Sanchez (2013), etc. Their works provide the data to complete the proposed methodology for this study which measures the incidence of a Community institution on the increase of individual social capital among young people.

The university is a community institution that generates and promotes the acquisition of social capital between its members, especially in the case of students. At its heart is a complex system of relationships mediated by norms and values in which informal social networks are structured at different levels (bonding, bridging and linking). This way, university as an institution has a dual nature; on the one hand it is the repository of community social capital (in the form of stock), and on the other, it allows its members to acquire individual social capital. In addition, it is necessary to point out that the university is an institution that produces knowledge and sanctions titles in shape of diplomas that conferred a certain status to its members (cultural capital).

Thus, it must be kept in mind that we start from a theoretical proposal on youth as a subject of study that combines youthful plurality of positions (every young person has a different position in social scale which depends on his/her social) and reproduction theory of social classes (all social classes implement some strategies with the aim of reproducing its conditions). Therefore, we must consider momentous importance of the institutionalization process that allows building bridges between young people from different class backgrounds into the university context.

Finally, and although described in the previous paragraph we must be aware that class barriers exist that limit access to capital. These barriers are determined by the habitus from their social class and the social capital of origin, as well as the cultural capital and economic capital from their families.

#### **IV.II. MAIN CONCLUSIONS**

After checking the results of the analysis of results we can say that the main hypothesis is partially valid. The data show that university students have a higher level of social capital than non-university young people. But there are some factors such as social class that make the social capital of young people (especially inherited social capital,) which is the result of their membership in a particular social origin not given by university membership.

However, it is a proven fact that university students have much more social capital, according to its nature (capital access and capital mobilized) such as to its origin (inherited social capital and social equity). Nevertheless, in case of students their social class determines the amount of social capital that they own (especially inherited social capital). Consequently, among those young people who belong to higher social class there are higher levels of social capital in all its forms (inherited and own; access and mobilized).



The study between levels of social capital among university students (first course and last one) has shown us that the social class factor is not related to the level of their own social capital (access and mobilized). Also, young people from last course have higher level of their own social capital than those from first course. This leads us to conclude that their own social capital is increased substantially during the stay at the university. And at the same time, all university students have higher amount of own social capital than non-university young people.

Moreover, we must point out that there is no conclusive data that show that the institutional norms and values at university have a great impact on the increase in capital.

By contrast, university students possess higher confidence levels than those who are not university students, and this confidence is closely related to high levels of social capital. A characteristic of young students is the highest level of generalized social trust. We must remind that trust is the key point to the establishment of ties and enlargement of personal social networks.

The results confirm the second hypothesis because it is true that senior students have higher level of social capital (inherited and own). As it is said above, social class is not an element that determines the level of own social capital, so that we can state that kind of capital is higher among college students and increases substantially during their time at university.

With regard to the third hypothesis, which is partially confirmed, it is true that the own social capital (access and mobilized) is much denser among young people who have spent more time at the university. But there is no empirical evidence that allows us to argue that there is a consciousness about its existence or utility for young people. Let alone a deliberate instrumentalization among students with higher social capital. At the same time, young people (university and non-university) are more dependent on social capital inherited than on their own capital. The difference between the two kinds of social capital is overwhelming; at the

highest amounts of own social capital their levels do not reach a quarter of their origin social capital.

It has been shown that there is a positive correlation between social capital (own and inherited), the university students who have more capital inherited also possess more own capital. Also, senior students have greater own capital than the first year students. This shows that the time at university not only increases the own capital, but it does so more average among those with higher levels of inherited capital.

Although the social class does not have a significant relationship with own social capital, we must consider seriously as a relevant factor the habitus of social class (set of skills and resources provided by belonging to a certain social class). It lets us affirm that this element (habitus) plays a main role in the acquisition of greater own social capital levels because it is the element which joins high levels of this capital to those young people who are in a higher social position.

As for the fourth hypothesis, we must reject its validity. There are no conclusive data to affirm that possibility of social mobility is associated with conscious use of social capital as a tool. Although there is a relationship between these two elements, correspondence is extremely weak.

Moreover, there is little empirical evidence to state that university students are well aware that performance may take from social capital to its instrumentalization towards their own goals. Or if these students realize their "privileged" situation in which a higher level of capital is concerned. Ignorance (overall) about social networks is something that operates unconsciously in most of cases. In conclusion, the social capital is not related to a high degree of achieving personal or professional goals, but it is a sign that in most of cases young people are unaware of the potential of their social capital for the achievement of their objectives.

Finally, we partially reject the proposals on the involvement proposed by the fifth hypothesis. According to obtained data contrary to the submissions of authors such as Putnam (2003), participation in the university context bears no particular relevance to the social capital; there is a relationship between these two variables, but it is not significant at all, its intensity is negligible. And, therefore, this association cannot be taken into consideration for asserting in a way proven that both elements (capital and participation) are closely linked and positive feedback as a virtuous circle. However, we can argue that the civic engagement and the trust show a positive correlation with social capital. And although it is manifested most strongly between trust and social capital, also in the case of civic engagement and social capital they denote their intensity and strength of this relationship as very relevant.

## PRÓLOGO

Esta tesis estudia la influencia que ejerce sobre el capital social de los jóvenes la pertenencia a institución comunitaria. Para ello, hemos tomado la universidad como marco de referencia, un contexto que reúne características idóneas en este sentido: dota de capital cultural, da la posibilidad de participar en diferentes actividades (formales e informales), se establecen conexiones entre diferentes tipos de jóvenes (clase social) en un mismo contexto y, por último, para obtener una titulación de grado los alumnos deben acudir de una manera continuada a durante al menos cuatro años (lo que proporciona la posibilidad de establecer lazos, la adquisición de normas e incrementar la confianza intergrupala).

El fin de esta investigación está en la creación de modelo metodológico en el que los principales elementos de estudio de las diferentes escuelas del capital social (comunitaria, estructural y de enfoque de redes) confluyan en la elaboración de un patrón basado los elementos que componen el capital social y que mediante el uso de una metodología cuantitativa permita definir, medir y comparar el capital social individual de los jóvenes (tanto universitarios como no universitarios), así como saber cuál es el impacto de otros factores como la pertenencia a una determinada clase social, la membresía a una institución comunitaria o la participación social inciden de diferente forma en los niveles de capital social (heredado y propio).

Para probar este modelo de análisis del capital social juvenil se realiza un estudio de caso (usando la encuesta como metodología) que tiene como objeto de investigación a los alumnos de titulación de grado de la Universidad de A Coruña (Galicia). Además, con el fin de obtener un contraste entre los jóvenes universitarios y aquellos que no lo son se sigue una estrategia metodológica que compara el capital social de esta población (estudiantes universitarios) con un grupo de jóvenes no universitarios.

En la primera fase de la investigación se realiza un análisis entre alumnos dentro de la propia institución, tratando de establecer diferencias relativas al capital social entre los recién llegados a la universidad y los pertenecientes al último curso de titulación de grado. El objetivo de este estudio es conocer cuál es la naturaleza del capital social individual de universitarios, las diferencias entre el capital social de acceso y el capital social movilizado, así como, cuáles son las fuentes de capital social respecto a su origen (heredado o propio). Esto implica en primer término, examinar qué capital social heredado proviene de la familia, cuál tiene su origen en la clase social y cuál es su relación con otros factores como la confianza, el compromiso cívico, el capital cultural o los ingresos económicos.

Todavía dentro de este primer análisis, y una vez realizado este primer paso, teniendo claro qué no es capital social propio, se estudia cómo la universidad incide en los jóvenes en la adquisición de este tipo de capital social genuinamente personal. Así como también, si dentro de la propia institución existen diferentes niveles de capital social que estén relacionados con la integración en el entorno universitario, la pertenencia a una clase social, a las normas y sanciones, a un ambiente comunitario concreto o a un segmento de la población específico (juventud), determinan los diferentes niveles de posesión de capital social individual.

En el segundo análisis se comparan los datos provenientes del primer estudio (capital social de los jóvenes universitarios de A Coruña) con datos relativos a jóvenes no universitarios. Los datos concernientes a estos jóvenes no universitarios provienen de la investigación Desigualdad y capital social en España (2013) realizado por el Grupo de Investigación OSIM (Organizaciones Sociales, Instituciones y Mercados) de la Universidad de A Coruña. Con este segundo análisis lo que se persigue es medir el impacto relativo que una institución comunitaria (la universidad) tiene en la distribución de los diferentes niveles de capital social individual de los jóvenes. Conjuntamente, mediante este segundo análisis también se busca averiguar cómo los universitarios y los no universitarios acceden de modo diferenciado a

recursos a través de su capital social disponible, teniendo en cuenta variables de orden social, económico y político.

De acuerdo con la estrategia metodológica propuesta este estudio se profundiza en el análisis de tres ejes fundamentales: el origen del capital social de acceso (heredado o propio), la capacidad para movilizar recursos (capital social movilizad) que este colectivo puede realizar mediante las redes y los recursos a su alcance, y los elementos propios de la naturaleza del capital social (confianza, normas y redes sociales).

De un modo transversal se integrarán a este análisis otros factores como: la clase social, la participación, las normas y sanciones, la confianza, el oportunismo, la salud, la felicidad percibida, el nivel de satisfacción con la vida, la seguridad o el nivel de felicidad.

Al margen de la contribución al estudio del capital social que supone el desarrollo de un modelo teórico confluyente, esta investigación aporta una perspectiva novedosa al combinar tres elementos: la universidad como institución comunitaria y contexto social, los jóvenes como sujeto de estudio y el capital social como marco teórico.

Existen pocos estudios que investiguen el capital social dentro de instituciones educativas superiores, aquellos que lo hacen tienden a centrarse en aspectos muy concretos tales como el estatus social de los estudiantes o las redes de apoyo familiar disponen, o bien contemplan la universidad como un ente que dispone de su propio capital social al margen de sus miembros.

En esta tesis se establece un cambio de perspectiva al contemplar la universidad como una institución comunitaria que juega un papel de agente activo en el desarrollo del capital social individual de sus miembros (especialmente sus estudiantes), un ámbito que favorece la interacción, el establecimiento de niveles de confianza óptimos que permiten constituir redes sociales de apoyo entre estudiantes o la adquisición de nuevo capital social mediante los recursos disponibles por los alumnos.

Tomar a los jóvenes como sujeto de estudio responde a que este segmento de la población posee unas características sociológicas propias, su capital social está muy relacionado con sus hábitos y costumbres en sus diferentes formas, difiriendo del resto de la población general. Los jóvenes adultos (mayores de 18 años) experimentan en este periodo (juventud) la creación de sus propias redes sociales y la emancipación parcial del capital social de origen, a la vez que desarrollan estrategias de adaptación a su contexto social próximo y construyen su propio capital social.

El estudio del capital social de los jóvenes no puede ser abordado desde un marco teórico que no tenga en cuenta sus propias características, y sobre todo, cómo y dónde llevan a cabo los procesos de socialización.

Una constante en la mayoría de los discursos sobre la juventud relata que este colectivo carece de compromiso cívico o está caracterizado por la pérdida de valores cívicos y con tendencia hacia la desestructuración social y la anomia. Esta clase de relato se aplica desde una óptica adulta. A pesar de todas estas atribuciones negativas la mayoría de los estudios sociológicos sobre jóvenes demuestran que es durante esta etapa del ciclo vital (la juventud) cuando se desarrollan mayores niveles de interacción social.

Al mismo tiempo, de ser cierto este planteamiento, la pérdida de capital social sería uno de los elementos más significativos que confirmaría que la juventud actual sigue dichas tendencias.

Por lo que, hipotéticamente, la juventud actual vendría definida por su incapacidad para incrementar su capital social, generando una regresión en lo referente a confianza y seguimiento de las normas formales e informales de convivencia y reciprocidad, además de una imposibilidad para establecer vínculos sólidos de solidaridad, apoyo mutuo o la adquisición de recursos a través de redes sociales. Lo que traería como consecuencia un estancamiento en los niveles de capital social tanto heredado como propio. Cabría, pues, preguntarse cuáles son las diferencias entre el comportamiento social del capital social de los

adultos y el de los jóvenes, pero esta cuestión sería la base para otro tipo de estudio ya que habría que valorar factores como la asimetría en relación a la distribución del poder y los recursos entre estos dos grupos de población a la hora de abordar las diferencias de capital social.

En definitiva, para la realización de dicha aproximación al capital social de los jóvenes es necesario tener en cuenta que este no se comporta del mismo modo que el capital social general o el capital social adulto. Durante la juventud adulta, se pasa de una dependencia casi absoluta del capital social heredado, aquel que se adquiere a través de la familia y los allegados más cercanos, a que los jóvenes comiencen a construir su propio capital social. En esta construcción de capital social individual un papel especialmente relevante el capital social propio, basado en lazos débiles que los jóvenes establecen autónomamente a lo largo de esta etapa de maduración en diferentes ámbitos (social, político, institucional o laboral).

También cabe destacar que durante este período se desarrollan estrategias de aproximación e integración en diferentes instituciones comunitarias (educativas, culturales o sociales). Esta relación entre individuos y las estructuras formales comunitarias se traduce en la adquisición de vínculos que permiten la obtención de capital social que emana directamente de estas instituciones. Esta forma se caracteriza por funcionar como un canal entre una esfera micro, capital social individual, y lo macro, las instituciones comunitarias formalmente constituidas. La disposición de este tipo de capital está estrechamente relacionado con el nivel de integración comunitaria e institucional, como también, es reflejo de un alto nivel de cultura cívica (compromiso cívico, confianza generalizada, cultura política, etc).

Como es cierto que no todos los jóvenes son iguales, ni reúnen todos ellos las mismas características socio-económicas, esta tesis realiza una aproximación al capital social juvenil a través de un estudio de caso del comportamiento del capital social de los jóvenes dentro del contexto universitario. Esta tesis pretende demostrar que los jóvenes durante los años en el



seno de esta institución (universidad), plena etapa de creación de capital propio, amplían y fortalecen su capital social.

Este trabajo constituye una aportación a este desafío (definir un modelo de medición del capital social), al proponer un modelo de estudio basado en la teoría del capital social adecuado a las características de los jóvenes universitarios. Pero además, dicha aproximación se articula a través de la integración de diferentes perspectivas teóricas dentro de diversas disciplinas de las ciencias sociales, conjugando aportaciones de la ciencia política, la sociología económica, la economía política o la psicología social. Estas contribuciones tienen el fin de completar la perspectiva teoría que sobre este campo tiene la sociología en torno al capital social. De esta manera, a raíz de esta perspectiva multidisciplinar e integral, se conceptualizan, definen y articulan, diferentes factores que deben ser tenidos en consideración para la profundizar en el estudio del capital social juvenil.

## **ESTRUCTURA DE LA TESIS**

Esta tesis se encuentra constituida por un total de siete capítulos que se organizan en cuatro partes (marco teórico, metodología, análisis de datos y conclusiones) además de anexos. Estas cuatro partes se distribuyen en relación a contenidos bien diferenciados.

La primera parte “Marco Teórico” está formada por cuatro capítulos: *Capítulo 1. Aproximación teórica al origen y desarrollo del capital social; Capítulo 2. La juventud como elemento de análisis sociológico; Capítulo 3. Las instituciones comunitarias como contexto en el desarrollo del capital social; y por último, Capítulo 4. El capital social y la universidad: estudio sobre la influencia de la universidad en la construcción del capital social de los jóvenes.*

En esta primera parte proponemos un marco teórico general que nos permite conocer, en primer lugar, cuáles son las características del capital social, sus principales antecedentes teóricos y sus principales enfoques teóricos en la formulación de este concepto.

En el primer capítulo se hace una revisión del concepto teórico del capital social. Se aborda en primer lugar una revisión sobre dos de las principales escuelas teóricas (estructuralista y comunitaria) que han consagrado al capital social como uno de los elementos más prolíficos en investigación dentro de las ciencias sociales durante las últimas décadas. Además, se lleva a cabo un repaso sobre conceptos claves asociados a la teoría del capital social como su origen (fuentes), sus formas, su relación como bien público o su influencia en el desarrollo del capital humano. Conjuntamente, este capítulo investiga cuales son los antecedentes teóricos del capital social dentro de la sociología especialmente centrándose en tres autores que consideramos de capital importancia para el surgimiento de este concepto teórico: George Simmel y su teoría del intercambio, George Casper Homans y sus planteamientos teóricos sobre los procesos de influencia y la teoría de grupos pequeños y, por último, la teoría de Mark Granovetter sobre la fuerza de los lazos débiles.

Para cerrar este primer capítulo se abordan las perspectivas teóricas de los cuatro principales autores que actualmente abarcan la práctica totalidad de las investigaciones que se vienen realizando sobre el capital social. Los teóricos en los que se centra esta última parte del primer capítulo son: Pierre Bourdieu, James Coleman, Robert K. Putnam y Nam Lin.

A continuación, el objetivo del Capítulo 2 es hacer un acercamiento al concepto de juventud y saber qué elementos lo definen. Además, en este capítulo se hace una revisión de los diferentes enfoques teóricos que desde la sociología y otras disciplinas (principalmente, antropología, ciencia política y psicología) han sido utilizados para la comprensión y el estudio de la juventud como fenómeno.

Posteriormente, en el Capítulo 3 haremos un recorrido sobre la noción de institución. Además, nos aproximaremos a la comunidad como concepto teórico. Finalmente, desarrollaremos un discurso sobre como las instituciones comunitarias albergan y permiten que sus integrantes puedan incrementar su capital social y cuáles son las dinámicas que se desarrollan en su seno,

en relación a factores como la construcción de la identidad, las actitudes, las normas, los valores o la participación social.

El cuarto y último capítulo de esta primera parte se denomina *El capital social y la universidad: estudio sobre la influencia de la universidad en la construcción del capital social de los jóvenes*.

En este capítulo se proponen los planteamientos teóricos a seguir en la construcción de un modelo que analice el capital social de los jóvenes dentro de la universidad como institución comunitaria. Se toma como enfoque teórico para el estudio de la juventud la teoría de la reproducción en la escuela de Bourdieu y Passeron. Así mismo, se introduce en este análisis la teoría sobre la pluralidad de posiciones dentro de la juventud. Al final de este capítulo se relatan los objetivos y las hipótesis planteadas para esta tesis doctoral.

La segunda parte de esta tesis se denomina “Metodología” está constituida por el Capítulo 5 que tiene el mismo nombre que esta parte de la tesis. Este Capítulo 5 tiene tres apartados bien diferenciados. El primero de ellos aborda el problema teórico que supone la medición del capital social, en él se hace un repaso sobre los principales indicadores y los elementos comunes a la mayoría de las investigaciones que se han realizado sobre este concepto teórico.

A continuación, se enumeran la lista de variables que son utilizadas en esta investigación para el estudio del capital social de los jóvenes. Basándonos en los planteamientos teóricos de los tres principales enfoques teóricos sobre el capital social elaboramos un modelo compuesto por una lista de variables que se recogen en el segundo apartado de este capítulo.

En el siguiente apartado *Métodos de análisis de datos* se enumeran los diferentes métodos estadísticos a los que serán sometidos los datos obtenidos para el estudio del capital social de los jóvenes (análisis descriptivo, análisis bivariado y análisis multivariado).

Por último, en el último apartado de este capítulo se hace una descripción de las características de las dos bases de datos usadas para este estudio (jóvenes universitarios y jóvenes no universitarios).

La tercera parte de la tesis la conforma el *Capítulo 6. El capital social y la universidad: estudio sobre la influencia de la universidad en la construcción del capital social de los jóvenes (análisis de datos)*.

El Capítulo 6 lleva a cabo el examen de los datos según lo establecido en la metodología escogida y las técnicas de análisis. En un primer momento se estudia el perfil socioeconómico de los jóvenes universitarios, para a continuación profundizar en su capital social. Posteriormente, se analizan las características del grupo de jóvenes no universitarios y se comparan las variables comunes entre ambos, así como, los niveles de capital social (de acceso y movilizado) y el origen del mismo (heredado o propio).

La cuarta, y última parte de este trabajo, está conformado por el *Capítulo 7. Conclusiones*.

En el Capítulo 7 se hace un repaso sobre el cumplimiento de los objetivos de esta tesis. Seguidamente, se exponen los resultados de la investigación. Y por último, se lleva a cabo un contraste de hipótesis basándonos en los resultados obtenidos, así como, un análisis crítico de la tesis y una propuesta sobre las posibles líneas futuras de investigación que pueden nacer a raíz de esta tesis.

Al margen del cuerpo principal de la tesis en los anexos se incorporan los cuestionarios utilizados, además de una tabla de equivalencias de variables entre ambos cuestionarios.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

I. RESUMEN: .....	i
II. RESUMO: .....	ii
III. ABSTRACT:.....	iii
IV. MENCIÓN INTERNACIONAL DEL TÍTULO DE DOCTOR.....	iv
IV.I ABSTRACT.....	iv
IV.II. MAIN CONCLUSIONS.....	x
PRÓLOGO .....	1
ESTRUCTURA DE LA TESIS.....	6
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	10
ÍNDICE DE TABLAS .....	16
ÍNDICE DE FIGURAS .....	18
INDICE DE GRÁFICOS .....	18
PRIMERA PARTE. MARCO TEÓRICO .....	21
CAPÍTULO 1. APROXIMACIÓN TEÓRICA AL ORIGEN Y DESARROLLO DEL CAPITAL SOCIAL.....	21
1.1. INTRODUCCIÓN .....	21
1.2. EL CAPITAL SOCIAL COMO CONCEPTO TEÓRICO .....	29
1.2.1 CONSIDERACIONES SOBRE LOS DIFERENTES ENFOQUES TEÓRICOS .....	46
1.2.2. LAS TRANSFORMACIONES DEL CAPITAL .....	50
1.2.3. LA RELEVANCIA DEL CAPITAL SOCIAL EN EL DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO .	55
1.2.4. EL CAPITAL SOCIAL NEGATIVO .....	57
1.2.5. CAPITAL SOCIAL COMUNITARIO.....	61
1.2.6. ASPECTOS DE BIEN PÚBLICO DEL CAPITAL SOCIAL .....	63
1.2.7. LAS FUENTES DEL CAPITAL SOCIAL.....	66
1.3. ANTECEDENTES TEÓRICOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA TEORÍA DEL CAPITAL SOCIAL	68
1.3.1. LA TEORÍA DEL INTERCAMBIO DE GEORGE SIMMEL.....	69
1.3.2. INFLUENCIA TEÓRICA DE GEORGE CASPER HOMANS EN LA CONSTRUCCIÓN TEÓRICA DEL CAPITAL SOCIAL.....	78

1.3.3. LA TEORÍA DE LA FUERZA DE LOS LAZOS DÉBILES DE GRANOVETTER .....	83
1.4. CUATRO PERSPECTIVAS CLÁSICAS SOBRE EL CAPITAL SOCIAL.....	91
1.4.1. EL CAPITAL SOCIAL EN PIERRE BOURDIEU .....	96
1.4.2. EL CAPITAL SOCIAL EN JAMES COLEMAN.....	114
1.4.3. CAPITAL SOCIAL EN ROBERT PUTNAM.....	133
1.4.4. EL CAPITAL SOCIAL EN NAN LIN .....	160
CAPÍTULO 2. LA JUVENTUD COMO ELEMENTO DE ANÁLISIS SOCIOLÓGICO .....	172
2.1. INTRODUCCIÓN .....	172
2.2. DEFINIENDO LA JUVENTUD .....	173
2.2.1. LA PRODUCCIÓN SOCIAL DE LA JUVENTUD .....	176
2.2.2. LA JUVENTUD COMO CONSTRUCCIÓN SOCIAL.....	178
2.2.3. LA PLURALIDAD JUVENIL .....	179
2.3. DISCURSOS SOBRE LA JUVENTUD .....	181
2.3.1. HACIA UN CONSENSO GENERAL SOBRE LA JUVENTUD .....	185
2.3.2. TRANSICIÓN A LA VIDA ADULTA (EL ENFOQUE DEL CICLO VITAL).....	189
2.3.3. LA JUVENTUD COMO UN GRUPO DE EDAD .....	193
2.3.4. DISCURSO GENERACIONISTA .....	196
2.3.5. LAS CLASES DE EDAD .....	200
2.3.6. LA BÚSQUEDA DE LA IDENTIDAD JUVENIL .....	201
2.3.7. JUVENTUD COMO ESTADO .....	202
2.3.8. JUVENTUD COMO ESTADIO .....	203
2.3.9. LA ESCUELA DE CHICAGO .....	205
2.3.10. CULTURA JUVENIL (EL ENFOQUE FUNCIONALISTA).....	207
2.3.11. DISCURSO DE LA SUBORDINACIÓN Y EL CONFLICTO .....	210
CAPÍTULO 3. LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS COMO CONTEXTO EN EL DESARROLLO DEL CAPITAL SOCIAL.....	211
3.1. INTRODUCCIÓN .....	211
3.2. APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE COMUNIDAD .....	211

3.3. EL CAPITAL SOCIAL COMO PROPIEDAD DE LA COMUNIDAD .....	213
3.4. CAPITAL SOCIAL COMUNITARIO Y CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL.....	215
3.5. APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE INSTITUCIÓN .....	219
3.5. ORIGEN DE LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS .....	220
3.6. LA UNIVERSIDAD COMO INSTITUCIÓN COMUNITARIA.....	222
CAPITULO 4. EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES .....	227
4.1. INTRODUCCIÓN .....	227
4.2. JUVENTUD Y UNIVERSIDAD DESDE LA TEORÍA DE LA REPRODUCCIÓN .....	231
4.2.1. LA PRODUCCIÓN DEL HÁBITUS .....	237
4.2.2. JÓVENES E INSTITUCIONES DE ENSEÑANZA .....	239
4.2.3. JÓVENES NO UNIVERSITARIOS .....	239
4.3. CAPITAL SOCIAL COMO ESTUDIO DE LA DESIGUALDAD DE CLASE ENTRE JÓVENES .....	240
4.3.1. PLURALIDAD DE POSICIONES .....	243
4.4. CONCLUSIONES .....	244
4.5. OBJETIVOS .....	245
4.6. HIPÓTESIS .....	247
4.7. FASES DE LA INVESTIGACIÓN .....	248
SEGUNDA PARTE. METODOLOGÍA .....	251
CAPÍTULO 5. METODOLOGÍA .....	251
5.1. INTRODUCCIÓN .....	251
5.2. LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.....	251
5.2.1. MEDIDAS E INDICADORES DEL CAPITAL SOCIAL .....	255
5.2.2. ELEMENTOS COMUNES EN EL ESTUDIO DEL CAPITAL SOCIAL.....	262
5.2.3. PROPIEDADES INDIVIDUALES Y COLECTIVAS.....	264
5.3. VARIABLES SELECCIONADAS PARA EL ESTUDIO DEL CAPITAL SOCIAL EN LA UNIVERSIDAD .....	265
5.3.1. VARIABLES SOCIO-ESTRUCTURALES.....	266
5.3.2. RENDIMIENTOS INSTRUMENTALES.....	267

5.3.3. RENDIMIENTOS EXPRESIVOS.....	269
5.3.4 RENDIMIENTOS COMUNITARIOS .....	270
5.3.5. VARIABLES COMPUESTAS O ÍNDICES DE VARIABLES .....	273
5.3.6. VARIABLES MEDIANTE LAS QUE SE ESTABLECEN CATEGORÍAS .....	274
5.4. METODOS DE ANÁLISIS DE DATOS.....	275
5.4.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO .....	275
5.4.2. ANÁLISIS BIVARIADO .....	276
5.4.3. ANÁLISIS MULTIVARIADO.....	276
5.5. BASES DE DATOS .....	278
TERCERA PARTE. ANÁLISIS DE LOS DATOS.....	280
CAPITULO 6. EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES (ANÁLISIS DE DATOS) .....	280
6.1. INTRODUCCIÓN .....	280
6.2. PERFIL SOCIO-ECONOMICO DE LOS JÓVENES .....	281
6.2.1. JÓVENES UNIVERSITARIOS .....	282
6.2.2. JÓVENES NO UNIVERSITARIOS (DESCRIPTIVOS) .....	300
6.3. EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO ENTRE LOS UNIVERSITARIOS.....	307
6.3.1. ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO ENTRE LOS UNIVERSITARIOS.....	308
6.3.2. EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO HEREDADO O DE ORIGEN .....	313
6.3.3. EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO PROPIO.....	318
6.4. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y ESTANCIA EN LA UNIVERSIDAD .....	321
6.4.1. ANÁLISIS UNIVARIADO DE LA VARIANZA PARA EL CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO, GRUPOS DE ESTUDIANTES, SEXO Y CLASE SOCIAL .....	321
6.4.2. ANÁLISIS DE CORRELACIONES BIVARIADAS PARA EL CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y CURSOS EN LA UNIVERSIDAD.....	323
6.4.3. ANÁLISIS DE CORRELACIONES BIVARIADAS PARA EL CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y CAPITAL SOCIAL PROPIO .....	324
6.5. CAPITAL SOCIAL Y MOVILIDAD SOCIAL .....	325
6.6. CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIÓN Y COMPROMISO CÍVICO .....	326



6.7. CAPITAL SOCIAL DE UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS .....	327
6.7.1. ANÁLISIS MULTIVARIANZA (MANOVA) PARA JÓVENES UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS.....	328
6.7.2. ANÁLISIS DE CORRELACIONES ENTRE UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS ....	347
6.7.3. ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLE .....	356
6.7.4. ANÁLISIS DE REGRESIÓN LOGÍSTICA .....	362
CUARTA PARTE. CONCLUSIONES.....	366
CAPITULO 7. CONCLUSIONES .....	366
7.1. INTRODUCCIÓN .....	366
7.2. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS .....	366
7.3. PRINCIPALES RESULTADOS.....	367
7.3.1. CAPITAL CULTURAL DE LOS PADRES .....	368
7.3.2. CAPITAL SOCIAL Y CLASE SOCIAL.....	369
7.3.3. CAPITAL SOCIAL DE ORIGEN Y CLASE SOCIAL.....	370
7.3.4. CAPITAL SOCIAL PROPIO .....	370
7.3.5. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO PROPIO .....	371
7.3.6. MOVILIDAD SOCIAL Y CAPITAL SOCIAL .....	372
7.3.7. CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIÓN Y COMPROMISO CÍVICO.....	372
7.3.8. CAPITAL SOCIAL Y JÓVENES (UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS) .....	373
7.3.9. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y JÓVENES (UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS) .....	373
7.3.10. JÓVENES, SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y SALUD FÍSICA Y MENTAL.....	373
7.3.11. CONFIANZA Y NIVEL DE SATISFACCIÓN PERSONAL CON LA VIDA .....	374
7.3.12. CONFIANZA, NIVEL DE SATISFACCIÓN PERSONAL CON LA VIDA Y SEXO .....	374
7.3.13. CONFIANZA Y OPORTUNISMO .....	375
7.3.14. OPORTUNISMO Y NIVEL DE SATISFACCIÓN PERSONAL CON LA VIDA Y SEXO .....	375
7.3.15. SALUD FÍSICA Y MENTAL Y OPORTUNISMO .....	376
7.3.16. CAPITAL SOCIAL Y CONFIANZA.....	376
7.3.17. CAPITAL SOCIAL, CONFIANZA Y SEXO .....	377

7.3.18. CAPITAL SOCIAL Y EDAD .....	377
7.3.19. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y CONFIANZA.....	377
7.3.20. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y EDAD.....	378
7.4. CONTRASTE DE HIPÓTESIS .....	378
7.5. VALORACIÓN CRÍTICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	382
7.6. LÍNEAS FUTURAS DE INVESTIGACIÓN .....	385
8. BLIOGRAFÍA .....	387
ANEXO I: EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES (CUESTIONARIO) .....	407
ANEXO II: CUESTIONARIO DE LA INVESTIGACIÓN “CAPITAL SOCIAL Y DESIGUALDAD EN ESPAÑA” GRUPO DE INVESTIGACIÓN DE LA (OSIM) ORGANIZACIONES SOCIALES INSTITUCIONES Y MERCADOS. (UNIVERSIDAD DE A CORUÑA) .....	412
ANEXO III. TABLAS DE EQUIVALENCIAS ENTRE LOS CUESTIONARIOS (OSIM) <i>DESIGUALDAD Y CAPITAL SOICAL EN ESPAÑA (2013)</i> Y <i>EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES.</i> .....	421

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Las principales medidas de capital social según Van Deth (2008) .....	257
Tabla 2. Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre .....	288
Tabla 3. Máximo nivel de estudios alcanzado por la madre .....	290
Tabla 4. Modo de convivencia en el hogar (universitarios) .....	291
Tabla 5. Número de personas que componen el hogar familiar (universitarios) .....	292
Tabla 6. Media del número de personas que componen el hogar según modalidad de convivencia (universitarios) .....	293
Tabla 7. Distribución del conjunto de ingresos familiares en el hogar (universitarios).....	294
Tabla 8. Ocupación/profesión de la persona con mayores ingresos en el hogar (universitarios) .....	297
Tabla 9. Clase Social por grupos (universitarios).....	299
Tabla 10. Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre (no universitarios).....	302
Tabla 11. Número de personas que componen el hogar familiar.....	304
Tabla 12. Conjunto de ingresos familiares en el hogar (no universitarios).....	305
Tabla 13. Prueba de igualdad de Levene de varianzas de error (Capital Social 18 casos) .....	308
Tabla 14. Pruebas de efectos inter-sujetos .....	309
Tabla 15. Clase Social (capital social 18 casos).....	310
Tabla 16. Comparaciones múltiples entre clases sociales y capital social (18 casos) .....	311
Tabla 17. Correlaciones entre capital social y clase social .....	312
Tabla 18. Prueba de igualdad de Levene de varianzas de error (capital social de origen) .....	314
Tabla 19. Pruebas de efectos inter-sujetos (capital social de origen).....	314
Tabla 20. Media según clase social (capital social de origen) .....	315
Tabla 21. Comparaciones múltiples (capital social de origen 18 casos) .....	316
Tabla 22. Capital social de origen (subconjuntos homogéneos).....	317
Tabla 23. Correlaciones entre capital social de origen (18 casos) y clase social.....	318
Tabla 24. Prueba de igualdad de Levene de varianzas de error (capital social propio 18 casos) .....	318
Tabla 25. Pruebas de efectos inter-sujetos (capital social propio 18 casos) .....	319

Tabla 26. Grupo de alumnos (capital social propio 18 casos) .....	320
Tabla 27. Correlación entre capital social propio y cursos matriculados en la universidad .....	321
Tabla 28. Prueba de igualdad de Levene de varianzas de error (capital social movilizado propio para 18 casos).....	321
Tabla 29. Pruebas de efectos inter-sujetos para la variable dependiente capital social movilizado propio.....	322
Tabla 30. Media del capital social movilizado propio por grupo de universitarios .....	322
Tabla 31. Análisis de correlaciones entre el capital social movilizado propio y los cursos matriculados en la universidad .....	323
Tabla 32. Correlaciones entre capital social movilizado propio y capital social propio.....	324
Tabla 33. Análisis de correlaciones entre movilidad social, participación, asistencia y normas .....	325
Tabla 34. Análisis de correlaciones entre capital social, participación, compromiso cívico y confianza social generalizada .....	326
Tabla 35. Prueba de Box sobre la igualdad de las matrices de covarianzas .....	328
Tabla 36. Resumen contrastes multivariados .....	329
Tabla 37. Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas error .....	329
Tabla 38. Pruebas de los efectos inter-sujetos (selección) .....	330
Tabla 39. Pruebas de los efectos inter-sujetos (selección) .....	331
Tabla 40. Pruebas de los efectos inter-sujetos (selección) .....	331
Tabla 41. Pruebas de los efectos inter-sujetos (selección) .....	332
Tabla 42. Medias capital social de acceso para jóvenes (universitarios y no universitarios) ...	332
Tabla 43. Medias confianza.....	334
Tabla 44. Medias oportunismo .....	335
Tabla 45. Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios), confianza, capital de acceso y capital social movilizado.....	336
Tabla 46. Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios) * oportunismo, salud física y mental .....	338
Tabla 47. Sexo * confianza, nivel de satisfacción con la vida.....	339
Tabla 48. Sexo * oportunismo, nivel de satisfacción con la vida .....	340
Tabla 49. Confianza* oportunismo, satisfacción personal con la vida .....	341

Tabla 50. Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios) * sexo * confianza, nivel de satisfacción con la vida.....	343
Tabla 51. Sexo * confianza * oportunismo, capital social de acceso y capital social movilizado .....	345
Tabla 52. Correlaciones entre factores y variables .....	348
Tabla 53. Correlaciones.....	351
Tabla 54. Estadísticos de contraste .....	351
Tabla 55. Rangos .....	353
Tabla 56. Resumen del modelo.....	356
Tabla 57. Medias de discriminación.....	358
Tabla 58. Resumen del modelo.....	362
Tabla 59. Prueba de Hosmer y Lemeshow .....	362
Tabla 60. Tabla de clasificación (matriz de confusión) a.....	363
Tabla 61. Variables que no están en la ecuación (a).....	364
Tabla 62. Variables en la ecuación .....	364

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.Relación entre el capital social e información en redes sociales.....	127
Figura 2.Fases de la investigación .....	248
Figura 3. Diseño metodológico el capital social y la universidad.....	266

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.Investigaciones publicadas sobre el capital social entre los años 1925-2015.....	92
Gráfico 2.Investigaciones publicadas sobre el capital social según país (1925-2015).....	93
Gráfico 3. Distribución de universitarios por edad .....	283
Gráfico 4.Distribución de universitarios por sexo.....	284
Gráfico 5.Distribución de universitarios por grupo.....	284

Gráfico 6. Distribución de universitarios por sexo y grupo.....	285
Gráfico 7. Distribución de universitarios por área de conocimiento .....	286
Gráfico 8. Distribución de universitarios por sexo y área conocimiento. ....	287
Gráfico 9. Máximo nivel de estudios alcanzado por el padre (universitarios).....	289
Gráfico 10. Máximo nivel de estudios alcanzado por la madre (universitarios).....	290
Gráfico 11. Modo de convivencia en el hogar (universitarios) .....	292
Gráfico 12. Número de personas que componen el hogar familiar (universitarios) .....	293
Gráfico 13. Distribución del conjunto de ingresos familiares en el hogar (universitarios).....	295
Gráfico 14. Ocupación/profesión de la persona con mayores ingresos en el hogar (universitarios) .....	296
Gráfico 15. Distribución de los universitarios según su clase social. ....	298
Gráfico 16. Distribución de los universitarios según su clase social por grupos.....	299
Gráfico 17. Distribución de los jóvenes no universitarios por sexo .....	300
Gráfico 18. Distribución de los jóvenes no universitarios por edad .....	301
Gráfico 19. Distribución de los jóvenes no universitarios por edad y sexo .....	301
Gráfico 20. Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre (no universitarios).....	303
Gráfico 21. Número de personas que componen el hogar familiar (no universitarios) .....	304
Gráfico 22. Conjunto de ingresos familiares en el hogar (no universitarios).....	305
Gráfico 23. Distribución del capital social según clase social.....	310
Gráfico 24. Distribución del capital social de origen según clase social. ....	315
Gráfico 25. Puntuación para rangos relativos a la variable conjunto de ingresos en el hogar entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios).....	353
Gráfico 26. Puntuación para rangos relativos a la variable máximo nivel de estudios alcanzado por el padre entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios). ....	354
Gráfico 27. Puntuación para rangos relativos a la variable grado de felicidad personal entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios) .....	354
Gráfico 28. Puntuación para rangos relativos a la variable grado de seguridad percibido en la zona de residencia entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios).....	355
Gráfico 29. Dimensiones de análisis de correspondencias múltiples .....	356
Gráfico 30. Medias de discriminación .....	358

Gráfico 31. Dimensión de las puntuaciones (grupo de jóvenes) .....	359
Gráfico 32. Dimensión de las puntuaciones según el nivel de estudios del padre .....	360
Gráfico 33. Dimensión de las puntuaciones (confianza).....	361

# PRIMERA PARTE. MARCO TEÓRICO

## CAPÍTULO 1. APROXIMACIÓN TEÓRICA AL ORIGEN Y DESARROLLO DEL CAPITAL SOCIAL

### 1.1. INTRODUCCIÓN

El capital social es un concepto que se ha incorporado recientemente a la teoría sociológica. El interés causado por esta perspectiva se remonta a la década de los ochenta del siglo XX, treinta años atrás apenas se encontraban referencias en relación a su estudio en la literatura científica, a pesar de esta carencia los orígenes del capital social se remontan a hace más de un siglo<sup>1</sup>.

Según algunas fuentes (Putnam, 2002) la primera aparición del capital social como concepto definido data de un escrito de 1916 del reformista estadounidense L. J. Hanifan. A pesar de este dato, hasta las últimas décadas del siglo XX esta teoría no experimentó un reconocimiento masivo dentro de las ciencias sociales. Su versatilidad y complejidad ha propiciado que diferentes disciplinas científicas como la economía, la sociología, o la ciencia política hayan hecho de este planteamiento el eje central de muchas teorías e investigaciones. El resultado ha sido de lo más prolífico, ya que a través de la teoría del capital social se ha querido dar respuesta a asuntos tan dispares como, la eficacia de las instituciones en sociedades democráticas, el desarrollo comunitario, la erradicación de la delincuencia o el estudio del tercer sector como elemento de dinamización de la sociedad civil.

Lyda Judson Hanifa<sup>2</sup> fue un educador social norteamericano con una perspectiva renovadora que participó activamente en la política estadounidense del partido progresista. En el desarrollo de su actividad política se dedicó a trabajar en el desarrollo de un modelo educativo para la zona rural de Virginia Occidental integrada en la cordillera de los montes Apalaches.

---

<sup>1</sup> Herreros Vázquez, Francisco; *¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?: una definición del capital social*, (2002) Papers Nº67 (129-148).

<sup>2</sup> Citado por Putnam (2002:10).



Después de estudiar los problemas sociales y económicos de las comunidades que residían en este territorio llegó a la conclusión de que los problemas que poseían solo podrían solucionarse a través del reforzamiento de las redes de solidaridad entre sus miembros (Putnam, 2002).

El problema de estas comunidades radicaba en que a lo largo del tiempo los lazos y el compromiso comunitario se habían deteriorado hasta tal punto de ser marginados. Esto provocaba que estas comunidades alcanzaran unos niveles de desestructuración preocupantes que no les permitían alcanzar metas globales ni organizarse colectivamente.

En el año 1916 Lyda Judson Hanifa realiza un escrito a modo de ensayo donde afirma que la clave para la existencia una comunidad próspera reside en el compromiso comunitario. A través de este compromiso se pueden establecer nuevas fuerzas para un progreso conjunto. Es aquí cuando Hanifa acuña el término “Capital Social” como un nuevo concepto que se refiere a la cooperación colectiva, a la vez que explica cómo esta conjunción de confianza y cooperación podría mejorar las condiciones de dicho colectivo<sup>3</sup>.

Según (Putnam, 2000) este es el planteamiento inicial que da pie a las diversas investigaciones que se han llevado a cabo sobre el capital social. La diversidad de materias y ámbitos donde se ha aplicado han hecho de este concepto uno de los más relevantes y polisémicos de la teoría sociológica contemporánea. Aunque el autor norteamericano considera que Hanifa inicia una senda de investigación novedosa sobre el estudio comunitario, otros autores como (Portes, 1999) afirman que: *“El término no incorpora ninguna idea realmente nueva para los sociólogos”*<sup>4</sup>. Desde su perspectiva este sociólogo apunta a que las consecuencias positivas para el conjunto, potenciales o reales, que pueden derivar de la participación o la acción en

---

<sup>3</sup> Putnam (2002:10) Esos elementos tangibles [que] cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social [...] Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser indefenso [...] Pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de Capital Social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y producir unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad.

<sup>4</sup> Portes (1999:244).

grupos o entre grupos es una noción tan antigua como la propia teoría sociológica, y que se desarrolla en profundidad en los trabajos llevados a cabo por Durkheim (1987), donde se recoge que la convivencia dentro de un grupo o colectivo es uno de los ingredientes que previenen la anomia social y la autodestrucción de los individuos.

Alejandro Portes (1999) hace referencia a que Marx también incluye dentro de su teoría social la distinción entre grupos respecto a su grado de integración e interacción, “*una clase en sí atomizada y una clase para sí movilizadora y eficaz*”<sup>5</sup>. Por lo que, podemos confirmar que existen referentes sobre el capital social en estos dos autores clásicos de la teoría sociológica. Lo que implica que existiría una idea previa, aunque nebulosa, de que el capital social se encuentra presente desde los comienzos de la sociología.

Hacer una búsqueda de las bases teóricas del capital social dentro de la teoría sociológica requiere una revisión extensa de los textos clásicos y los planteamientos fundacionales de los principales teóricos desde siglo XIX en adelante.

En relación a los elementos principales del capital social Portes (1999) señala que éste posee dos características fundamentales que lo definen. Por un lado, la novedad, y por otro, la capacidad heurística del término; estos dos elementos se fundamentan en dos ejes principales. La novedad, como elemento del capital social focaliza intensamente las consecuencias positivas de la sociabilidad, según este autor en exceso, además lo aleja de todas aquellas consecuencias que no tienen unos efectos deseados o son menos “atractivas”. Además, Portes (1999) hace énfasis en que el capital social como elemento no material, según lo descrito anteriormente, puede ser fuente de poder e influencia a nivel comunitario, alcanzando niveles de relevancia tan importantes como el capital físico o capital económico.

---

<sup>5</sup> Ídem

Consecuentemente, este carácter especial del capital social lo hace *potencialmente fungible*<sup>6</sup> (Portes, 1999) lo que aproxima este elemento inmaterial a los otros tipos de capitales, los materiales. Se trataría, por tanto, de un elemento transaccional y dada su naturaleza se podría usar para buscar soluciones económicamente más rentables, además de monetariamente menos costosas para combatir problemas sociales. De esta manera, el capital social se torna en un elemento que hace de nexo entre la teoría sociológica y la teoría económica.

Que el capital social sea un elemento transaccional no implica que podamos decir que la transacción se lleve a cabo a través de elementos tangibles, a este respecto Portes (1999) indica que:

*Esta acumulación de vales sociales difiere en dos aspectos del intercambio puramente económico. Primero, la moneda con la que se pagan las obligaciones puede ser diferente de la utilizada en un principio al incurrir en ellas, y tan intangible como la manifestación de aprobación o lealtad. Segundo, no se establece el momento el reembolso.*<sup>7</sup>

Al mismo tiempo, se establece una dicotomía entre el capital social con origen consumatoria y el capital social como origen instrumental. Según se apunta esta relación entre los dos tipos de capital hunde sus orígenes en la teoría marxista. Según este planteamiento, los trabajadores, viéndose abocados a una situación de discriminación de clase, se reconocen mutuamente como individuos insertos en un contexto que no les es propicio y, consecuentemente, para solucionar esta situación estructural comienzan a relacionarse y articulan sus acciones basándose en el apoyo mutuo, lo que comporta como resultado la creación de una solidaridad circunscripta (Portes, 1999).

Este tipo de solidaridad, la circunscripta, se constituye como una fuente de capital social en la que los miembros de un grupo actúan de modo corporativo movilizándose para la consecución

---

<sup>6</sup> Ibídem: 244. El autor se refiere aquí a que la propia naturaleza del capital social permite que sea usado como un capital de consumo y de intercambio, funcionando de la misma manera que otros capitales materiales.

<sup>7</sup> Ibídem: 248.

de sus propios intereses colectivos. La identificación de un grupo o una comunidad con sus propias metas son elementos cruciales y muy poderosos que impulsan la acción colectiva. Pero esto no está exento de excepciones, sobre todo en lo relativo a que todos los integrantes de una comunidad se encuentren identificados con este tipo de solidaridad. Esto implica que todos los miembros de un colectivo se benefician de los resultados de las acciones colectivas aun sin participar en ellas. A estos individuos podríamos clasificarlos como beneficiarios del capital social cívico o comunitario. Estos agentes o se mantienen en una posición pasiva, ya que a nivel individual no aportan ningún tipo de recurso al conjunto. A este tipo de actores son los que Olson (1992) asocia como *el problema del Free Rider* o *polizón* dentro de la teoría de la lógica de la acción colectiva<sup>8</sup>.

Alejandro Portes (1999) destaca que la raíz clásica del capital social nace de la teoría de la integración social de Emile Durkheim (1987); en ella se describe como los grupos utilizan los rituales con una función sancionadora. Según esta teoría la motivación de los donantes hacia la acción colectiva es meramente instrumental, ya que sus dones se encuentran socialmente mediados, o lo que es lo mismo, se constituyen como la base de una actividad social para la búsqueda de una aprobación colectiva.

La intencionalidad social de dicha transacción asociada con la acción conlleva dos consecuencias, la recompensa y el reconocimiento. En primer lugar, el actor que aporta recursos busca que estos reviertan en él de algún modo, directo o indirecto. Estos beneficios pueden no venir directamente del receptor de los bienes donados, sino del grupo en su conjunto, y no tienen por qué tratarse de un bien tangible o material, en este sentido la recompensa puede adquirir forma de status, aprobación, prestigio o fama (Bourdieu, 1993).

---

<sup>8</sup> Gorrón, también polizón o esquirolo (*free rider*): Según la teoría de los bienes comunes de M. Olson (1965) se refiere a aquel individuo que cuando tiene la oportunidad de participar en una acción colectiva de la que se beneficia no se suma a ella, puesto que según la lógica racional puede beneficiarse sin aportar ningún tipo de recurso personal, consecuentemente, basándose en una lógica de economía de ahorro de recursos decide inhibirse. En Mari-Klose (2000).

En la segunda consecuencia de la acción social, el reconocimiento social, la comunidad receptora de estos bienes actuará como avalista del actor que cede sus recursos para cualquier acción colectiva que persiga el beneficio del grupo y, como contraprestación, el donante recibe un reconocimiento colectivo. De esta manera, cualquier actor que aportando recursos o bienes busque adquirir un nivel de status dentro de un colectivo tendrá la garantía de que esta acción le comportará este tipo de recompensa.

En este sentido, cualquier institución, grupo o colectivo puede funcionar como garante o avalista de la contraprestación que recibirá un donante a nivel social derivada hacer una transacción de bienes propios en favor de la colectividad. Los bienes colectivos que se derivan de la acción conjunta no redundan de forma directa en todos los actores que la forman. Por un lado se encuentran aquellos que reciben la transacción de un modo directo, generalmente los que participan en ella, y en segundo lugar aquellos que la reciben de modo accidental, siendo este beneficio un resultado secundario derivado de la acción, esta transacción produce por el mero hecho de formar parte de dicha comunidad.

Dada la naturaleza de este tipo de relación de intercambio, podemos apreciar que el receptor no tiene por qué guardar ninguna relación directa con el donante; el beneficio que sacan se encuentra relacionado con la creencia de que es un individuo perteneciente a esa comunidad, independientemente de cualquier otra circunstancia, ya que de no ser un miembro de la misma, no tendría acceso a esos bienes. En consecuencia, las transacciones que se desarrollan dentro de una comunidad tienen la garantía o el aval de la propia comunidad. Esta vela por la contraprestación colectiva que debe recibir el donante, ya que si esta no se produce se pondría en riesgo la propia subsistencia del conjunto.

De producirse una transgresión, el grupo en su conjunto amenazaría con sanciones comunitarias o marginación, pérdida de estatus o de prestigio. Estas retribuciones o devoluciones de las donaciones comunitarias no tienen por qué estar mediadas formalmente,

sino que funcionan a través del poder coercitivo que ejerce el grupo a nivel informal Coleman (1988). Podemos hablar, por tanto, de un mecanismo de autoprotección contra aquellos elementos que se encuentran dentro de la comunidad que, pudiendo tener acceso a los propios bienes o recursos en forma de capital social, tuvieran la tentación de no retribuir al conjunto de alguna manera, en forma de intangible o en modo material.

La expectativa de una retribución garantizada y la expectativa de reconocimiento por parte del grupo al que se hace la donación de recursos y bienes, son dos elementos que se encuentran entremezclados, siendo muy difíciles de discernir el uno del otro. La confianza o garantía de que disponen los receptores para tener la posibilidad de la obtención de recursos escasos se retribuye a los donantes en forma de aval. Siendo sumamente útiles e instrumentalizados por estos últimos para la realización transacciones y la obtención recompensas tanto a nivel tangible como intangible. Este crédito dentro del grupo se manifiesta en forma de aprobación y se realiza a nivel informal; la garantía que ofrece el colectivo a través de este tipo de reciprocidad hace descender los costes económicos de una transacción, evitando mecanismos coercitivos de nivel formal (como la justicia ordinaria) (Coleman, 1988).

Las fuentes del capital social son diversas, así como las consecuencias que de ellas derivan. Dichos efectos se han relacionado en otras investigaciones como elementos determinantes a la hora de establecer relaciones entre el capital social y distintos ámbitos como: el éxito o fracaso escolar, el desarrollo de las habilidades sociales, la consecución de empleo, la movilidad social, etc. Aunque la imbricación que posee el concepto capital social en los diferentes ámbitos de la vida diaria de las personas va más allá de una múltiple confluencia de factores o variables dependientes que puedan predecir a futuro las trayectorias educacionales, sociales o laborales de cualquier individuo.

Para Portes (1999) las funciones básicas que se extraen del estudio de la extensa literatura sociológica sobre el capital social pueden ser de utilidad a la hora de analizar diversos contextos, y son esencialmente tres:

*a) El capital social como una fuente de control social;*

*b) Como fuente de apoyo familiar;*

*c) Fuente de beneficios a través de redes extra-familiares.*

La primera de ellas, el capital social como fuente de control social, se consagra a través de un conjunto de normas o por imposición de reglas comunes a un grupo. Éstas son implementadas e instauradas a través de redes comunitarias densas, que a su vez tienen la capacidad de generar otras normas para complementar un control más efectivo sobre el conjunto. Consecuentemente, su finalidad viene determinada por ser un instrumento que establece dentro de un contexto determinado un respeto generalizado hacia diferentes figuras de autoridad. De la misma manera, dichas normas también buscan inspirar disciplina entre los miembros de estas redes y fomenta la lealtad entre todas las partes; tanto aquellos que representa la figura de autoridad, como aquellos partícipes de las redes que siguen estas normas. En términos económicos los resultados al aplicar este capital social como fuente de autoridad resultan muy rentables, ya que evita la puesta en marcha de controles formales. Si se respeta la autoridad que mana dentro de estas redes densas, y el nivel de lealtad es alto hacia estas figuras, no será necesario establecer otros mecanismos formales de control.

En segundo lugar Portes (1999) hace referencia a que otra utilidad del capital social de control es aquella que se ejerce sobre todo los miembros de una familia cuando esta esté inserta dentro de una red densa, estableciendo un primer nivel de autoridad común. En este caso el estricto cumplimiento de las normas dentro de esta institución se puede delegar en las figuras parteras, que ejercerán dicho control sobre sus hijos. De este modo, si los hijos se comportan de acuerdo a una conducta que se desvíe o se salte este capital de control, las repercusiones no caerán únicamente sobre ellos, sino que comunitariamente se reprenderá directamente al

conjunto familiar, especialmente sobre los padres ya que ellos deben ser garantes del cumplimiento de estas normas de reciprocidad y control comunitario.

El capital social como fuente de recursos familiares contribuye a realizar y generar vínculos o conexiones dentro del núcleo familiar que sirvan para aunar el capital social de cada uno de sus miembros potenciando sinergias, también cumple la función de preparar a aquellos que todavía no disponen de sus redes propias para adquirir la capacidad de establecer redes extra-familiares en base a estas redes (el caso de niños o adolescentes). Al igual que con el capital económico, con este capital familiar se establecen transferencias que afectan tanto al desarrollo de habilidades, a los recursos transferidos en forma de capital inmaterial (el caso de la pertenencia a redes sociales).

La tercera función que es fuente de beneficios generados por el capital social es la referente a las redes extra-familiares. Esta función se explica en base a la teoría de Granovetter (2000) sobre *la fortaleza los lazos débiles*, que será desarrollada con más profundidad en un apartado posterior. Los vínculos débiles son aquellos que establecen los miembros de una red con otros miembros exteriores que no pertenecen a su grupo primario, lo que propicia una relación de ayuda mutua que funciona como un sistema informal de obtención de recursos a todos los niveles.

## **1.2. EL CAPITAL SOCIAL COMO CONCEPTO TEÓRICO**

El concepto de capital social acuñado por Hanifa (1916) no tuvo mucha relevancia hasta mediados del siglo XX, cuando algunos teóricos de la sociología en la década de los 1950 reivindicaron este término como elemento relevante en las ciencias sociales<sup>9</sup>. Pero no es hasta mediados de la década de los noventa cuando realmente este término es investigado, desarrollado masivamente y las agencias estatales y los organismos internacionales como la OCDE o el Banco Mundial integran la perspectiva del capital social como un elemento clave para el desarrollo económico y social.

---

<sup>9</sup> Putnam (2002:10).



Llegados a este punto nos preguntamos ¿cómo se define el capital social?, ¿qué elementos lo conforman y lo hacen distintivo de otros tipos de capital? Estas últimas tres décadas de investigación podrían aclarar estas dos cuestiones básicas, puesto que para la comprensión y el manejo de este elemento necesitamos determinar con precisión de qué estamos hablando. A continuación procedemos a describir este objeto de estudio de forma somera.

Según Herreros (2002) la primera teorización sobre el capital social se la otorga James Coleman (1988) a Glenn Loury (1977), quien empleó este concepto para referirse a los recursos que están vinculados a las relaciones familiares y que son utilizados para el desarrollo cognitivo y social de los hijos en etapa infantil y adolescente. Sin embargo, el desarrollo teórico en profundidad del capital social corresponde a las obras de Pierre Bourdieu (1980; 1988), James Coleman (1988; 2011) y Robert Putnam (1993; 2002; 2003).

Dentro del estudio del capital social existen dos enfoques teóricos (estructuralista y culturalista o comunitario) que dividen los trabajos que sobre este concepto se llevan realizando hasta la fecha. El enfoque denominado estructuralista parte de las definiciones sobre el capital social que se encuentran en los trabajos de Bourdieu (1980; 1988) y Coleman (1988; 2011). Estos dos autores entienden el capital social como un conjunto de bienes y recursos que están disponibles para el actor a través de la participación en redes sociales.

Para Pierre Bourdieu (1988) el capital social es un agregado de recursos reales o potenciales que devienen de la participación constante y estable en una red social duradera, donde los actores interactúan en base a un reconocimiento mutuo. Por su parte, Coleman (1988) entiende el capital social como un concepto que está asociado a dos elementos primordiales: por una parte se comporta como un elemento de una estructura (esta permite la interacción entre individuos que se encuentran insertos en ella), y en segundo término, como recursos que llevan aparejados un sistema de valores que condicionan y permiten las relaciones estables

entre actores (tales como la confianza, el reconocimiento mutuo, las expectativas de retorno o la obligatoriedad de reciprocidad derivadas de la transferencia de recursos).

Aunque estos textos y autores han sido ampliamente estudiados y seguidos, uno de los científicos sociales que más ha influenciado el estudio y expansión del capital social desde la década de los noventa del siglo XX hasta la actualidad ha sido el politólogo estadounidense Robert K. Putnam (máximo exponente de la corriente comunitaria o culturalista). La escuela comunitaria centra el enfoque de sus investigaciones y publicaciones en una línea de investigación donde establece una correlación entre el desarrollo comunitario, el dinamismo de la sociedad civil y la existencia de capital social. El desarrollo de esta perspectiva se puede apreciar claramente en tres de los principales trabajos de Robert Putnam, considerados seminales para el desarrollo de este tipo de capital, *Making Democracy Work* (1993), *The Prosperous Community. Social Capital and Public Life* (1993), *Bowling alone: America's Declining Social Capital* (1995)<sup>10</sup>, el impacto que han tenido estas publicaciones ha ido más allá del ámbito académico, proporcionando que el capital social fuera incluido en la agenda política de muchas instituciones y administraciones nacionales e internacionales (Tarrow, 1996).

A pesar de los diferentes enfoques existe un cierto consenso respecto que se trata de que el capital social se trata de una forma de capital asumible al capital humano, capital cultural, capital económico o capital físico, porque al igual que todas estas formas de capital, su explotación requiere de una inversión previa (Putnam, 2001).

Pero a pesar de la existencia de elementos comunes entre ambas escuelas teóricas, y después de más de tres décadas de debate desde los años ochenta del siglo XX hasta la segunda década del siglo XXI, todavía hoy existe una carencia de consenso en los referentes a los aspectos que deben ser considerados como claves para el análisis del capital social y los impactos que de él se derivan (Kliksberg, 2000). El motivo de esta discusión se centra, principalmente, en que el

---

<sup>10</sup> Las fechas indicadas hacen referencia al año de publicación de dichos trabajos en su versión original, de ahora en adelante nos referiremos al año de los mismos por el año de publicación en sus versiones traducidas al español.

capital social se trata de un término muy polisémico y con múltiples perspectivas de análisis, su estudio abarca desde las relaciones familiares hasta la cooperación internacional, pasando por un sinfín de ámbitos y disciplinas científicas y académicas, dentro y fuera de las ciencias sociales.

Al mismo tiempo, el concepto de capital social en los textos considerados como seminales de James Coleman (1988) en *Capital social en la creación del capital humano*, y del sociólogo francés Pierre Bourdieu (1988) en *Las formas del Capital*, tiene una clara intencionalidad de establecer nexos teóricos y empíricos entre la teoría económica y la teoría sociológica, senda que es seguida por multitud de científicos sociales en ambas disciplinas, tales como: Lin (1999), Portes (1999), Ostrom (2010), Woolcock (2004), Farr (2004), Fukuyama (1998), Ponthieux (2006).

No obstante, la mayoría de los estudiosos del capital social consideran que Bourdieu, Coleman y Putnam son las tres propuestas más significativas que marcan, tanto la definición del concepto, como en la apertura de las principales líneas teóricas y argumentales de los estudios posteriores. Millán y Gordon (2004) suman como perspectiva seminal también la basada en el análisis de redes desarrollada por Nan Lin (2001; 2008). Si bien es cierto que Lin aporta una nueva perspectiva al vincular el capital social a los bienes en sí, y al enunciar que no se pueden desvincular de las posiciones estructurales que ocupan los actores a los procesos de interacción, también cabe señalar que en casi todos sus aspectos es deudora de estos tres primeros autores, en primer término, y de otros teóricos clásicos de la sociología como Granovetter (1973) o de la teoría del intercambio de George Simmel, tal como se encuentra descrita en su texto *Fidelidad y gratitud* (1926).

Tal y como nos hemos referido anteriormente, el concepto de capital social desarrolla su expansión a partir de la década de los años ochenta del siglo XX, a raíz de la publicación en (1980:2) de Pierre Bourdieu *Le capital social notes provisoires*, donde el concepto cobra una

dimensión diferente a la que se le había dado hasta la época definiéndolo como: “[...] *el valor de los recursos actuales o potenciales que pertenecen a una red de relaciones sociales durables entre sus miembros más o menos institucionalizada*”, y como veremos el apartado dedicado a Bourdieu, esta idea es ampliada en *Las formas del capital* (1988) donde establece las relaciones, diferencias y transiciones entre las diferentes formas de capital económico, capital cultural y capital social, así como, la importancia de la institucionalización para este último.

James Coleman en *Capital social en la creación del capital humano* (1988), así como en el capítulo referido a este concepto en su libro *Fundamentos de la Teoría Social* (1990) (donde profundiza en el término tratando de combinar la teoría sociológica con la teoría económica) se encuentra muy influenciado por los postulados de Homans (1999), *teoría de los grupos pequeños*, y de la *teoría de la elección racional* de Mancur Olson (1965). Desde la sociología Coleman toma como principales referentes las aportaciones de Granovetter (1973) y Merton (1992), sin prescindir de las aportaciones de Pierre Bourdieu. Todo esto con el fin de aproximar estas dos disciplinas científicas, aunándolas bajo el concepto de acción social, de donde partiría la génesis del capital social como elemento de análisis y estudio. Para Coleman (2011) el capital social se define por su función y no se trata de un elemento único, sino que estaría compuesto de múltiples entidades, con dos elementos clave, por una parte las características de la estructura social, en la que los individuos se insertan, y en segundo término, la disposición que esta estructura permite para que los actores desarrollen su acción e interaccionen con otros.

Coleman (1988) también categoriza los diferentes tipos de capital. En primer lugar estaría el capital físico, aquel que se refiere a elementos que guardan relación con los aspectos materiales de la producción. En segundo lugar estaría el capital humano, relacionado con las capacidades y habilidades que desarrollan los individuos, éste que guarda paralelismo y similitud en muchos aspectos con la definición que hace Bourdieu (1988) sobre el capital cultural. En último lugar de esta categorización nos encontramos con el capital social, al que

Coleman (1988) adjudica diferentes formas de manifestación: obligaciones, confianza, expectativas, canales de información, normas y sanciones efectivas, estas últimas, directamente relacionadas con la estructura y sus mecanismos de cierre.

Por último, entre las propuestas centrales sobre las que recaen los principales enfoques de análisis del capital social nos encontramos con la propuesta realizada por Robert D. Putnam. Esta es la que ha llevado a este concepto a un posicionamiento y expansión no solo a nivel académico, sino también, económico y sociopolítico. En los diferentes trabajos de Putnam (1993; 2003; 2011) se establece una relación entre capital social y el desarrollo comunitario, a nivel local como a nivel de regiones o países, lo que sentó las bases de un paradigma de estudio en la aplicación de su propuesta en una aplicación práctica a políticas de desarrollo.

En la perspectiva que presenta Putnam se adopta un cambio radical respecto a las anteriores. Estas diferencias se refieren a la unidad de análisis, pero también a la perspectiva que se establece desde una visión socio-comunitaria que puede ser aplicada tanto a pequeños grupos como a grandes ciudades, regiones o países. Cabe destacar que en la aportación de Putnam la posesión del capital social no recae sobre el individuo, como proponen Bourdieu y Coleman, sino que este autor asocia dicha pertenencia a la comunidad, más concretamente, a las instituciones comunitarias propias de la sociedad civil, lo que permite la elaboración de estudios a niveles micro y macro (Grootaert, Narayan, Nyhan, Woolcock, 2004)

Estos tres enfoques guardan similitudes significativas a pesar de que no existe un único planteamiento que englobe todas las visiones que se tienen sobre cómo afrontar un consenso en el capital social. En cualquier caso, podemos afirmar que el capital social tiene la capacidad de generar impactos o beneficios, en algunos casos compartidos y generales, a través de redes sociales. Y que dichas redes permiten a los individuos que se integran en ellas tener la posibilidad de acceder o movilizar recursos escasos para un provecho individual o colectivo, que sin la existencia de este capital social no sería posible (Portes, 2000; Burt, 2000).

En términos generales las mayores diferencias entre estos tres enfoques residen en la unidad de análisis. Para Bourdieu (1988) el individuo es sobre quien reside toda la centralidad del capital social y de las obligaciones que le son impuestas por formar parte de un grupo, que son las que le condicionan hacia la acción.

Coleman (1988; 2011) a su vez, cambia la perspectiva y establece que el estudio del capital social y su desarrollo reside en la estructura o grupo que se caracteriza por ser cerrado por medio de los mecanismos de coerción y aplicación normativa, que hacen que los comportamientos de los individuos sean coincidentes con las normas generales que emanan de las estructuras.

James Coleman (2011) define al capital social por su función<sup>11</sup> hablando de él como *“una diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores, ya se trate de personas o de actores corporativos-dentro de la estructura”*<sup>12</sup>. Como podemos ver, se trata de una definición un tanto laxa o bastante abierta, pero enumera elementos clave en el desarrollo posterior. Según esta definición, la función del capital social se entiende desde una perspectiva estructural; dichos recursos sostienen esta estructura y animan hacia la acción, ya sea dentro de la estructura para generar más recursos, o bien fuera de ella a través de los recursos obtenidos. Sea como fuere, son dos elementos deben estar relacionados interactuando dentro una misma estructura para poder capacitarse funcionalmente. La relación y el contexto que se establece entre los diferentes actores, individuales o colectivos, determina la funcionalidad del capital social para Coleman (1988; 2011).

Hay que tener muy en cuenta que no se pueden equiparar los recursos obtenidos a través del capital social con el propio capital, esta asimilación puede dar pie a interpretaciones bastante

---

<sup>11</sup> Coleman (2011:386)

<sup>12</sup> Citado en Portes (1999: 246)

confusas y muy inexactas<sup>13</sup>. El capital social se trata de un recurso inmaterial que puede ser usado para obtener bienes o recursos materiales, o lo que es lo mismo, su forma es siempre intangible; su funcionalidad es la que puede proporcionar estos bienes o recursos tangibles.

Otro elemento principal a tener en cuenta es la motivación de los actores, qué los lleva a compartir recursos y cuál es el motivo que los lleva a adquirirlos. La motivación para la adquisición de recursos puede ser más fácilmente interpretable, ya que en muchos casos se puede establecer como hipótesis que éstos actores se encuentran movidos por la necesidad o el deseo de adquirir activos valiosos. Mucho más complejo es saber cuáles son las razones que llevan a los integrantes de estas estructuras a la donación de recursos producidos por ellos mismos o de su propiedad.

El fundamento teórico del capital social se encuentra relacionado con dos procesos (la adquisición y la donación) que llevan a los actores a crear redes e intercambiar recursos. Por eso, Alejandro Portes (1999) nos indica que para realizar un análisis sobre las motivaciones de los actores hacia el capital social se debe distinguir entre:

- a. Los poseedores de capital social (quienes hacen reclamos);*
- b. Las fuentes de capital social (quienes aceptan esas demandas);*
- c. Los recursos mismos<sup>14</sup>.*

De todos modos, se puede entender que estas tres distinciones son un tanto imprecisas y, en muchas ocasiones, se mezclan las funciones con la definición de sus características fundamentales. A pesar de ello, esta perspectiva que introduce James Coleman (1988) al identificar fuentes, recursos y demandantes, ejerce una enorme influencia en la introducción como elemento fundamental y de estudio en la sociología los Estados Unidos de América. A su

---

<sup>13</sup> A pesar de ser el fundamento de Nan Lin (1999) que equipara el capital social a los bienes que circulan por una red, por tanto, lo que se hace es dotar a tales bienes de valor material en referencia al origen mediante el cual se han adquirido, pero esta perspectiva no se define por su funcionalidad sino por un análisis multidimensional de redes.

<sup>14</sup> Portes (1999:247)

vez, se destaca la importancia en relación existente entre esta teoría y la adquisición de capital humano, así como el papel relevante de los mecanismos de génesis y de la necesidad de existencia de unas normas implícitas sustentadas por lazos personales que garanticen el respeto a normas comunes.

Las aportaciones de Bourdieu (1980, 1988), Loury (1977, 1980) y Coleman (1988,2011) revitalizaron el interés de la teoría sociológica por el estudio del capital social, iniciándose así en la década de 1990 un incremento significativo de investigadores que profundizaron en este concepto. Algunos de los cuales aportaron sus propias definiciones sobre lo que significaba el capital social.

El mencionado economista Glen Loury (1977, 1981) elabora una interesante propuesta teórica de estudio que se considera clave en la teoría sociológica actual en lo que a capital social se refiere. Este autor introdujo el término del capital social como elemento explicativo de su crítica a las teorías económicas ortodoxas, sobre las cuáles se fundamentan los motivos de las desigualdades económicas, raciales y sus implicaciones políticas.

Su propuesta se basa en que estas teorías neoclásicas otorgan demasiado peso al individualismo. Loury (1977) creía que no sólo el capital humano individual era el elemento clave para el desarrollo de competencias y aptitudes, este tendría que estar acompañado de un componente social. Por este motivo se producían los fracasos de medidas de las diferentes medidas de desarrollo, ya que no tenían en cuenta el factor que introducía el capital social como elemento de cohesión colectiva. Este sería el motivo de que todas las políticas encaminadas a eliminar las desigualdades hayan fracasado, a pesar de estar bien fundamentadas dentro del marco de la teoría económica clásica. El elemento vinculante del éxito estaría en el aporte del capital social, elemento clave de construcción del contexto y de la cohesión social.



En resumen, lo que viene a decir Loury (1977) es que el capital humano individual por sí mismo no dota de los recursos necesarios a aquellas personas que se encuentran en situación de desigualdad, puesto que no contempla la adquisición de recursos a nivel social, ni permite el acceso a la información que en muchos casos es proporcionada a través de redes sociales familiares. Por este motivo, la situación de desigualdad se perpetúa en una herencia de padres a hijos, que se traduce en menores oportunidades y recursos. A pesar de tener muy presente la idea de que los recursos se transmiten, y de que la necesidad de los mismos es precisa para llevar a cabo mejoras sociales que palien las situaciones de desigualdad y pobreza, desgraciadamente Loury no desarrolló una línea de investigación que le permitiera ir más allá en el estudio de los planteamientos teóricos que había expuesto. Por esto, podemos afirmar que el trabajo de Loury (1980, 1977), a pesar de no desarrollar en profundidad los elementos de capital social, ni elaborar una teoría más consistente, se constituye como un hito clave en el posterior desarrollo teórico del capital social.

Otro autor que aporta una definición destacada del capital social es W. E. Baker (1990) quien define el capital social como *“Un recurso que los actores deducen de estructuras sociales específicas y luego usan en la búsqueda de sus intereses; se genera debido a cambios en la relación entre los actores”*<sup>15</sup>.

De la definición de Baker (1990) anteriormente citada se recogen las siguientes apreciaciones: el capital social se trata de un recurso que se enmarca dentro de las estructuras sociales de carácter específico, y que los actores que lo adquieren tienen una intencionalidad, lo que reduce el concepto de capital social algo meramente instrumental y finalista. Este autor es uno de los primeros que propone el sentido funcional del capital social, algo que se podía intuir en los postulados iniciales de Bourdieu (1980, 1988) donde habla abiertamente de que el individuo debe de tener la pericia para desarrollar sus propias estrategias, aunque no se hace

---

<sup>15</sup> Baker (1990: 619) “a resource that actors derive from specific social structures and then use to pursue their interests; it is created by changes in the relationship among actors”

una mención explícita a que el propio actor pueda desarrollar el capital social de una manera estratégica o instrumental para su propio logro personal.

Podemos entender los actores pueden ser, como enuncia Coleman (1988) en su definición, colectivos o individuales, cabría por lo tanto preguntarse si todas las acciones llevadas a cabo a través o mediante la utilización de recursos obtenidos del capital social tienen una finalidad explícita o manifiesta, o bien son producto de las propias dinámicas, de la estructura y de los agentes individuales que se encuentran interactuando dentro de ella<sup>16</sup>.

Por otra parte, también hay que tener en cuenta que esta definición otorga a la interacción entre actores la capacidad de creación de recursos compartidos, aunque el mero intercambio en sí no tiene por qué incrementar los niveles de capital social, también hay que tener en cuenta que existen otras esferas de interacción, como la económica de mercado, donde el intercambio de bienes se realiza entre la interacción de actores y estos bienes económicos son utilizados con fines instrumentales por parte de los integrantes de dichas transacciones. Esto nos lleva a afirmar que la definición que aporta Baker (1990) no es sino una descripción de un proceso de intercambio de recursos entre participantes de una interacción.

Otra definición significativa es la que realiza M. Schiff (1992), este autor se refiere a este capital como: *“el conjunto de elementos de la estructura social que afectan a las relaciones entre las personas y son insumos o argumentos de la producción y/o con la función de utilidad”*<sup>17</sup>. Nos encontramos nuevamente ante una definición que prosigue la línea anterior donde se trata de dar un sentido al concepto de capital social en función de su uso material, a pesar de que se hace referencia también a su carácter estructural y relacional entre personas.

---

<sup>16</sup> Se introduce de este modo un debate que deriva en saber si el origen del capital social es indirecto, naciendo como subproducto de la interacción entre actores, o es un fin en sí mismo, donde los individuos intencionalmente se unen para elaborar estrategias que deriven en la creación de capital social.

<sup>17</sup> Schiff (1992:161) “the set of elements of the social structure that affects relations among people and are inputs or arguments of the production and/or utility function”.

A continuación, aportaremos la descripción que realiza Burt (1992), quien define el capital social como *“amigos, colegas y contactos más generales a través de los cuales uno tiene oportunidades de usar su capital financiero y humano”*<sup>18</sup>. Contrariamente a la incidencia e importancia que habían otorgado Loury y Coleman a la densidad de redes como condición para la creación y crecimiento del capital social, este autor a través de esta nueva definición propone una postura diametralmente opuesta. Considerando que una relativa ausencia de lazos llamados por él *“huecos estructurales”*<sup>19</sup> es lo que facilita la movilidad individual.

Este es un fenómeno que se produce porque las redes débiles tienden a transmitir una información mucho más clara que las redes densas, las cuales aportan información redundante. Las redes débiles, por el contrario, transmiten o pueden transmitir nuevos conocimientos y recursos.

El politólogo estadounidense Francis Fukuyama en su libro *The Trust; La confianza* (1998) realiza un análisis del capital social basado en la confianza desde una perspectiva económica, describiendo cómo este elemento esencial para el capital social determina el éxito del crecimiento económico, a la vez que posibilita la cohesión social a través de la cooperación que se desarrolla mediante este tipo de capital.

El capital social para Fukuyama (1998) se define como *“una capacidad fundamentada en el predominio de la confianza en la sociedad o en algunos de sus aspectos. Puede materializarse en el más pequeño y básico de los grupos sociales, o sea, la familia, pero también el más amplio de los grupos, la nación, así como en todos los grupos intermedios”*<sup>20</sup>. En esta descripción sobre el capital social podemos apreciar dos aspectos clave, el primero de ellos

---

<sup>18</sup> Burt (1992:9) “friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital”,

<sup>19</sup> Burt (1995:18) define los huecos estructurales (*Structural holes*) como “una relación de no redundancia entre dos contactos. El agujero es una memoria intermedia, como un aislante en un circuito eléctrico. Como resultado del agujero de entre ellos, ambos contactos proporcionan beneficios de la red en la que se encuentran, siendo de grado adicional en lugar de la superposición. “, “A structural hole is a relationship of non-redundancy between two contacts. The hole is a buffer, like an insulator in an electric circuit. As a result of the hole between them, the two contacts provide network benefits that are in some degree additive rather than overlapping.”

<sup>20</sup> Fukuyama (1998:44)

hace referencia a que se trata de un capital que se sostiene por la confianza y como tal actúa dentro de un contexto social, de lo que se desprende que no tiene la capacidad poder ser apropiado a nivel individual. En segundo lugar, encontramos que se describen las dimensiones del capital social, allí donde este se puede manifestar o materializar; en este sentido su presencia se puede dar a niveles micro, meso y macro, desde el grupo más elemental como la familia a sociedades complejas, como una comunidad o un país.

Al hablar de la relación existente entre capital social y el capital humano, Fukuyama (1998) considera que el primero se conforma como una categoría del segundo, puesto que se desenvuelve de manera diferente, su modo de creación y transmisión se realizan a través de “mecanismos sociales” como la religión, los hábitos históricos o la tradición<sup>21</sup>, lo que difiere enormemente la naturaleza de distribución y génesis del capital humano.

Desde una perspectiva economicista la creación de redes y grupos responde únicamente a un acuerdo contractual de modo voluntario aceptado entre ambas partes de modo racional, con el fin de una cooperación mutua y beneficiosa<sup>22</sup>. Aunque este tipo de asociación podría ser posible, siempre y cuando se responda a un interés particular de ambas partes y existan medidas legales, como los contratos y mecanismos de control como normas sancionadoras que conformen instrumentos que garanticen su cumplimiento, estos solo vendrían a sustituir a la confianza como elemento de cohesión y mutuo reconocimiento.

Pero este tipo de relación contractual no comporta un compromiso más allá de lo pactado, tampoco genera vínculos de confianza ya que no está en su naturaleza el perpetuar dicha relación, además como cita Putnam (2002) sufre más costes transaccionales al carecer de capital social (confianza) que evite el gasto burocrático que comportan los instrumentos de control y cumplimiento. En este sentido, aquellos que solo colaboran cuando existen una serie

---

<sup>21</sup>ídem

<sup>22</sup> Fukuyama (1998:4)

de mecanismos o normas formales que aseguran su cumplimiento no poseen ni crean confianza, lo que comportan costes de operación o transaccionales (Coleman, 1988).

En relación a la eficiencia de la cooperación Fukuyama (1998) señala que *“a pesar de que el contrato y el interés personal constituyen fuentes de asociación, las organizaciones más eficaces se basan en comunidades donde se comparten los valores éticos”<sup>23</sup>* lo que señala que el rendimiento que lleva a la consecución de metas colectivas está íntimamente relacionado con aquellos grupos que comparten unas normas comunes asimiladas por todos sus miembros, lo que significa que el capital social se configura como un elemento que no solo coordina a comunidades, sino que además permite alcanzar como mayor éxito sus objetivos. No obstante, para la creación de una *“comunidad moral”<sup>24</sup>* no se requiere de una inversión guiada por un comportamiento racional, como ocurre con el capital humano, sino que es necesario que el individuo asimile y se adapte a las normas que rigen en dicho grupo o red, y a través de ellas se establezcan lazos de confianza entre todos sus integrantes.

Otra expresión que Fukuyama (1998) recoge en su obra es el concepto de *“sociabilidad espontánea”<sup>25</sup>*, este término es un subconjunto del capital social. La sociabilidad espontánea se refiere a la capacidad que tienen los actores para establecer redes en niveles intermedios dentro de un marco referencial comunitario, fuera del contexto familiar y la intervención del Estado. Estaría íntimamente relacionado con el uso de las capacidades relacionales, basadas en vínculos débiles de Granovetter (1973), y en la dimensión *bridging* (capital social que tiende puentes) de Putnam (2011).

Por el contrario, el capital social que opera bajo normas comunitarias y un control rígido del grupo responde la misma lógica que lo que Emile Durkheim (1987) denominó “solidaridad

---

<sup>23</sup> *Ibidem*

<sup>24</sup> Fukuyama (1998) Se refiere con este término a un grupo de individuos que comparten unos valores y normas.

<sup>25</sup> *Ibidem*

orgánica”, ya que restringe la innovación actuando de un modo “ritualizado”<sup>26</sup> (Merton, 1992) y restringe la creación de vínculos débiles fuera del propio grupo de origen, ya que el capital social espontáneo se encuentra restringido por el control comunitario. Según apunta Putnam (2002) esta es una de las consecuencias no deseadas del capital social, pudiendo conducir al colapso comunitario.

En una comunidad en la que existe capital social este no se encuentra distribuido de manera homogénea. Existen individuos y grupos que poseen una capacidad mayor para tender lazos y generar vínculos, esto se debe en gran medida a el capital social heredado que se les proporciona en su contexto más próximo, capital social *bonding* (Putnam, 2002), capital social de nivel micro basado en lazos fuertes y que se adquiere en el seno de la familia o con personas más próximas. En el contexto familiar los actores adquieren no solo los vínculos propios de su contexto próximo, sino las habilidades sociales para generar confianza, insertarse en redes y adquirir recursos en base a este capital social (Bourdieu, 1988).

Según señala Fukuyama (1998) no todas las costumbres culturales que son virtudes contribuyen a la creación de capital social, algunas de estas virtudes pueden responder única y exclusivamente a intereses personales o ser llevadas a cabo por actores a nivel particular sin ningún tipo de motivación común. En este sentido solo la confianza se desmarca de todas ellas, ya que sí que permite la creación de capital social, además de ser netamente social al no tener existencia sin la implicación de varios individuos dentro de un mismo contexto social.

Según Fukuyama (1998), en los países católicos latinos existe un relativo déficit de asociacionismo a un nivel intermedio, entidades situadas entre la familia y las grandes instituciones como el Estado o la Iglesia. Los recursos escasos se obtenían de estas instituciones que mediaban y regulaban los vínculos sociales, lo que a la postre se convirtió en una falta de cultura asociativa en comparación con otros países europeos. Aunque el

---

<sup>26</sup> El ritualismo según Merton (1992) consiste en una estrategia de adaptación por parte de un colectivo que abandona toda posibilidad de mejora social, abandonando todo esfuerzo por alcanzar sus metas y centrándose única y exclusivamente en una adaptación rígida a las normas sociales con el fin de ganar respeto social o estatus.

“centro ausente” entre familia y Estado no es exclusivo de las sociedades católicas latinas, también se manifiesta en países donde las grandes instituciones del Estado estructuran fuertemente la participación de la sociedad civil, (Fukuyama, 1998). Este fenómeno podría explicarse mediante el *“familismo amoral”* concepto introducido por Edward C. Banfield a través de su obra *The Moral Basis of a Backward Society* (1958). Según este autor, el término hace referencia a que los lazos de obligación moral solo se circunscriben al entorno familiar; fuera de él no existen vínculos de confianza, lo que lleva a una atomización de la comunidad y a una ausencia de la confianza generalizada, impidiendo la cooperación a niveles meso y macro. Allá donde los lazos débiles apenas existen, los sentimientos de confianza y de obligación hacen muy difícil la cooperación fuera de la esfera primaria.

Desde una perspectiva económica, el capital social en forma de confianza tiene una relevancia muy grande, Arrow (1974)<sup>27</sup> reconoce su valor al otorgarle la función de lubricación de las relaciones sociales, lo que permite el desarrollo eficiente de las interacciones del mercado. Aunque al tratarse de un capital intangible no es posible adquirirlo a través de una transacción económica, ya que su naturaleza inmaterial no permite hacerlo mercancía. También, debemos de tener en cuenta que la confianza, al igual que el capital social, derivan de una inversión en la creación y mantenimiento de vínculos sociales, por lo que, el surgimiento de la confianza se gesta como fruto secundario de otras actividades, al igual que el capital social.

Para Fukuyama (1998) la confianza es: *“la expectativa que surge en una comunidad con un comportamiento ordenado, honrado y de cooperación, basándose en normas compartidas por todos los miembros que la integran”*<sup>28</sup>. Respecto a esta definición describe que estas normas comunes son aquellas que están profundamente arraigadas de “valor profundo” como las

---

<sup>27</sup> (Arrow, 1974: 84) “La confianza adquiere, como mínimo, un valor pragmático muy importante, es un significativo lubricante del sistema social; es sumamente eficiente: se ahorra uno muchos problemas cuando confía en la palabra de los demás. Por desgracia, esta no es una mercancía que se pueda comprar con facilidad. Si hace falta comprarla, de entrada surge la duda acerca de lo que uno se ha comprado. La confianza y otros valores similares son ejemplos de lo que los economistas llaman externalidades, son bienes, tienen un valor real práctico y económico, incrementan la eficiencia del sistema y permiten producir más bienes o mayor cantidad de valor apreciado. Sin embargo, no resulta técnicamente factible comerciar con este tipo de artículos en un mercado abierto”.

<sup>28</sup> *Ibid*, p. 43.

creencias religiosas, el concepto compartido de justicia o los códigos deontológicos o las normas de comportamiento y convivencia.

En resumen, para Fukuyama (1998) la confianza en la mayoría de sus postulados es asimilado al concepto de capital social y surge en el seno de una comunidad cuando se comparten una serie de normas y valores. Estos serán la base en la que se asiente en todos los individuos una esperanza de que un comportamiento honrado será el habitual. El politólogo estadounidense también apunta a que el valor de estas normas compartidas es menos importante que el hecho de que estén interiorizados por todos los integrantes de una comunidad, por lo tanto, la funcionalidad de dichos valores resulta mucho más importante a la hora de crear confianza (capital social) que el propio contenido de los mismos.

Por último, ya en nuestro país cabría hacer mención a la definición del capital social que ofrece Francisco Herreros (2002) que se refiere al capital social como obligaciones de reciprocidad e información como recursos derivados de la participación en redes sociales.

Como hemos relatado en varias ocasiones, el capital social es una forma de capital semejante al capital económico o el capital humano, con el que comparte su carácter intangible, susceptible de inversión, esto le permite que pueda ser usado para alcanzar metas que sin su mediación resultarían inalcanzables. Además, al estar también constituido por una serie de valores individuales permite que, al extenderse en un ámbito comunitario o dentro de un contexto determinado, sus consecuencias trasciendan más allá y beneficie al resto de la sociedad.

Los individuos cuentan con mayor o menor nivel de capital social en función de la cantidad de redes sociales a las que pertenecen, de este modo, el actor puede disponer de bienes y recursos de manera real o potencial (Sandefur y Laumann, 1998)<sup>29</sup>. Aunque la pertenencia a redes sociales y la interacción dentro de ellas es modo de disponer de capital social, esto no

---

<sup>29</sup> Sandefur y Laumann, (1998: 484).



determina en sí mismo la cantidad de capital social potencial o disponible. La mera membresía no es suficiente para la obtención de capital social en forma de bienes o recursos; se precisa de la asunción de normas de reciprocidad y la obligatoriedad de retorno que vienen de las relaciones de confianza y reconocimiento mutuo entre los agentes que interactúan dentro de una misma estructura.

### **1.2.1 CONSIDERACIONES SOBRE LOS DIFERENTES ENFOQUES TEÓRICOS**

El sociólogo norteamericano de origen cubano Alejandro Portes (2000) destaca que el considerable alcance de las diferentes interpretaciones que se han realizado sobre el concepto del capital social ha provocado una confusión sobre el significado de este concepto y sus efectos asociados. Esta confusión se centra principalmente en que las dos diferencias más significativas de acuerdo al significado del capital social (estructural y culturalista o comunitaria), tal como nos hemos referido anteriormente, a su vez desarrollan dos niveles de análisis diferentes para un mismo concepto.

#### **1.2.1.1. ENFOQUE ESTRUCTURAL**

Para Portes (2000), la perspectiva estructural, cuyas figuras más destacadas son Pierre Bourdieu (1980) y James Coleman (1993), centra su enfoque sobre la teoría del capital social en pequeños grupos o unidades de análisis<sup>30</sup>. Según Portes (2000) la mayor parte de sus planteamientos y de las líneas maestras de sus propuestas teóricas recaen sobre el tipo de fuentes de que dispone el individuo, donde los lazos sociales propios del actor le facilitan adquirir y acumular este tipo de capital.

Desde la sociología, el concepto de capital social tal como analiza Portes (1998) deriva en tres efectos principales. El primero de ellos es su uso como fuente de control social; el segundo, como fuente de beneficios que se obtienen a través de las relaciones familiares; y el tercero se

---

<sup>30</sup> (Portes, 2000:2)

asocia con los recursos a los que se llega mediante la interacción con terceros a través redes sociales, estos vínculos son siempre externos al grupo familiar.

El uso que ejemplifica Bourdieu (1988) sobre el capital social se aproxima al análisis que realiza desde la perspectiva del capital cultural, donde las familias dotan a sus miembros de acceso a la educación y les transmiten una serie de valores, perspectivas y recursos propios del capital del que dispone esta institución en su posicionamiento social. De este modo, el análisis del capital de Bourdieu (1988) se distribuye entre niveles altos o bajos de capital cultural<sup>31</sup>.

Sin embargo, el enfoque del que dota Coleman (1988)<sup>32</sup> al término capital social está centrado en la función o uso, tal como hemos mencionado, haciendo referencia a que se trata de una fuente de control social. El principal fundamento de este autor, por tanto, se centra en demostrar como los lazos sociales son capaces de garantizar la observancia de las normas. Abogando por mantener los lazos comunitarios, ya que estos hacen que se produzcan y se cumplan normas efectivas de control que tienen asociados castigos o recompensas efectivas. Por consiguiente, su función es reforzar el cumplimiento de las normas que producen el cierre de la estructura, y poder así establecer un control sobre la comunidad o grupo donde se insertan. Los lazos comunitarios dentro de la perspectiva de Coleman (1988) son muy importantes, pues permiten hacer un cierre efectivo de la estructura, lo que deriva en un atributo del grupo en sí mismo<sup>33</sup>.

---

<sup>31</sup> *Ibíd*em, p.2

<sup>32</sup> *Ibíd*em, p.3

<sup>33</sup> (Portes, 2000:3) Lo que resulta de este cierre efectivo de la estructura y el cumplimiento de las normas comunitaria, se deriva en efectos que benefician al conjunto, no a cualidades o recursos individuales. Ejemplo de ello serían los bajos índices de inseguridad ciudadana, bajos niveles de corrupción o una mejor gobernanza.

### 1.2.1.2. ENFOQUE CULTURALISTA O COMUNITARIO

Esta propiedad de bien comunitario, o propiedad colectiva, introducida por Coleman (1988) ha llevado a que Robert Putnam (1993) pueda elaborar una propuesta teórica que plantea que el capital social comunitario es acumulable en “stocks”, y no solo por pequeños grupos o comunidades locales, sino también por estados o ciudades.

Relacionado con esto, Portes (2000) señala que la propuesta de Putnam (1993) crea una gran divergencia respecto al planteamiento inicial sobre la teoría clásica del capital social. Consecuentemente, esta acumulación incide directamente en los efectos que tienen en su propio desarrollo. Por lo que, las reservas, o “stocks”, proporcionan un bien colectivo que hace que las comunidades prosperen, lo que para Portes (2000) es mal planteamiento, ya que el que se haya pasado de una cualidad individual o grupal, a una propiedad de grandes estructuras, países o ciudades, desdibuja sustancialmente el significado del concepto, sufriendo una aproximación reduccionista que equipara el capital social a cualquier elemento socialmente positivo, sin tener en cuenta que se trata de elemento con identidad propia<sup>34</sup>.

Aunque los planteamientos de Bourdieu (1988) y Coleman (1988) son compatibles con los de Putnam (1993) en algunos aspectos, Portes (2000) afirma que existen divergencias lo suficientemente grandes como para que el aplicar ambas perspectivas simultáneamente sea imposible. En ocasiones la obtención de recursos de un modo informal puede hacer que se eviten los procedimientos formales, los cuales son de obligado cumplimiento para quien no disponga de redes personales que le den acceso a dicho recurso. En consecuencia, se socava la “virtud cívica” o *civismo* que Putnam (1993) plantea como base en la que se asienta el capital social comunitario. Por eso, la igualdad formal en todos los procesos de obligado cumplimiento

---

<sup>34</sup> (Portes, 2000:3) “Social capital is an asset of children in intact families; in the next, it is an attribute of networks of traders; and in the following, it becomes the explanation of why entire cities are well governed and economically flourishing while others are not. The heuristic value of the concept suffers accordingly as it risks becoming synonymous with each and all things that are positive in social life.”

no es compatible con ventajas que se derivan de recursos obtenidos a través de redes personales.

Cabe tener en cuenta que el enfoque comunitario o culturalista parte de las definiciones que se hacen sobre el capital social en ciencia política en la mayoría de las ocasiones y que lo describen como un conjunto de actitudes, valores, gustos y preferencias que poseen los individuos y que les determina la manera de interactuar entre ellos (Stolle, 2000). En otras ocasiones se describe como las costumbres, las prácticas sociales, los grupos y las instituciones que enriquecen o refuerzan la sociedad civil Grew (1999)<sup>35</sup>. Este enfoque vincula fuertemente el concepto de capital social al de cultura política que se asocia con valores y actitudes de los individuos, los modos de actuación y las instituciones, generalmente estudiados desde un enfoque mayoritariamente positivo. En él, confianza generalizada se extiende como un elemento donde el entendimiento hace que los conflictos sean inexistentes en dicho contexto siendo socialmente favorable, ya que permite la cooperación y el entendimiento social, así como el funcionamiento de las instituciones y las comunidades, Herreros (2002) no considera que las preferencias son una forma de capital social, ya que no constituyen un recurso accesible que pueda ser utilizado para la obtención de un objetivo que sin su presencia sería imposible, sino que se trata de elecciones individuales que si bien pueden condicionar comportamientos sociales, en sí mismas no se constituyen como capital.

Portes (2000) también destaca que el éxito del capital social como concepto de uso común en el contexto de lo político viene determinado por la explicación propuesta por Putnam (1993), donde el capital social pertenece a Estados y países (además de desarrollar una explicación del éxito o desarrollo social, político y económico, en función de las reservas de capital social que

---

<sup>35</sup> (Grew, 1999:407) "If social capital were sharply defined, the term would be less usefully suggestive. It seems to refer to those social practices, customs, groups, and institutions that strengthen civil society. In a sense, the concept is always retrospective. We acknowledge the presence of "social capital" whenever we attribute collective (essentially political) behavior more to established patterns of social behavior than to immediate requirements, interests, or tactical calculations. The term is temptingly residual, a signifier for social behaviors not simply selfish, and it tends to be used in notably judgmental ways, treating as social capital those practices considered beneficial to society's smooth functioning. Logically, this usage seems somewhat circular and historically rather deterministic."

dispongan las comunidades). Pero todo esto no lo aleja de una explicación *cuasi tautológica*, porque el concepto se explicaría a sí mismo por los efectos deseables que produce. Si bien es cierto que Putnam (1996) en posteriores propuestas metodológicas formula una medición del capital social a través de una serie de indicadores que le permiten compensar parcialmente las carencias empíricas sobre el cálculo de las reservas<sup>36</sup>.

Por otra parte, Portes (2000) asevera que otra de las consecuencias que se derivan del cambio teórico que le da Putnam (1993; 2003; 2011) al concepto, es que se deja poco espacio para la evaluación del impacto de otras variables que puedan condicionar el comportamiento colectivo, ya que como nos hemos referido anteriormente, se focalizan excesivamente todos los efectos sobre el concepto “civismo” o cultura cívica.

### **1.2.2. LAS TRANSFORMACIONES DEL CAPITAL**

Según afirma Martínez (2003:92) las diferentes formas de capital para Bourdieu (capital económico, capital cultural, capital social y capital simbólico) no son totalmente reductibles unas a otras, sobre todo cuando se opera con bienes intangibles. Al igual que el capital el valor es un concepto socialmente construido, como hace referencia Martínez (2003:90) *“la valoración no es una propiedad deducida directamente de la naturaleza de las cosas, sino que provienen de una creencia en que las cosas tienen valor”*. El valor de los diferentes tipos de capital guarda especial relación con su grado de objetivación y el reconocimiento que tienen, de esa manera es posible la conversión de unos en otros. Además, debemos tener presente que en todo intercambio de capital existe un elemento que está siempre presente, el tiempo. El tiempo es el elemento que permite realizar inversiones en capital y poder convertir una forma de capital en otra.

---

<sup>36</sup> (Portes, 2000:4) Al respecto Portes comenta que el capital social colectivo no puede ser medido directamente, pero la propuesta metodológica de Putnam (1996) sí, por lo que sus consecuencias son empíricamente verificables a través de indicadores. De este modo, al menos se dota a este planteamiento de una cierta solidez empírica.

El capital económico es la forma más objetivada del capital, a través de él se puede acceder a recursos que se intercambian a través del dinero. Esta objetivación permite que el capital económico pueda ser una suerte de *primus inter pares* lo que permite que en mayor o menor medida el capital económico sea el más flexible y mediante él se puedan hacer conversiones a otros tipos de capital, especialmente, capital cultural y capital social (Bourdieu, 1988).

El capital económico propicia la obtención de bienes o recursos que pueden ser proporcionados por las demás formas de capital. Aunque esto se relaciona en mayor o menor medida con un costo que permita realizar la conversión de un capital a otro, en muchos casos se trata de un esfuerzo que el actor debe llevar a cabo, y puede o no acarrear costes secundarios. Esta es una de las ideas centrales desarrolladas en el artículo de Pierre Bourdieu (1988) *Las formas del capital*, un análisis que conjuntamente con el realizado en *El capital social, notas provisionales* (1980) determina los puntos cardinales de las formas de capital social, estableciendo las diferentes relaciones entre las diferentes formas de capital, principalmente el capital económico, que para Bourdieu (1988) es tomado como patrón o medida de los demás capitales, materiales e inmateriales, y cómo estos se transforman de un estado a otro.

Debido a esto, la disposición de capital social puede ser un factor que ayude a la conversión y abarate los costes de transformación, aunque suele llevar consigo obligaciones de reciprocidad. Poder disponer de los recursos que se obtienen a través de este capital requiere de que no se abuse de él, porque no se trata de un instrumento destinado a la provisión continua del que se pueda acceder de forma habitual, sino que está basado en redes o contactos que se tengan activos a la hora de realizar dicha transacción.

Como hemos citado en párrafos anteriores, para la obtención de recursos o bienes mediante el uso de capital social se requiere de una inversión constante en el mantenimiento de estas redes sociales que posibilitan la movilización de recursos. Lo que nos lleva a concluir que antes

de disponer de estos recursos debemos haber realizado una inversión social continuada y previa a la transacción, dicha inversión debe contar con un recorrido lo suficientemente amplio como para dar estabilidad y consolidación a dichas relaciones lo que hace que una “deuda simple y directa” se transforme en aceptación de una “deuda inespecífica”<sup>37</sup> lo que Bourdieu (1988) identifica como reconocimiento mutuo<sup>38</sup>.

En suma, para Bourdieu (1988) el capital económico tiene una doble dimensión. Por una parte, puede ser un elemento clave para la obtención de los distintos tipos de capital, además de servir de base para todos ellos; aunque por otro lado, las manifestaciones o transformaciones de capital económico a otros tipos de capital no pueden ser reducidas en todos su ámbito a él mismo. O lo que es lo mismo, el capital económico puede servir de base para la obtención o conversión de otro tipos de capitales, pero su transferencia o transformación no puede ser reducida, en un sentido global y total, al propio capital económico y que éste actúe como si fuera un elemento destinado a ser un “*conseguidor*”. De esta manera, el capital económico no puede sustituir todas las características de los demás tipos de capital, del mismo modo que las relaciones de lógica del mercado no pueden operar en el plano de la lógica del capital cultural o social, porque hablan “*lenguajes*” diferentes<sup>39</sup>.

Las propias lógicas internas de los diferentes tipos del capital, aquellas leyes que rigen su acumulación o la transformación, se alejan de procesos de abstracción que se encuentran sesgados por posturas deterministas como es el “*economicismo*”. Esta posición reduce cualquier forma de capital al capital económico, no admitiendo que exista una lógica propia dentro de cada de las diferentes formas (cultural, social, humano, etc.). Consecuentemente, la

---

<sup>37</sup> (Bourdieu, 1988:157) Deudas que se refieren a que no existe un título formal o un contrato, ya que la base del reconocimiento mutuo y la obligatoriedad de la devolución actúan como garantía más que suficiente como para dar acceso al bien o recurso, sea material o simbólico.

<sup>38</sup> El reconocimiento mutuo del que habla Bourdieu, ese elemento que sustenta las redes sociales, no es más que una forma de confianza entre actores, y como todas las formas de confianza social requiere de una inversión temporal y constante para su establecimiento.

<sup>39</sup> *Ibíd*em, p.158. En este punto solo pueden surgir efecto las formas de capital que despejen de su influencia la presencia del capital económico que les sirve de base, ya que puede determinar los efectos o bloquear las condiciones de un normal desarrollo del capital cultural, capital humano o capital social.

interpretación resultante se hará desde la lógica racional de mercado, maximizando todos sus efectos y reduciéndolos a términos de eficiencia dentro del binomio coste-beneficio, medido siempre en términos materiales. Por tanto, desde este punto de vista no se contempla el valor de los bienes intangibles o las posibilidades que estos tienen.

Por otro lado, Bourdieu (1988) expone una visión teórica que aleja de sí toda influencia proveniente de la influencia capital económico como modelo o forma transaccional de los demás tipos de capital, el “semiologismo”<sup>40</sup>. Esta postura minimiza la influencia del capital económico en los diferentes tipos de capital, a la vez que prima la interpretación de que todas las características de los capitales se reducen a relaciones sociales de intercambio, evitando así poner en un lugar preponderante la influencia de la teoría económica sobre las formas del capital. Esta postura donde prima lo relacional y la visión que determina que la lógica del capital económico funciona en todos los casos, son sesgos a los que Coleman (1988; 2011) también hace alusión y que considera que se pueden conjugar desde la teoría del capital social.

Además, Bourdieu (1988) introduce una innovación significativa al crear el *principio de conservación de la energía social*<sup>41</sup>, este se da en todas las formas de capital, su existencia se comprueba, en cada uno de los casos, al evaluar el trabajo en forma de capital conjuntamente con el trabajo destinado a la transformación de un tipo a otro. Un ejemplo claro es la transformación que se produce al convertir capital económico a capital social. Aparentemente se trata de una transacción donde no se establece una relación de mercado, o lo que es lo mismo, podría considerarse gratuita porque no se cobra por ella en términos monetarios; pero esto no la exime de tener un valor económico, ya que no se trata de un acto de altruismo, sino que previa a este ha habido una inversión en tiempo, recursos, dedicación, etc... En definitiva, se trata de una inversión social de recursos personales y grupales, pero posteriormente a su

---

<sup>40</sup>Bourdieu (1988:158) Introduce el término semiologismo en relación a las corrientes: Estructuralismo, Interaccionismo simbólico y la etnometodología.

<sup>41</sup>Ibídem, p.159.



conversión el capital económico trasciende de lo monetario, perdiendo su significado y aplicando otra lógica, la propia del capital social.

Dentro de una lógica del intercambio social donde una relación económica trasciende de lo monetario, el resultado producido no se puede asimilar o medir en términos de pérdida o ganancia, sino que asume otra lógica, la de la inversión social, la cual no se encuentra exenta de beneficios; pero éstos serán devueltos en forma de capital económico o de otro tipo de recursos, aunque sin establecer una fecha exacta en su retorno.

Actúa del mismo modo la transformación de capital económico a capital cultural, determinada por el tiempo que se le dedica a la inversión en capital cultural. La disponibilidad de capital económico permite al individuo poder dedicar su tiempo a acumular e incorporar esta forma de capital, por lo que el capital económico disponible en una familia juega un papel decisivo a la hora de que el individuo pueda dilatar su periodo de integración en el mercado laboral e invertir su tiempo en la adquisición de capital cultural.

El capital cultural en su transferencia se enfrenta al riesgo de pérdida efectiva, pero además, comporta otro peligro añadido, ya que no puede ser heredado o negociado, como enuncia Bourdieu (1988)<sup>42</sup>. Al margen de que precisa ser validado a través de instituciones de enseñanza, las competencias no son reconocidas sino están sancionadas socialmente. En este sentido, las instituciones académicas homologan las capacidades de los individuos de una manera formal y material a través de los títulos académicos, conformando estándares que actúan como licencias para optar a puestos especializados dentro del mercado de trabajo. Es aquí donde el sistema educativo es una pieza clave a la hora de la reproducción del capital, ya que unifica y propicia el acceso a mejores posiciones, a la vez que otorga legitimación en el mercado de títulos sociales y actúa como unificador de estas, intermediando en las vías de acceso que solo pueden ser las institucionalmente sancionadas a través de títulos académicos.

---

<sup>42</sup> (Bourdieu, 1988:162) El capital cultural depende del capital educativo, que se encuentra institucionalizado a través de títulos escolares, estos títulos tienen un carácter personal e intransferible.

Sobre el capital social cabe decir que se trata de una forma de capital que se produce y reproduce a través del reconocimiento y la mutua obligación de ayuda<sup>43</sup>, y poner a favor del conjunto los recursos sociales y materiales de los que el individuo disponga, a la vez que se incrementa mediante inversiones en relaciones de intercambio social con un sentido útil a largo plazo. Estas relaciones de intercambio son una inversión; por consiguiente, comporta riesgos ya que la exposición a la no reciprocidad es muy alta. Por otra parte, la reversibilidad de la transacción no existe, no se trata de un juego de suma cero, donde se intercambia una cosa de un valor por otra del mismo valor y categoría. A esto cabe añadir que la propia interacción hace que los vínculos se mantengan más allá del acto transaccional. Esto deriva de la no existencia de una relación contractual explícita, tal como se produce en el mercado, lo que da pie a que existan elementos que no asuman esta lógica del intercambio y puedan aprovecharse de estas reciprocidades aparentemente gratuitas y altruistas<sup>44</sup>.

### **1.2.3. LA RELEVANCIA DEL CAPITAL SOCIAL EN EL DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO**

El capital social juega un papel relevante en la creación del capital humano, Coleman (1988)<sup>45</sup> señala que su papel se desarrolla fundamentalmente a dos niveles, la familia y el contexto social próximo, o comunidad. Coleman (1988; 2011) se centra en la familia como institución socializadora y protectora, que ejerce entre sus funciones la de dotar a sus miembros de recursos para su subsistencia y desarrollo. Pero no solo en ella, ya que esta se encuentra inserta en un contexto; el contexto inmediato también es creador de capital social que deviene en capital humano.

---

<sup>43</sup> En esta definición de la forma de capital social Bourdieu se ve claramente influenciado por la teoría del intercambio de Simmel.

<sup>44</sup> Referencia al *free rider* (Olson, 1965) ver nota a pie número 8.

<sup>45</sup> El análisis que Coleman (1988) hace en este trabajo está enfocado directamente a la creación de capital humano entre los escolares en edad infantil. A pesar de ello, las dos dimensiones que en este párrafo se mencionan, la familia y el entorno (comunidad), son aplicables a los jóvenes estudiantes universitarios, ya sea porque todavía no se encuentran plenamente emancipados (ya que permanecen en una etapa de formación, y siguen por lo tanto adquiriendo capital social, cultural y humano) ya sea porque dependen del capital económico de su familia de origen. Aunque su contexto inmediato puede variar porque la universidad puede estar o no en su lugar de residencia, el vínculo se mantiene porque tiene como referencia ese mismo espacio.

En la etapa infantil, el capital social del que disponen los niños es aquel que se encuentra en el seno de la familia. El entorno familiar proporciona sustento en forma de capital económico, todo lo relacionado con el acceso a bienes materiales y de apoyo. Este capital está determinado por el nivel de renta de las familias; en términos generales podemos decir que lo componen los recursos físicos y materiales de los que se dispone en este contexto.

En lo referente al capital cultural las figuras paternas o de referencia dentro de la familia constituyen el entorno potencial que facilita el aprendizaje de los niños. Por eso, el nivel educativo de los padres es lo que determinará el capital humano de la familia ante los hijos.

El capital social en el seno de la familia lo constituyen las relaciones paterno-filiares. Desde temprana edad los niños solo disponen del capital social de sus progenitores, hasta adquieren cierto grado de autonomía al establecerse e integrarse en las redes de su comunidad, su contexto inmediato. De este modo van conformando su propio capital social. Aun así, su capital social se encuentra mediado por las relaciones y cierres, control parental, que establecen los progenitores, de modo que la transferencia tanto del capital humano como del capital social requiere de una inversión en tiempo por parte de los padres hacia los hijos, que se traduce tanto en presencia como atención (Coleman, 1988)<sup>46</sup>.

El cierre intergeneracional se caracteriza por la imposición de normas y restricciones efectivas sobre los menores, niños y adolescentes, dentro de una comunidad determinada. En el caso de los escolares, Coleman (1988) lo vincula al resultado académico de estos, aunque en el caso de los jóvenes esto es más relativo, ya que en el caso de los universitarios se trata de adultos emancipados-dependientes en su mayoría que no residen en su comunidad, o de adultos integrados a su entorno comunitario, lo que determina que en el contexto universitario no se siga este tipo de cierre por parte de los progenitores. Podemos afirmar entonces que se trata

---

<sup>46</sup> (Coleman, 1988:71) "Tomados conjuntamente, los datos sí indican que el capital social en la familia es un recurso para la educación de los hijos, al igual que lo es el capital financiero o humano."

de un ámbito en el que el joven obtiene alto grado de independencia a la hora de gestionar su tiempo en la universidad.

En lo que respecta al capital social comunitario, aquel que se encuentra fuera del ámbito del hogar familiar, cabe decir que es muy relevante para el desarrollo de los jóvenes, ya que les proporciona un marco de referencia respecto a las relaciones sociales y tiene la función de establecer vínculos con su entorno inmediato. Pero el nivel que se pueda tener de él también corresponde al arraigo que las familias de estos jóvenes tengan en su comunidad. Los traslados acarrearán pérdida de capital social<sup>47</sup>, porque se produce desarraigo; esto nos permite pensar que de una manera parecida puede suceder con los jóvenes que trasladan su residencia para realizar estudios universitarios.

#### **1.2.4. EL CAPITAL SOCIAL NEGATIVO**

La mayoría de teóricos inciden en exceso sobre el beneficio que puede producir el capital social, aunque hay que tener presente que también puede acarrear consecuencias negativas o no deseadas. Según señala Alejandro Portes (1999)<sup>48</sup> la visión excesivamente sociológica que se le otorga a estos efectos negativos viene aparejada al comportamiento como “*homo aeconomicus*”<sup>49</sup>. Por eso, con el fin de evitar entrar en una perspectiva sesgada hay que tener muy presente que las redes comunitarias, las sanciones colectivas y el control social que se ejercen por parte del grupo no tienen que acarrear ventajas en todos los casos. Cabe también añadir que este autor también apunta respecto a este postulado que se debe ir más allá de una visión declarativa para que no se caiga en un sesgo moralizante.

---

<sup>47</sup> (Coleman, 1988:72)

<sup>48</sup> (Portes, 1999:256)

<sup>49</sup> Término usado por primera vez por el economista J. Stuart Mill y que hace referencia a una representación teórica del comportamiento humano que estaría mediado por la racionalidad en todas sus acciones.

En relación a lo expuesto anteriormente Alejandro Portes (1999)<sup>50</sup> realiza una revisión de diferentes estudios e identifica cuatro consecuencias negativas del capital social, las cuales se agruparían en:

*Exclusión de extraños:* en este caso únicamente los miembros de los grupos se benefician en exclusiva de la acción colectiva del mismo. Al mismo tiempo, se regula el acceso de nuevos integrantes, de este modo no todos los grupos actúan como entidades abiertas, sino que dan paso a otros o vetan ciertas relaciones cuando consideran que no se cumplen todas las condiciones para la admisión. Un ejemplo de ello es la universidad que cuenta con mecanismos de inclusión para el acceso a ella<sup>51</sup>, lo mismo ocurre a la hora de solicitar una admisión para formar parte de clubes, sindicatos o grupos de investigación (Portes, 1999).

Los grupos informales también tienen sus propias normas de acceso e inclusión. Pongamos el ejemplo de un grupo de alumnos universitarios, e imaginemos un conjunto desagregado de jóvenes universitarios. Estos alumnos, aunque frecuenten el mismo espacio que un grupo informal constituido, vayan a las mismas clases o participen en las mismas tareas que dicho grupo, no tienen que ser admitidos dentro de esa estructura por el mero hecho de “estar ahí”. Variables como la identificación, el compartir elementos comunes como el origen geográfico, los contactos dentro y fuera del grupo, la clase social, la titulación, la edad o la afinidad política e ideológica, entre otras, son condicionantes decisivos para la inclusión o la marginalidad. Debemos tener muy presente estos elementos a la hora de evaluar el cierre y la exclusión de individuos en redes y estructuras.

Debemos tener presente que aunque entre los estudiantes se establecen vínculos de amistad y compañerismo, el objetivo fundamental que determina la permanencia en esta institución es la obtención de un título universitario, lo que requiere de una inversión por parte de los estudiantes en diferentes ámbitos y que implica todas las formas de capital: económico,

---

<sup>50</sup> *Ibíd.* p. 256.

<sup>51</sup> Tal como señala Bourdieu (1993) al relatar las características de los actos de institución.

cultural, humano y social. En relación a esto último hay que señalar que el uso o consecución de estos capitales mediante diferentes transacciones e interrelaciones marginan a unos actores e incluyen a otros en función de un conjunto significativo de variables que determinan la calidad y la cantidad de los vínculos, tanto en su creación como en su mantenimiento. Desde una perspectiva racional se busca rentabilidad en cada una de las acciones, además de que muchas acciones que toman los grupos corresponden a su propio interés corporativo, al mismo tiempo sus miembros buscan su propio beneficio personal que puede corresponder o no a un beneficio general (Waldinger ,1995)<sup>52</sup>.

*Reclamos excesivos a los integrantes del grupo*, este es el segundo efecto negativo que enumera Portes (1999), y que se puede entender como una antítesis del anterior. Este efecto se produce cuando en un contexto donde el grupo impone unas condiciones extremadamente férreas de carácter normativo sobre sus miembros, éstas pueden actuar como elemento de contención impidiendo que prosperen nuevas iniciativas que emanan de los integrantes, puesto que las exigencias que realiza el grupo sobre el promotor de una iniciativa conlleva un estancamiento al no contar con la suficiente autonomía como para llevarla a cabo, viéndose obligado a abandonar su idea inicial y plegarse a las exigencias del conjunto. Esto provoca una inacción permanente, la ausencia de innovación y finalmente el colapso del grupo.

*Restricciones a la libertad individual*, se encuentra relacionada con las dos consecuencias negativas anteriores. Este efecto se caracteriza porque la participación comunitaria coarta la libertad individual en pro de normas comunitarias que implican una conformidad para ser aceptado como miembro del grupo. El individuo, al integrarse en un grupo cede parte de su autonomía, consciente o inconscientemente, lo que conlleva una restricción de comportamiento que se encuentra delimitado por el cumplimiento de normas de convivencia; a veces estas normas son de corte muy restrictivo. Portes (1999) asegura que esta es una de

---

<sup>52</sup> (Waldinger, 1995:557) “las mismas relaciones sociales [...] mejoran la desenvoltura y la eficiencia de los intercambios económicos entre los miembros de la comunidad restringen implícitamente a los extraños a ella”.

las razones por las cuales los jóvenes y las personas de mentalidad más independiente terminan por abandonar estas comunidades, ya que sus planteamientos se encuentran excesivamente condicionados por el grupo, provocando que dejen este contexto.

*Normas niveladoras hacia abajo*, este es el último tipo de capital social negativo que Portes (1999) identifica y se refiere a aquel efecto que intenta mantener un mismo nivel de integración para todos los miembros del grupo, lo que provoca que en muchos casos aquellos que tienen iniciativa se vean coartados para que abandonen sus pretensiones en pos de no establecer desequilibrio estructural. Este tipo de colectivo se caracteriza porque el elemento que establece una *nivelación negativa* es la experiencia común de la adversidad y la oposición la tendencia predominante. A su vez, procede sancionando a quien intenta cambiar la *situación homeostática* del propio grupo, en muchas ocasiones la conformación de este tipo de grupos viene precedida de periodos de marginalidad por parte la corriente predominante a nivel general hacia los miembros que lo conforman, así como también una vivencia común de la subordinación. Podríamos hablar de una “subcultura solidaria de la marginalidad” que perpetúa su propia situación, lo que implicaría que salirse de esta subcultura sería atacar los propios fundamentos fundacionales y los mecanismos mediante los que se ha cohesionado el grupo.

Al margen de estos cuatro tipos de comportamientos característicos del capital social negativo, Portes (1999) también hace referencia a un fenómeno denominado “*nichos étnicos*”<sup>53</sup> esta expresión define el surgimiento de un grupo denso y cerrado que nace con el fin de ocupar un determinado sector o espacio social, actuando monopolísticamente, de este modo los miembros del grupo tienen acceso privilegiado a los recursos o bienes que puedan derivar de esta actividad y, a su vez, se establecen mecanismos de cierre que restringen cualquier oportunidad de penetración en este espacio a otros individuos que estén fuera de esta red. El reemplazo dentro de este espacio se lleva a cabo a través de los recursos humanos de los que

---

<sup>53</sup> (Portes, 1999:254)

disponen las redes. También pueden experimentar un bloqueo, ya que en muchos casos las redes dentro de un nicho sólo pueden auto-sostenerse, generando dinámicas perversas que no se pueden romper sin el aporte de nuevo capital social a este tipo de nichos, puesto que su cierre hace que los recursos no crezcan, y que el bloqueo impide que se puedan captar mayores recursos.

En todos estos ejemplos el capital social actúa como un instrumento de control social. Estos efectos perversos no suelen ser los más recogidos por la literatura sociológica, más bien todo lo contrario, ya que suele centrarse mucho más en los beneficios que se dan dentro de los grupos al disponer de niveles significativos de capital social. Aunque más adelante veremos cómo Putnam (2002; 2011) recoge y detalla muchos de los efectos no deseados de esta forma de capital. La confianza, la solidaridad o la protección del grupo, además de los intereses comunes, pueden suponer un freno e incluso una involución al desarrollo o a la acumulación de recursos, como también a la iniciativa e independencia personal. También pueden servir a intereses particulares que poco o nada benefician a un contexto general amplio como una comunidad, y lo que se presume como beneficio público puede pasar a convertirse en un “mal común”.

### **1.2.5. CAPITAL SOCIAL COMUNITARIO**

Las diferentes investigaciones sociológicas llevadas a cabo sobre capital social se han centrado tradicionalmente en un análisis relacional que establecen los actores respecto a un grupo y sus miembros. En dichas aproximaciones se destaca especialmente la relación beneficiosa que crea un actor al estar inserto en una red o una comunidad. Este tipo de correspondencia se define por una doble dimensión relacional, aquella para sí mismo y aquella para los demás. Es esta segunda afección, el proceso que que iguala el capital social a un nivel de civismo o cultura cívica, tal y como la defiende Putnam (1993; 2002). En la relación para los demás, da igual el nivel contextual, se puede producir tanto a nivel micro en pequeños grupos o comunidades o a nivel macro en lo que se refiere a ciudades o países. Independientemente de



esto, lo que se puede extraer de esta propuesta es que de un modo general se pueden estudiar estos diferentes contextos en relación a un actor individual, un grupo o un entramado de grupos en una estructura mucho más amplia como puede ser un Estado.

Esta es la propuesta de Putnam (2011), en la cual se manifiesta que el capital social implica rasgos de organizaciones sociales, como redes, normas y confianza; elementos que facilitan la acción y la cooperación entre individuos en pro de un beneficio mutuo. La demostración práctica de esta reserva de capital social se manifestaría al equipararla al nivel de participación comunitaria. El sociólogo Alejandro Portes (1999)<sup>54</sup> ve en esta postura una contradicción, ya que no considera que se trate de lo mismo. Señala que su argumento para no compartir este postulado de Putnam (2011) es que se trata de una postura elitista que responsabiliza al comportamiento ocioso de las masas de su no participación, el fomento de una cultura cívica y una ampliación o deterioro del capital social, en vez de tener en cuenta que los cambios económicos, políticos que se producen desde “el establishment” corporativo y gubernamental influyen decisivamente en el comportamiento colectivo.

La socióloga norteamericana Theda Skocpol (1996)<sup>55</sup> señala sin embargo que el abandono de las élites locales de los asuntos comunitarios es el elemento clave para que no se aporten recursos a la comunidad y, esta no pueda generar a su vez capital social. Siguiendo este argumento está claro que no podemos obviar el papel que juegan las instituciones y las élites

---

<sup>54</sup> (Portes, 1999:260)

<sup>55</sup> (Skocpol, 1996:25) “How ironic it would be if, after pulling out of locally rooted associations, the very business and professional elites who blazed the path toward local civic disengagement were now to turn around and successfully argue that the less privileged Americans they left behind are the ones who must repair the nation's social connectedness, by pulling themselves together from below without much help from government or their privileged fellow citizens. This, I fear, is what is happening as the discussion about “returning to Tocqueville” rages across elite America. Progressives who care about democratic values should pause before joining this new “consensus.” They should not hastily conclude that the answers to most of America's problems lie in civil society understood apart from, or in opposition to, government and politics. The true history of civic associationalism in America gives the lie to notions propagated by today's government bashers and government avoiders. Organized civil society in the United States has never flourished apart from active government and inclusive democratic politics. Civic vitality has also depended on vibrant ties across classes and localities. If we want to repair civil society, we must first and foremost revitalize political democracy. The sway of money in politics will have to be curtailed, and privileged Americans will have to join their fellow citizens in broad civic endeavors. Re-establishing local voluntary groups alone will not suffice”.

locales (élites sociales en general) en el activismo social y el fomento de la cultura cívica, ya que en las sociedades occidentales contemporáneas su acción o inacción es un componente determinante que alienta o desinhibe a la participación social.

A su vez, Portes (1999) señala que Putnam (1993; 2002) promueve una tesis circular y por lo tanto tautológica que establece que el capital social es propiedad de las comunidades o naciones, más que de los propios actores. Desde este punto de vista este elemento es entendido como causa y efecto al mismo tiempo. Una suerte de “círculo virtuoso” que conduce a resultados positivos que a su vez generan efectos positivos y se retroalimenta con la producción de esos mismos resultados. Putnam, según Portes (1999) reduce el capital social a un elemento comunitario que se genera por la “virtud cívica”, aquellas comunidades que carecen de la misma tienen bajos rendimientos y las que tienen alto nivel de ella obtienen éxitos y progresan. Su teoría gira en torno a la comunicación cívica, lo que a Alejandro Portes le resulta recurrente ya que se pivota sobre efectos de lo cívico y lo no cívico, para explicar la ausencia o presencia de capital social. En este sentido Portes (1999) le confiere mayor validez teórica al modelo de Woolcock (1997) a la hora de describir el capital social comunitario. La perspectiva que presenta este último investigador pretende unir el concepto de capital social al de desarrollo nacional y comunitario que se da en países del sur. Sería por tanto una dinámica de desarrollo lo que propiciaría el crecimiento del capital social en un contexto comunitario, y no la existencia de “virtud cívica” y la dinámica de sus círculos virtuosos.

#### **1.2.6. ASPECTOS DE BIEN PÚBLICO DEL CAPITAL SOCIAL**

El capital económico permite la inversión en capital físico, bienes tangibles. De este modo se transfiere la propiedad en exclusiva al actor, lo que redundaría en que los beneficios irían destinados a quien realiza un esfuerzo inversor. Los réditos de esta inversión son disfrutados directamente por el propietario del capital físico, ya que son bienes privados. Respecto al capital humano la inversión que se realiza sobre este se manifiesta a través de sus efectos

indirectos. El hecho de realizar esta inversión repercute en diferentes ámbitos, tales como el estatus, el reconocimiento social o profesional a través de la adquisición de habilidades y conocimientos permiten la obtención de ocupaciones con mejores retribuciones económicas (Coleman, 1988). Es esta, y no otra, la manera en que una institución educativa como la universidad proporciona a sus estudiantes una mejora social resultante de la inversión en capital humano y económico.

Por el contrario, el capital social no se comporta de la misma manera. Actúa de un modo diferente a los otros dos capitales anteriormente citados, pues no se trata de una forma de capital privativo. Se caracteriza por ser un bien público que beneficia a un conjunto de actores que forman parte de una misma estructura (Coleman, 1988)<sup>56</sup>. Este capital nace si los integrantes de una misma estructura, grupo o comunidad, contraen algún tipo de “obligación” generando en el demandante un compromiso de retribución o devolución, aportando a su vez su disposición para con los demás miembros de la red su voluntad de ayuda mutua. Este es el modo en el que se genera capital social. Debemos de hacer dos aclaraciones sobre el capital social, en primer lugar se trata de un elemento intangible basado en vínculos informales, por lo que las relaciones formales e institucionales quedan excluidas. En segundo lugar, el capital social debe ser entendido como público porque emana de estos vínculos; nadie puede apropiarse de un vínculo en exclusiva, porque implica que el individuo interactúa y se relaciona con otros.

Las estructuras formales tales como un organismo institucional oficial o una institución formal proveen a los individuos de recursos a través de sus servicios públicos, lo que solventa de una forma autosuficiente una determinada carencia. Al hacer uso de estos servicios no se contrae obligación alguna, por lo que no se genera capital social. Según Coleman (1988) esto es en

---

<sup>56</sup> (Coleman ,1988:76) En este apartado el autor hace referencia a que el capital social no repercute directamente sobre aquella o aquellas personas que realizan la inversión en él, sino que generan un capital social que puede ser usado por todos los miembros de una misma estructura. De este modo, se pueden lograr beneficios pero siempre indirectamente en forma de acceso a favores, información u otra clase de recursos, normalmente de índole inmaterial.

cierto aspecto contraproducente, porque este tipo de relación no aporta ningún potencial a la comunidad y tampoco favorece la cooperación entre sus miembros, ni motiva hacia la acción colectiva.

Uno de los factores que determina la inversión en capital social o la inhibición hacia la acción es la fiabilidad de la propia estructura. Pese a que no todos los actores de una misma estructura escogen de la misma manera proceder a una inversión de forma calculada con el único fin de obtener beneficios personales, los integrantes de una misma comunidad deciden invertir en este tipo de capital si perciben de ésta que les aporta la suficiente confianza como para saber que sus esfuerzos serán recompensados. Esto siempre que hablemos en términos de coste-beneficio, porque debemos recordar que el capital social requiere de una inversión constante para su mantenimiento e incremento, al igual que la estructura en el que se integra<sup>57</sup>.

Por tal motivo, la fiabilidad de la estructura facilita la acción de los actores y la ausencia de esta inhibe la acción individual y colectiva. Puesto que en toda inversión siempre se generan expectativas de retorno, persistentemente se busca una respuesta positiva por parte de los otros integrantes de la estructura ante las acciones que realiza un actor (Coleman, 1988).

En relación a aquellos actores que invierten en una estructura porque de ella se derivan bienes o recursos de los que se benefician directamente, Coleman (1988) escribe: *“Algunas formas de capital social tienen la propiedad de que pueden beneficiar a aquellos que invierten en ellas; consecuentemente, los actores racionales no dejarán de invertir en ellas”*<sup>58</sup>. Aunque cabe destacar que esto puede derivar en un desequilibrio, Coleman (1988) expone un ejemplo para ilustrar este punto, en él implica a organizaciones que producen bienes para el mercado y

---

<sup>57</sup> Tal y como se ha expuesto anteriormente, la confianza o fiabilidad de la estructura se encuentra íntimamente ligada con los mecanismos de cierre, las obligaciones que contraen los miembros de un mismo grupo a la hora de acudir a otros actores de la estructura para obtener algún tipo de acceso a recursos deben ser sancionadas o recompensadas eficazmente a través de mecanismos de autocontrol de la propia estructura de carácter interno.

<sup>58</sup> (Coleman, 1988:77)

aquellas que no lo hacen<sup>59</sup>, aquellas que no producen beneficios materiales. En las organizaciones que producen bienes la inversión en términos generales será mucho mayor, ya que las asociaciones que producen bienes para el mercado pueden apropiarse de los beneficios de una manera privada acumulando de este modo capital tangible.

Pero la cualidad fundamental del capital social se sustenta sobre la base de que se trata de un bien público que es un recurso determinante en muchos aspectos de la vida de las personas a las que afecta, y por lo tanto, condiciona sus acciones. En este sentido Coleman (1988)<sup>60</sup> señala que su existencia beneficia a todos los miembros de una misma comunidad, escapando del control del actor que invierte en él, ya que en muchos de los casos el actor puede no estar interesado generar capital social, pero a través de sus actuaciones lo produce.

### **1.2.7. LAS FUENTES DEL CAPITAL SOCIAL**

Tanto James Coleman (1988, 2011) como Pierre Bourdieu (1988) hacen hincapié en el carácter intangible de capital social. Esto lo diferencia del capital económico que puede ser medido materialmente y también lo aleja del capital humano o del capital cultural en alguna de sus dimensiones, el cual puede ser avalado a través de títulos, Bourdieu (1988).

El capital social se vincula indisolublemente con las estructuras de las relaciones sociales. Poseer capital social depende de los vínculos sociales que se establezcan, ya que este tipo de capital nace del intercambio de bienes y recursos que se sustentan dentro de las redes sociales.

Alejandro Portes (1999) hace una distinción entre dos tipos de obtención de recursos estructurales a los cuales se accede a través del capital social. El primer recurso al que apela este autor es el relacionado con las motivaciones *consumatorias*. Estas motivaciones son

---

<sup>59</sup> Se trata en este caso de organizaciones sin ánimo de lucro, como asociaciones culturales, ONGs o de otra índole pertenecientes al tercer sector.

<sup>60</sup> Coleman (1988) pp. 78 "El resultado es que la mayoría de las formas de capital social se crean o se destruyen como supproductos de otras actividades."

aquellas en las que el individuo siente la obligación de cumplir, tales como las normas de civismo, las normas de carácter legal o aquellas normas socialmente aceptadas. Pero este tipo de normas no responden directamente a un interés personal, aun cuando todas ellas se encuentran asumidas por los individuos. En suma, se trata de normas que las personas cumplen porque se encuentran interiorizadas, estas conductas se vuelven recursos sociales y son aprovechadas por otros.

Este tipo de normas han de estar integradas y asumidas a nivel colectivo o comunitario, de este modo, pueden configurarse como una garantía. De hecho lo son para quien se encuentre inserto dentro de esa comunidad o grupo, ya que en muchos casos otorgan niveles elevados de confianza generalizada respecto a las conductas que se establecen entre los miembros de dicha estructura (Coleman, 1988).

Este es el tipo de capital social comunitario al que hace referencia Putnam (1993, 2011) cuando habla de *civismo* o *comunitarismo*, que estaría conformado por lo que el politólogo estadounidense denomina *cultura cívica*, una serie de normas interiorizadas por parte de aquellos que forman una comunidad y que otorga a ésta altos niveles de capital social comunitario. Este clima de confianza generalizada en el cumplimiento de normas permite extender dicha confianza entre los miembros de la comunidad, además de fijar y hacer crecer niveles de bienestar que se establecen como producto de este compromiso colectivo, y a su vez que repercuten en aras de una eficiencia económica, ya que al aumentar los niveles de confianza se reducen muchos costes económicos destinados a paliar los niveles de riesgo relacional. De no existir estas garantías de confianza habría que sumar a los costes transaccionales un plus de inversión que sirva para paliar los efectos no deseados que se originan por la carencia de este compromiso cívico.

### 1.3. ANTECEDENTES TEÓRICOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA TEORÍA DEL CAPITAL SOCIAL

El tratamiento instrumental de las transacciones que se lleva a cabo entre individuos entró en la sociología hace más de un siglo, y se remonta al análisis sociológico clásico de George Simmel (1923; 2005) y su teoría social del intercambio.

Así, vemos que en lo referente al capital social y sus interacciones no se cumplen los tres elementos comunes de la transacción económica. Primero, en toda operación económica los bienes tangibles se pagan con bienes tangibles, en segundo lugar el propósito de la transacción es dar para recibir algo a cambio y, en tercer lugar, en todas las transacciones siempre se establecen plazos de devolución o pago.

En la ciencia económica moderna el capital social se entiende como un conjunto de obligaciones que se cumplen a nivel colectivo que están en relación con la norma de reciprocidad. Pero esta perspectiva economicista resalta que aquellos donantes de capital social ponen a disposición a los demás miembros de un grupo o red el acceso a los recursos y bienes, ya que están convencidos que en el futuro serán recompensados. Eso sí, no existe una reciprocidad que haga que el intercambio de bienes que se recibe sea el mismo tipo de bienes que se donan, ya que de ser así, estaríamos hablando de una mera transacción económica.

Además de las aportaciones de Simmel a la teoría sociológica, y en especial a la teoría del intercambio que ha influido no solo en las bases del capital social, sino en diferentes ámbitos de la sociología, debemos de tener muy presente que sin las aportaciones de George Casper Homans sobre el comportamiento de los grupos difícilmente Granovetter habría desarrollado el análisis de vínculos débiles y fuertes, verdadero fundamento del estudio del capital social tal y como lo conocemos actualmente.

### 1.3.1. LA TEORÍA DEL INTERCAMBIO DE GEORGE SIMMEL

Dentro de la teoría del capital social la influencia de George Simmel es determinante. Este autor deja una impronta que se encuentra presente en todas y cada una de las diferentes perspectivas sobre el capital social. Tal vez, el trabajo más significativo y donde se aprecia con mayor claridad la influencia del sociólogo alemán sea el titulado *Fidelidad y gratitud*, publicado en 1926. En él trata estos dos conceptos como ejes fundamentales de su teoría sobre la cohesión social, que se encuentra fundamentada en dos elementos clave: por un lado, la interacción, y por el otro el intercambio, elementos ambos que dan sentido a las relaciones sociales. Cabe también señalar que dentro de este escrito se hace referencia explícita a las normas de reciprocidad, así como a la coacción como elementos correctores de la conducta, no de un modo jurídico sancionador, sino desde el punto de vista del individuo como actor social.

La teoría sobre la cohesión social que presenta en *Fidelidad y gratitud*, George Simmel (1926) coloca como elemento central a la interacción social. Al profundizar en esta exposición teórica observamos que estos dos elementos se asimilan a dos de los conceptos clave en el desarrollo del capital social; la confianza (fidelidad) y la reciprocidad (gratitud). También comprobamos que la impronta de Simmel en Granovetter (1973) es primordial para el desarrollo de su teoría sobre la fuerza de los lazos débiles, o para la propuesta que James Coleman (1988; 2011) realiza sobre la confianza, intercambio, normas y mecanismos efectivos de coerción, ya que en todas ellas se basan en el tratamiento que Simmel (1926) da a estos fenómenos.

La fidelidad se trata de una figura que no se había tenido en cuenta por la teoría sociológica de su época, pero que, guarda vital importancia en el estudio de las acciones recíprocas, no solo en aquellas que acarrear un intercambio material, sino en todas ellas. La importancia de la fidelidad reside en que sostiene todo tipo de interacción o relación, ya que va mucho más allá



del momento preciso en la que ésta se lleva a cabo Simmel (1926)<sup>61</sup>. Además, sin su existencia no se podría estructurar la sociedad. De este modo, la fidelidad pasa a ser considerada como un elemento de unión social de primer orden, aunque el sociólogo alemán se refiera a ella, en algunas ocasiones, como un subproducto de las relaciones interpersonales, pasando a ser: *“una forma sociológica de segundo orden, como el soporte que sostiene los diversos géneros de relación que nacen y perduran entre los elementos sociales”*<sup>62</sup>, aunque esto no es un elemento que la relegue a un papel secundario. La *fidelidad* cobra relevancia, aunque solo como elemento derivado de algún tipo de motivación hacia la acción, o como Simmel (1926) denomina, *“sentimiento”*. Estos sentimientos no desaparecen del todo, ya que forman parte del sustrato de la propia fidelidad. Y esta a su vez tiene como función práctica la sustitución del sentimiento hasta unirse con él de un modo casi indivisible, lo que a los ojos del autor hace muy complicado definir las por separado en base a un análisis cuantitativo.

Lo relevante de la fidelidad es que proporciona la estabilidad de los vínculos interpersonales más allá del impulso inicial que llevó a su establecimiento, y más allá, una vez terminada la interacción. Pero no solo. Según Simmel (1926) la fidelidad determina que la función y estructura del tipo de vínculo permanezca inalterable en el tiempo<sup>63</sup>. De este modo los sentimientos, afectos y motivos que generaron la acción o el vínculo se vuelven homogéneos al adoptar la forma de fidelidad, lo que favorece la estabilidad.

El autor le otorga a la fidelidad un sentido duradero e irreductible; aunque está sujeta a fluctuaciones, nunca llega a ser inexistente, porque se trata de una de las condiciones *a priori* de la sociedad. A pesar de que puede haber grados muy bajos de fidelidad, el ser humano

---

<sup>61</sup> (Simmel, 1926:293)

<sup>62</sup> Ibidem, p.293

<sup>63</sup> Ibidem, p.295. “Mejor sería decir que la trabazón sociológica, cualquiera que haya sido su génesis, desarrolla una fuerza de conservación, una consistencia de forma, independientemente de los motivos aglutinantes que actuaron en su origen. Sin este poder de perduración que tienen las asociaciones una vez constituidas, la sociedad se desplomaría a cada momento o se modificaría de manera imprevisible.”

como actor social nunca deja de tener contacto con otros como él, por lo que el contacto prolongado siempre derivará en la creación de algún tipo de fidelidad (Simmel, 1926)<sup>64</sup>.

A pesar de la importancia determinante de la fidelidad para la cohesión social y el mantenimiento de los vínculos, Simmel (1926) también señala que no es la encargada de su creación, pero tiene una razón instrumental, puesto que se plantea mucho más accesible a nuestros propósitos. De ahí que se señale que la falta de fidelidad es mucho más censurable que, por ejemplo, la solidaridad o la empatía.

Otra de las funciones que lleva a cabo la fidelidad es la de establecer puentes entre el individuo y la sociedad, dotando de estabilidad a todas las relaciones que el actor lleva a cabo, lo que lleva a que Simmel (1926) señale que tiene una función socializante.

En segundo lugar, encontramos el concepto de *gratitud*. También se trata de otro *sentimiento de carácter sociológico*, aunque no llega a tener la relevancia de la fidelidad. La función principal que desarrolla la gratitud es la de establecer unas reglas dentro de las relaciones de intercambio. Así, cuando esta aparece en dichas relaciones se erige como complemento de la acción de intercambio, estableciendo cierta obligatoriedad de reciprocidad, aun cuando no existan mecanismos externos que obliguen a una prestación futura de carácter obligatorio. De ahí que Simmel (1926) afirme que “*La gratitud es un complemento de la forma jurídica, en el mismo sentido que el honor*”<sup>65</sup>. Más que jurídico, en este caso, deberíamos hablar de elemento normativo, la gratitud por tanto concibe que en cierto tipo de relaciones basadas en la fidelidad se contemple la reciprocidad como elemento de garantía.

La materialización de las relaciones según Simmel (1926) reside en el intercambio de objetos, estos objetos son elementos simbólicos del vínculo. La gratitud nace de esta materialización, siendo el sustrato de ese intercambio. Tan determinante es este producto que el autor llega a

---

<sup>64</sup> Ibidém, p.301. “La fidelidad es la palabra justa para designar aquel sentimiento peculiar que no se refiere a nuestra posesión de otro, como un bien eudemonista del que la siente, ni tampoco al bienestar de otro, como valor objetivamente contrapuesto al sujeto, sino que se refiere al mantenimiento de nuestra relación con el otro”.

<sup>65</sup> (Simmel, 1926:306)

afirmar que *“Es la gratitud, por así decir, la memoria moral de la humanidad”*<sup>66</sup>, esto se explica porque toda socialización reside sobre los vínculos que se sostienen sobre la fidelidad y gratitud, de este modo esta última permite que las interacciones entre actores sean *confiables*<sup>67</sup>, pero además sostiene las relaciones de intercambio que desarrollan una función socializadora. En este sentido, la gratitud permite establecer vínculos fuertes, ya que el intercambio genera un sentimiento de reciprocidad más allá del bien intercambiado, porque en este proceso se tiende a que la reciprocidad sea algo más que la transacción de objetos equivalentes. Por esta razón, es muy posible que la gratitud siempre se manifieste a través de otros bienes o recursos personales, de este modo la reciprocidad sería el acto de demostrar la gratitud a través del intercambio<sup>68</sup>.

Los favores tal vez sean la manera tangible más significativa en la demostración de gratitud, Simmel (1926) escribe sobre ellos que se establecen como un fenómeno que es esencial a las relaciones dentro de la categoría de gratitud. Cuando hablamos de favores nos referimos a un tipo de fenómeno que no puede ser susceptible de restitución equivalente, esto quiere decir que un favor comporta una relación de intercambio que no puede ser cerrada por otro bien, aun cuando el bien que se quiera emplear para dicho fin tenga un valor mayor al objeto del favor. La causa de que esto no pueda llevarse a cabo es que el favor parte de una iniciativa no planeada previamente, este carácter espontáneo dota al favor de una naturaleza diferente, por lo que una respuesta causal a dicho fenómeno desvirtuaría totalmente el significado del mismo.

---

<sup>66</sup> *Ibíd*em, p.307

<sup>67</sup> *Ibíd*em, p.308. “En general, la donación es una de las funciones sociológicas más considerables. Si en la sociedad no se diera y recibiera constantemente, aun prescindiendo del cambio-, no habría sociedad. Pues dar no es, en modo alguno, la simple acción de uno sobre otro, sino que posee justamente el carácter que exige la función sociológica, a saber: la acción recíproca. Por cuanto el otro admite o rehúsa, produce en el primero una reacción muy determinada. La manera cómo admite la dádiva, agradeciéndola o no, esperándola o sorprendido, contento o insatisfecho, humillado o elevado por ella, todo esto produce un efecto en el donante, efecto decisivo, si bien inexpresable, y en conceptos y medidas determinadas. Así, pues, la donación es, por sí misma, aun sin recibir nada a cambio, una acción recíproca.”

<sup>68</sup> La manifestación de esta gratitud toma diversas formas materiales o inmateriales, pero lo que permanece homogéneo es el acto en sí por el cual ese sentimiento se manifiesta, de este modo el intercambio de recursos, bienes o incluso sentimientos pueden considerarse como expresiones de gratitud.

Dado que la naturaleza de los favores es espontánea, el deber de gratitud también se debe a este carácter. No actuar de acuerdo a esta norma de reciprocidad comportaría el uso de la coacción como corrector de la acción, no en un sentido jurídico, sino moral, lo que Simmel (1926) denomina "*deber de la gratitud*"<sup>69</sup>. A través de este deber el individuo interioriza que esa obligación de reciprocidad debe ser ejercida de ese modo, a pesar de tratarse de una decisión personal que está claramente condicionada por la interiorización de normas sociales, de ahí que Simmel se refiera a la omisión de estas normas como a una coacción, ya que podría repercutir en una reprobación social de la conducta del actor.

La funcionalidad de la coacción tal como explica Simmel (1926) es un mecanismo que evita que se produzcan cancelaciones de los vínculos basadas en la compensación material, aunque como hemos apuntado anteriormente, la gratitud trasciende al valor material del bien, su valía se otorga en un plano simbólico, no material. Como consecuencia de esto, las obligaciones que se contraen a raíz de aceptar algún tipo de ayuda de este tipo se podrían definir, en cierto modo, como vínculos indestructibles, porque el sentimiento de gratitud nunca se extinguiría del todo.

En resumen, la inversión en una relación permite estabilizar y mantener lazos más allá del impulso inicial que llevó a establecerla. En muchos casos estos vínculos se mantienen estables, interna y externamente, pero no todas las relaciones tienen las mismas características. Algunas de ellas evolucionan hacia fines instrumentales. Esto se produce por la desaparición del elemento vinculante lo que permite que la relación pueda adoptar otra naturaleza. No ocurre lo mismo con la gratitud, ésta tiene la peculiaridad de que no se llega a extinguir del todo, por lo que en mayor o menor grado, la naturaleza de la misma estará siempre presente lo que para Simmel (1926) constituye la forma más sutil, fuerte y estable de cohesionar la sociedad.

---

<sup>69</sup> (Simmel, 1926:313)

### **1.3.1.1. INTERACCIÓN SOCIAL, BIENES Y RELACIONES SOCIALES INDIRECTAS EN GEORGE SIMMEL.**

Siguiendo los postulados de Simmel (1916; 1977), Pizarro (1972) y Racine (1979; 1986) sintetizaron lo que podríamos denominar los elementos básicos de la interacción social. En su propuesta se basa en la afirmación de que lo social parte de un conjunto de procesos que se caracterizan por la circulación de bienes que distribuyen de un actor a otro. Dicho actor no hace referencia exclusiva a un individuo puesto que un grupo también puede tratarse de un actor social.

Un elemento fundamental que define a los bienes circulantes es su doble dimensión, Simmel (1916) sostenía que dichos bienes o recursos disponen de una doble naturaleza, la material (aquello que es en sí) y lo simbólico (aquello que representa o significa). Esto último, lo simbólico, es a lo que se refiere cuando habla de que un objeto que crea un vínculo representa más de lo que el objeto es en sí, por tal motivo no puede ser reemplazado por otro objeto en trueque, ya que crea un vínculo que no se puede disolver a través de otra interacción<sup>70</sup>.

La predominancia dentro de un objeto de su dimensión simbólica o su dimensión material es lo que determinará la naturaleza del mismo, de este modo si la preponderancia es simbólica hablaremos de un bien simbólico, como información, o si es material, hablaremos de un bien material (Racine 2000).

Simmel (1916) fue el primer sociólogo en afirmar que la relación social es una serie de procesos de interacción que implican un intercambio de objetos, y que este precisa al menos de dos agentes para que se produzca. Así como que la frecuencia y la reproducción son elementos básicos en las relaciones sociales, ya que sin ellos no habría vínculos, reduciéndose a un mero intercambio de bienes como se produce en el mercado. Basándose en el desarrollo

---

<sup>70</sup> (Racine, 2000:74). Describe la diferencia entre el intercambio de un objeto puramente material y otro netamente simbólico. El primero de ellos se caracteriza porque una vez llevada a cabo la transacción no permite su uso por parte del agente de origen, cosa que no sucede en el segundo caso donde el objeto es un bien inmaterial.

llevado a cabo por Simmel (1977) Racine (2000) señala que los sistemas de intercambio social no son agregados estáticos de los procesos de intercambio, sino que disponen de un carácter dinámico que no se puede reducir a una mera transacción, ya que el peso simbólico les otorga una importancia vital en el mantenimiento y la creación de vínculos. De igual modo, la relación no es diádica, solo entre dos partes, sino mucho más compleja, tratándose de una relación entre dos partes que condiciona de manera indirecta a terceros agentes de una misma estructura. Simmel (1977)<sup>71</sup> hizo alusión a la importancia de las relaciones indirectas dentro de la teoría sociológica, su importancia reside en que en una conjunción de tres actores donde dos de ellos interaccionan condiciona la relación con otros (Racine 2000).

El mismo Simmel (1977) fue quien indicó que en la forma social elemental se basa en la triada más que en la diada, ya que las relaciones entre dos agentes condicionan indirectamente a terceros<sup>72</sup>, esto ha sido recogido por (Coleman 1988) para elaborar su esquema sobre los mecanismos de cierre efectivo que propician el cumplimiento de normas, elemento esencial del mantenimiento del capital social.

### **1.3.1.2. REDES Y CONTROL SOCIAL EN GEORGE SIMMEL.**

La mayor parte de los estudios que se desarrollan sobre las redes sociales distinguen entre dos elementos básicos, el primero de ellos lo forman los puntos de conexión “*nodos*”, estos nodos suelen estar representados por los actores (individuos o grupos), según sea el caso.

En segundo término encontramos a los vínculos de red, aquellos elementos que representan las interacciones o relaciones; son los canales que unen a los nodos y forman el tejido de red. Siguiendo la teoría de Simmel (1926) el análisis de estas relaciones es la base de la sociología, porque se trata de su unidad más elemental, lo que Simmel (1926) denomina el hecho social

---

<sup>71</sup> Simmel (1977) pp. 105-106.

<sup>72</sup> En este punto cabe destacar que los sistemas de relaciones sociales no son cerrados, puesto que las redes se conectan con otras redes, Lorrain (1975) pp 61. Refiriéndose a este punto describe que la vida social consiste en “**en la manipulación de relaciones mediatizadas por terceros, así como en las consecuencias imprevistas por ellas**” recogido en (Racine 2000) pp. 78.

básico, que se correspondería con el tipo de relaciones que los actores establecen entre sí, su densidad. Todo eso unido al hecho de que estos vínculos son irreductibles, definen y determinan el comportamiento social más allá del individuo.

Según enunció Ross (1901) los vínculos son los elementos fundamentales que crean los grupos, y no de modo inverso, estos ejercen el control a través de lo que él denomina “*represión recíproca*”. Para este autor el problema que surge a la hora de determinar el control social es que dichos vínculos, si bien son válidos para comunidades pequeñas, se muestran ineficaces para grandes comunidades. Desde la teoría sociológica al aproximarnos al estudio del control social lo primero que podemos apreciar es que se encuentra inherentemente conectado a los vínculos (Breiger, 2000). Por tal motivo, se hace necesaria una profundización en una definición que estudie los límites de estos mecanismos de control dentro de las relaciones sociales. Este fue el punto de partida de George Simmel para aproximarse al estudio de los hechos sociales que se manifiestan en forma de red social y conforman el elemento básico de análisis de la sociología (Bentley, 1926).

Simmel en su obra *Libertad individual* (1900)<sup>73</sup> realiza al respecto un análisis sobre la influencia que tienen aquellas relaciones que se fundamentan sobre interacciones no obligatorias, donde el individuo escoge establecer lazos libremente con otros. Para Simmel (1908) la libertad y el control social son dos problemas sociológicos que se derivan de la pertenencia del individuo a redes<sup>74</sup>.

La limitación y la obligación personal son algo que determina que un individuo tenga una doble relación con el grupo al que pertenece. Por una parte, contrae una obligación con el grupo del que forma parte y por otra,, está su propia libertad personal que hace que funcione como un elemento subjetivo que le mantenga a la vez dentro y fuera del contexto social (Simmel,

---

<sup>73</sup> (Simmel, 1900:283-354)

<sup>74</sup> (Simmel, 1908:122) “Simple hecho de que el individuo está atado y ata a otros”.

1905)<sup>75</sup>. Por lo que estar en el grupo implica que el individuo tenga dos niveles de integración, en la estructura y en el contexto general. Partiendo de este postulado, Blau (1977)<sup>76</sup> incide en su visión de la doble integración, ya que toda red, aunque pueda desarrollarse de un modo autónomo e interdependiente con otras, está sustentada sobre un contexto social mucho más amplio. En referencia a esto, Simmel (1908) entiende la libertad como la capacidad que tiene el individuo de actuar en contacto con otros de una manera que le permitiría vincularse y vincular, porque ese es el verdadero desarrollo individual que se produce siempre desde la acción social.

Una idea que será de gran influencia en autores como Granovetter (1973) y que Simmel (1908) recoge es la de que el aumento del tamaño del grupo reduce el grado de homogeneidad del mismo y por tanto permite una acción mucho más laxa de los mecanismos de control. De este modo, los miembros de un gran grupo gozan de más niveles de libertad individual que los de otro de menor número. Simmel (1908), como hemos visto, define la individualización como la capacidad que tiene un actor para vincularse a grupos. Por este motivo, el aumento de la individualización trae consigo altas densidades en la red de vínculos, que a su vez generan que el actor amplíe su red y se diferencie del resto de actores.

Sobre lo anteriormente citado, Breiger (2000) señala que el modelo de Simmel sobre el control de los grupos tiene gran influencia en Coleman (1973, 1982, 1986) sobre todo en su planteamiento sobre control y dependencia, a pesar de que también existen grandes diferencias, ya que Coleman (1977)<sup>77</sup> basa su modelo en el de acción racional. También, señala Breiger (2000) que Simmel era consciente de que los círculos sociales y los actores gozaban de una dualidad; no se trata de elementos separados de una misma realidad que actúan de modo

---

<sup>75</sup> (Simmel, 1905:47) En relación a esta afirmación de Simmel cabe destacar que el elemento que identifica a un miembro de una estructura es su integración, lo que hace que según Simmel permanezca integrado en el grupo de manera casi absoluta, pero con la salvedad de que la libertad individual le permite seguir formando parte de un entorno mucho más amplio.

<sup>76</sup> (Blau, 1977:128) "Las redes de relaciones sociales que crean grupos distintivos, aunque interdependientes, componentes de una estructura social mayor".

<sup>77</sup> (Coleman, 1977:183) "El sistema implica la interdependencia social cuando los eventos de interés para cada actor se encuentran al menos parcialmente bajo el control de actores diferentes a sí mismos".



autónomo. Este autor también contempla que existe un rol unificador que se deriva de la afiliación a redes sociales. Del mismo modo, los mecanismos de control social son inherentes a los grupos y también funcionan como elementos homogeneizantes.

### **1.3.2. INFLUENCIA TEÓRICA DE GEORGE CASPER HOMANS EN LA CONSTRUCCIÓN TEÓRICA DEL CAPITAL SOCIAL**

La relevancia que tiene la obra del sociólogo americano George Casper Homans sobre las diferentes construcciones teóricas en relación al capital social, radica en que su análisis sobre la organización de los pequeños grupos influye de una manera muy relevante en el modo que James Coleman (1988; 2011) desarrollará su propuesta sobre el capital social y cómo las estructuras sociales y las dinámicas de interacción entre actores determinan la consecución de bienes y recursos. Además, propone una perspectiva multidisciplinar de análisis a la hora de abordar el comportamiento social en los pequeños grupos. También hay que resaltar que las propuestas teóricas de Homans son una pieza clave para que Granovetter (1973) pueda realizar su teoría sobre la fuerza de los vínculos débiles que es uno de los precedentes más destacados de la formulación teórica del capital social.

Basándose en la teoría de Simmel sobre el intercambio, Homans (1999) pretende dar una respuesta a la organización de los pequeños grupos. La consideración de la conducta social como intercambio permite aunar cuatro cuerpos teóricos de análisis sobre un mismo objeto de estudio: psicología conductista, economía, preposiciones sobre dinámica de grupos y sobre la estructura de pequeños grupos. De esta manera Homans (1999) plantea una conexión entre los estudios de la vida real y los experimentales a través de la teoría de pequeños grupos. Para ello su propuesta se basa en que el estudio de la conducta social como intercambio es la vía que permitirá darle una explicación.

George C. Homans (1999) toma como fundamento de su teoría la hipótesis que describe que el análisis de costes-beneficios rige las relaciones de intercambio. De ese modo, todos los

individuos tienden a maximizar sus relaciones de intercambio, por lo que se busca el máximo rendimiento a todas sus acciones. En este sentido, las dinámicas de intercambio pueden generar estructura de grupo, lo que resulta paradójico porque las estructuras son construcciones estáticas con vocación estable y sostenida. Consecuentemente, al generarse dichas estructuras también se crean posicionamientos estructurales.

Al mismo tiempo, Homans (1999)<sup>78</sup> entiende que los grupos de mayor tamaño son agregados de unidades más pequeñas. Por ese motivo centra su estudio en el análisis de los pequeños grupos, unidades que son la base de estructuras mayores y ,para tal fin, hace uso de la teoría del intercambio, incidiendo en que esta teoría permitiría una confluencia de la sociología con la ciencia económica. Tal como también apuntaría Coleman (1988), esta confluencia permitiría a la sociología tener una nueva perspectiva y a la economía salir de su aislamiento teórico respecto al resto de las ciencias sociales.

En relaciones de intercambio real y donde la determinación es mutua, ambas partes están de acuerdo en realizar un tipo de interacción transaccional, se establecen costes y valores. Para Homans (1999)<sup>79</sup> el problema que estos costes y valores representan para la teoría sociológica es establecer proposiciones que relacionen éstos con la distribución de alternativas y las frecuencias de intercambio, donde el valor conforma una variable para un individuo o grupo de individuos y determinan el valor que se le otorgará por parte de terceros<sup>80</sup>. De la misma manera, hay que tener en cuenta que la disponibilidad de un elemento es una de las variables que determina el valor que se le confiere.

---

<sup>78</sup> (Homans, 1999:299)

<sup>79</sup> *Ibidem*, p.300

<sup>80</sup> *Ibidem* pp. 300. El propio Homans hace referencia a que este análisis se equipara al de “doble contingencia” de Talcot Parsons (1951) llevando al mismo paradigma.

### 1.3.2.1. EL PROCESO DE INFLUENCIA.

Dentro de las dinámicas de influencias, el término *cohesión* es utilizado para definir al elemento que tiene la capacidad de atraer a los individuos y unirse a un grupo. Esta cohesión es una variable que se relaciona con el valor que se le otorga a la pertenencia a dicho grupo, estructura o comunidad<sup>81</sup>. De igual modo, se relaciona esta *cohesión* con actividades reforzantes que se derivan de dichas acciones, tales como la aprobación social, además de que la actividad en sí puede proporcionar otros beneficios que pueden resultar interesantes para el actor.

La variable interacción se refiere a la frecuencia, esta variable por regla general está estrechamente relacionada con la anterior (*cohesión*), ya que se refuerzan mutuamente. La interacción refuerza la cohesión porque permite que se realicen muchas más relaciones de intercambio, y por otro lado, la cohesión permite que se realicen con mayor frecuencia interacciones. De este modo cuanto mayor es el grado de cohesión con más fuerza se pueden condicionar los comportamientos de la conducta de otros miembros, obteniendo así resultados mucho más valiosos de las acciones que estos llevan a cabo.

Sobre este proceso de mutuo reforzamiento Homans (1999) hace referencia a los estudios realizados por Schachter (1951) en correspondencia a los diferentes tipos de integrantes de un grupo. Este último autor clasifica a los integrantes de una estructura en dos categorías, los *conformistas* y los *desviados*. Dentro de un grupo, los conformistas son aquellos que desarrollan un tipo de actividad que está valorada por los demás miembros, ya que siguen la norma<sup>82</sup> establecida por el grupo ajustándose a ella en sus acciones.

---

<sup>81</sup> *Ibíd.* pp. 300. A lo largo de todo el texto Homans hace referencia a la cohesión como valor relacionado con el refuerzo que obtienen los individuos a través de las actividades que se realizan en un grupo, este refuerzo es el que lleva a los individuos a condicionar sus relaciones de intercambio, así como determina las frecuencias de estas relaciones.

<sup>82</sup> (Homans, 1999:302) Define norma como: “Una descripción verbal de una conducta tal que muchos de los miembros encuentran valioso que su propia conducta y la de los demás se ajuste a ella”.

En oposición a los conformistas, están los *desviados*, miembros de un grupo que se alejan de la norma en su comportamiento. Según Schachter (1951) la conducta de un desviado es infravalorada por los miembros del grupo, pero comporta un riesgo porque se pretende que exista una homogeneidad que refuerce la cohesión. Por ese motivo, cuando los integrantes de un mismo grupo consideran que otro individuo actúa de una manera desviada se intensifican las interacciones con este, se inicia un proceso de encauzamiento de esa conducta nuevamente hacia la norma. Al final del proceso si no se logra el objetivo deseado, los demás conformistas no serán reforzados por el comportamiento del desviado, lo que provocará que se le retire la aprobación de la que gozaba como miembro de ese grupo, lo que a su vez derivará en que la intensidad de las interacciones será mínima con este miembro.

Aquellos individuos que se ajustan mejor a las normas dentro de un grupo, estructura o comunidad, son también los que mayor influencia o autoridad dentro del mismo. Aunque como enuncia Homans (1999)<sup>83</sup> a veces esta posición de autoridad puede generar recelos hacia ese individuo, ya que en cierto modo gozaría de una mejor posición respecto a otros miembros.

El problema del control social radica en que la estabilidad que se da dentro de un grupo no es constante. Consecuentemente, cuando se modifica una conducta se altera de manera significativa el equilibrio de fuerzas que existen dentro de un grupo, especialmente cuando el grado de beneficio percibido se minimiza sustancialmente<sup>84</sup>. A este mecanismo de estabilidad Homans (1999) lo denomina “equilibrio práctico”.

---

<sup>83</sup> *Ibíd*em, p.303

<sup>84</sup> Este dilema, desde una perspectiva conductista, provoca que los mecanismos de control social se activen en función del coste-beneficio que supone su activación, así como que el poder debe ser capaz en cada momento de optimizar la inversión que se realiza para obtener una nueva situación de equilibrio.

### **1.3.2.2. BENEFICIO, CONTROL SOCIAL, JUSTICIA DISTRIBUTIVA, INTERCAMBIO Y ESTRUCTURA.**

Los factores de estatus Homans (1999) son aquellos que determinan que (en función de la posición que se ocupe en una estructura social, grupo o comunidad) tiene que haber cierto grado de reconocimiento que otorgue cierta ventaja, real o simbólica respecto a los demás. Cuando esto se produce se da una *congruencia de estatus*<sup>85</sup>.

La justicia distributiva expone que los excesos de beneficios deben ser repartidos, por lo que cuando se dan situaciones de excesos de recompensa se debe tender hacia la igualdad. De igual modo, el grupo menos favorecido siempre tenderá hacia alcanzar cotas de igualdad. Por consiguiente, la justicia distributiva puede funcionar como un indicador de las condiciones que se deben dar para la existencia de un equilibrio de grupo.

Según Homans (1999) la estructura de los grupos informales en equilibrio puede explicarse tal y como dice Blau (1955) como resultado de un proceso de intercambio a diferentes niveles de costes y recompensas, donde estos dos factores determinarían la frecuencia de la conducta, o lo que es lo mismo, que la frecuencia de dicha interacción sería consecuencia de que en determinados momentos se puedan obtener mayores beneficios y menores costes.

---

<sup>85</sup> (Homans, 1999:308) Expresa esta congruencia de estatus como: "Si los costes de los miembros de un grupo son mayores que los de otro, la justicia distributiva exige que sus recompensas deban ser también mayores. Pero las cosas marchan en las dos direcciones: si las recompensas son mayores, los costes también deben ser mayores."

### 1.3.3. LA TEORÍA DE LA FUERZA DE LOS LAZOS DÉBILES DE GRANOVETTER

Dentro de la teoría sociológica el análisis estructural es un instrumento que se ha utilizado para establecer una unión entre los niveles micro y macro (Coleman, 1988). Consecuentemente se hace necesario elaborar un procedimiento de investigación que estudie los aspectos de la interacción a pequeña escala.

Esta es la línea que lleva a Granovetter (2000) a elaborar una propuesta basada en los vínculos como elementos estructurales a partir del estudio de los vínculos duales. Para este autor la teoría sociológica no es capaz de relacionar de una manera rigurosa las interacciones que se producen entre los niveles micro y macro, esto se produce porque la adopción de los modelos de nivel macro, para estudio de estas interacciones, no se realizan adaptándolos previamente a las circunstancias que definen las relaciones a nivel micro.

La importancia del estudio de los lazos débiles reside en la necesidad de un análisis de los segmentos de la estructura social, que se caracteriza por ser bastante difusa desde la perspectiva con la que se definen los grupos primarios. A esto cabe sumarle que la transición de lo micro-social a lo macro-social se lleva a cabo de un modo que genera mucha incertidumbre, debido principalmente a la interacción que se desarrolla dentro de los pequeños grupos y a como estos componen sus relaciones hasta llegar a elaborar un modelo a gran escala.

La teoría que plantea Granovetter (2000)<sup>86</sup> enuncia que el análisis de los vínculos interpersonales a pequeña escala, *vínculos débiles*, está en conexión con fenómenos que se desarrollan a nivel macro, los cuales afectan y condicionan, no solo la estructura social si no también procesos como la movilidad social, la organización política, la cohesión social, etc. Por esta razón, los vínculos débiles son mucho más efectivos para unir miembros de grupos

---

<sup>86</sup> (Granovetter, 2000:42)

heterodoxos que los vínculos fuertes, aquellos que solo actúan en grupos particulares donde la congruencia y la homogeneidad es mucho más acentuada.

Granovetter (2000)<sup>87</sup> manifiesta que la fuerza de las relaciones interpersonales, más concretamente lo relativo a los vínculos débiles, reside en la combinación de una serie de variables, tales como: tiempo que permite el establecimiento del vínculo y su afianzamiento, la intensidad emocional que se establece entre los dos actores, la confianza mutua (fiabilidad) y los servicios que determinan ese vínculo, los cuales deben ser recíprocos entre ambas partes. Cabe señalar también que una de las características que poseen estos vínculos es que se trata de relaciones lineales. Del mismo modo, estas variables actúan de una manera independiente unas de las otras, a pesar de que al ser tomadas en conjunto interrelacionen entre ellas.

Una de la paradojas que Granovetter (2000) plantea en contraposición con los vínculos débiles es que los vínculos fuertes pueden ser destructivos, ya que no tienen una función de puente, lo que hace que una comunidad o grupo se cierre sobre sí mismo, “hacia adentro”, ejerciendo un cierre efectivo que deteriora y atomiza a un grupo al aislarlo de la comunidad y el contexto próximo donde se inserta, además de privar de los recursos de los que se dispone en la macroestructura y a los que se accede a través de tales vínculos.

Esto nos lleva a la conclusión de que los vínculos débiles son elementos indispensables para la integración comunitaria y para las oportunidades de los individuos dentro de los grupos y estructuras más amplias, Granovetter (2000). El autor por tanto deshecha la teoría propuesta por Wirth (1938)<sup>88</sup> donde se enunciaba que los vínculos débiles eran causa de alienación individual.

Para demostrar la importancia de la relación que se establece entre dos elementos de una misma estructura, grupo o comunidad, Granovetter (2000) plantea la hipótesis de que dos

---

<sup>87</sup> *Ibidem*, p.42-43. “Los lazos tratados en este artículo son asumidos como positivos y simétricos; una teoría comprensiva debe necesitar una discusión de lazos negativos y/o asimétricos, pero esto añadiría una innecesaria complejidad a los comentarios presentes y exploratorios.”

<sup>88</sup> (Wirth, 1938:1-24)

puntos de una misma estructura compartirán más relaciones cuanto más fuerte sea el vínculo que se establece entre ambos, esta relación se puede crear mediante lazos fuertes o débiles, dependiendo del caso<sup>89</sup>. De esta manera se procede a establecer una relación entre intensidad de la relación y número de contactos siguiendo el planteamiento de Homans (1950)<sup>90</sup>, para este autor donde se produce la frecuencia e interacción de los individuos más fuertes es en los sentimientos de amistad.

La similitud de ambos individuos y la inversión de tiempo favorece, por tanto, que se establezcan lazos débiles, y hace menos probables que se establezcan lazos fuertes entre dos individuos conectados entre sí por un tercero. Esto es lo que defiende la teoría del *balance cognitivo* de Newcomb (1961)<sup>91</sup>, en esta teoría describen tensiones entre sujetos que poseen características comunes y que se encuentran unidos por lazos fuertes.

A la hora de hablar de interconexión a través de vínculos débiles<sup>92</sup> tenemos que tener presente el concepto de “puente”. El puente es una línea que une de manera singular dos puntos de una estructura, trabaja como un canal o vehículo de transmisión entre dos enclaves concretos, por ese motivo cuando hablamos de la relación entre grupos o estructuras diferentes nos referimos a que la función de un puente se establece como la única vía para conectar dos grupos, directa o indirectamente<sup>93</sup> (Granovetter, 2000).

---

<sup>89</sup> (Granovetter, 2000:42)

<sup>90</sup> (Homans, 1950:133)

<sup>91</sup> (Newcomb, 1962:4-23) Dentro de la figura planteada como “triángulo prohibido”, donde se representan tres actores unidos por una figura central, siendo A el vértice y B y C los extremos, la relación que se experimenta entre B y C al ser conscientes de su existencia y del vínculo fuerte en el que estos tres se encuentran, se establece entre B y C una “tensión psicológica”, puesto que en esta situación ambos compiten por la atención de A. Pero, si esto se produce a través de vínculos débiles la consistencia psicológica de dicha competición es banal, pudiéndose generar relaciones de trato positivas entre B y C.

<sup>92</sup> (Granovetter, 2000:44) “Un vínculo no fuerte es un puente [...] Un vínculo fuerte puede ser un puente, por tanto, pero sólo si ninguna de sus partes tiene otros vínculos fuertes, lo que es poco probable en un sistema social de cualquier tamaño (pero pequeño en un grupo). Los vínculos débiles no sufren tanta restricción, aunque ciertamente no son automáticamente puentes. Lo que es importante, más bien, es que todos los puentes son vínculos débiles.”

<sup>93</sup> Cada individuo posee diferentes vínculos, cada uno de ellos entra dentro de su red personal de contactos, éstos pueden estar conectados con otros grupos a través de puentes, por lo que la transmisión indirecta se produce cuando, a través de estos puentes, llega una información a un actor concreto, sea mediante un contacto propio o de su propia interacción dentro de un “puente”.



En un contexto real, existen muy pocas posibilidades de que un único vínculo actúe singularmente como puente entre dos actores de la estructura, ya que directa o indirectamente la mayoría de las veces se logra establecer más de una conexión entre los mismos puntos. Lo que realmente marca la diferencia es el grado de proximidad o lejanía con estos vínculos débiles que actúan como *puentes locales*, y que terminan influyendo decisivamente en el alcance y recorrido de difusión, lo que refuerza la idea de que éstos amplifican y propagan en mayor medida las conexiones, llegando a un mayor número de personas dentro de una red o comunidad (Granovetter, 2000).

Cabe hacer mención a que la posición que un individuo ostenta dentro de una red, así como, el número de interconexiones o la distancia, son elementos que definen su centralidad o marginalidad dentro de la estructura, en este sentido, se hace preciso establecer una categorización entre aquellos que se encuentran en una posición “central”, tienen más interconexiones y elecciones, en oposición a los “marginales” que disponen de las características inversas, Granovetter (2000) relaciona estas dos posiciones dentro de la estructura con las trayectorias que se siguen a través de la innovación<sup>94</sup>.

Debemos tener en cuenta que la posición dentro de una estructura es un elemento clave a la hora de tener acceso a recursos que derivan del capital social. La información es una forma muy valiosa de capital social tal como enuncia Coleman (1988). Pero además, este elemento se difunde a través de las redes personales, así que los vínculos débiles que determinan la conectividad del actor y la distancia de la que recibe la innovación guardan una relación directa con la obtención de este tipo de capital. En este sentido Granovetter (2000) afirma que “*Los individuos con muchos vínculos débiles, según mis argumentos, están mejor situados para difundir una innovación tan difícil, ya que algunos de estos vínculos son puentes locales*”<sup>95</sup>.

---

<sup>94</sup> (Granovetter, 2000:45) Define innovación como sinónimo de idea, rumor o mensaje.

<sup>95</sup> (Granovetter, 2000:46)

Existe la tendencia que lleva a vínculos débiles y fuertes hacia una homologación conceptual. Dentro de esta aproximación, los *vínculos débiles* se equiparan a relaciones cordiales dentro de la comunidad, tales como relaciones de vecindad, relaciones de amistad, relación con compañeros de trabajo, etc. Estos se originan en los diferentes contextos donde el individuo esté integrado, categorizando la relación con estos actores como de “conocidos”, en contraposición con los *vínculos fuertes* que se corresponden a las relaciones dentro de la familia o relaciones de amistad más cercanas, amigos íntimos (Korte & Milgram, 1970)<sup>96</sup>.

### **1.3.3.1. LAS REDES SOCIALES EN RELACIÓN A LA CONEXIÓN CON LOS VÍNCULOS.**

La importancia de las redes sociales en el comportamiento de los individuos reside en que estas son capaces de modificar la conducta de aquellos que se encuentran insertos en ellas, (Granovetter, 2000). Del mismo modo, los individuos pueden valerse de las redes y de los recursos que estas proporcionan, ya que permiten el acceso a bienes y recursos que les permiten alcanzar sus propios objetivos, aunque esta función de provisión se encuentra estrechamente relacionada con el nivel de cierre efectivo del que las redes disponen al que hace referencia Coleman (1988) a la hora de hablar de cómo las normas grupales afectan al comportamiento de los individuos, o bien, desde la perspectiva que plantea Bott (1990) poniendo el acento en si las normas son categorizadas como de “punto cerrado” o de “punto suelto”.

Para Granovetter (2000) en su proposición teórica sobre la relevancia de los vínculos débiles también tiene en cuenta el planteamiento para el análisis de redes que desarrolla Epstein (1969). Este autor parte de la idea de que una red egocéntrica divide las demás redes por diferentes densidades. Epstein (1969) denomina a las primeras “redes afectivas”, aquellas redes sociales que se encuentran formadas por los vínculos fuertes, se caracterizan porque en

---

<sup>96</sup> (Korte & Milgram, 1970:105) “In nature of relationship data, the biggest differences occurred with reference to the friend and role reciprocal categories”

ellas es donde las interacciones son mucho más frecuentes y se mantienen constantes, razón por la que los individuos tienen un alto grado de reconocimiento mutuo, estas redes se caracterizan por poseer un menor tamaño y una mayor densidad<sup>97</sup>.

En segundo lugar nos encontramos con aquellas redes que no son densas, a las que Epstein (1969) denomina “extensas”. Estas se caracterizan por estar formadas por vínculos débiles, lo que les confiere menor densidad, además de la capacidad de abarcar a un número mayor de individuos. A pesar de esta distinción, Granovetter (2000) apunta a que los vínculos débiles que no actúan como puentes locales deberían asociarse a los *vínculos fuertes* y no permanecer en la misma categoría, ya que de este modo se diferenciarán de una mejor manera los sectores densos en relaciones sociales de aquellos que no lo son<sup>98</sup>, ya que no se ajustan del todo al modelo de redes propuesto por Epstein (1959).

Es preciso que señalemos en relación a los vínculos débiles que aquellos que actúan como puente proporcionan al individuo contactos indirectos, grupos o sujetos que no están directamente vinculados con él, sino que se accede a ellos a través de contactos propios del actor. Por lo que disponer de una red muy extensa de vínculos indirectos permite salir del contexto próximo, familia y amigos, a la vez que hace que se pueda disponer de información complementaria y mucho más plural del entorno que nos rodea. De este modo se muestra la relevancia de los vínculos indirectos con puente a la hora de aportar recursos<sup>99</sup>.

Sintetizando lo citado anteriormente en relación a Granovetter (2000) y su planteamiento de la fuerza de los vínculos débiles, podemos afirmar que aquellos con los se establecen lazos débiles tienden a constituir relaciones en diferentes contextos, siendo estas mucho mayores a las que se dan con personas unidas por lazos fuertes (familia y amigos). A su vez, esta

---

<sup>97</sup> (Epstein, 1969:191-192)

<sup>98</sup> (Granovetter, 2000:48) El autor propone con esta división poder tratar mejor el análisis de red de “Ego”, ya que de este modo, se separan aquellos vínculos débiles con puente de los que no disponen de él.

<sup>99</sup> (Granovetter, 2000:48) Hace referencia a que son estos vínculos débiles que actúan de puente los que más información aportan al individuo, recursos que se transmiten por estos contactos, poniendo como ejemplo la investigación de Paines (1954) donde se demuestra que los trabajadores estadounidenses obtienen a través de otros colegas, contactos indirectos, referencias sobre vacantes y nuevos puestos de trabajo.

diversificación de contextos que se establece a través de lazos débiles lleva a que se obtenga información diferente, lo que le permite a un individuo de una red acceder a información a través de un vínculo débil que se genera en un contexto que le es ajeno de forma directa<sup>100</sup>. Por esta razón, los vínculos débiles son relevantes ya que propician la obtención de recursos limitados que no se encuentran al alcance directo del individuo, lo que enlaza directamente con la función del capital social que permite la obtención de recursos limitados mediante su uso.

La utilidad de los vínculos débiles viene determinada por su importancia estructural, ya que este tipo de vínculos favorecen la cohesión social efectiva. Intencionalmente los individuos tienden a construir redes relacionales que les permitan instaurar con otras personas vínculos débiles, más allá de una posición estructural-funcionalista, lo que se logra es una interrelación social y un refuerzo de las estructuras basadas en esta clase de nexos, actuando como puentes de grupos mucho más consolidados y congruentes e incluso formalmente estructurados.

### **1.3.3.2. VÍNCULOS DÉBILES Y LA ORGANIZACIÓN DE LA COMUNIDAD.**

Las redes y los vínculos que se establecen en el seno de una comunidad nos muestran como esta se encuentra estructurada, si se trata de una comunidad “hacia adentro” donde todos los individuos se encuentran interconectados entre sí, pero que carecen de conexión con el exterior. O bien, si nos encontramos ante una comunidad “hacia afuera”, donde los miembros de dicho colectivo aun estando interconectados no disponen de un mecanismo de cierre efectivo del grupo<sup>101</sup>.

---

<sup>100</sup> Ibídem, p.48. Primero define que los vínculos fuertes, a estos les otorga un alto grado de implicación, lo que lleva a que la motivación hacia la ayuda sea mucho mayor. En el caso contrario están los vínculos débiles, estos tienen la ventaja de que sus redes de contactos traspasan los contextos próximos haciendo posible que los recursos y la información fluya hasta los individuos a pesar de que en primera persona no tengan establecidos con estos grupos vínculos directos, y lo realicen a través de terceros.

<sup>101</sup> Nos referimos a cierre de redes sociales como formas de coerción que permiten que dentro de una estructura se sigan unas normas o comportamientos prefijados, dando coherencia al conjunto y homogeneizando las conductas que se establecen dentro de dicha estructura de acuerdo a un patrón normativo común (Coleman, 1988;1990).

Los grupos o comunidades “hacia adentro” se caracterizan por estar en un estado de control férreo, ya que su cierre hace que operen sobre él normas que auto-regulan estrictamente el comportamiento de sus miembros.

Dentro de una comunidad una de las fuentes más importantes que nutren los vínculos débiles son las organizaciones formales (Granovetter, 2000)<sup>102</sup>. Al amparo de estas se trazan relaciones de interrelación de los individuos dentro de la estructura creando vínculos débiles entre los actores.

La relevancia de estos vínculos débiles reside en si estos desarrollan la función de puente. No todas las relaciones se caracterizan como puente, ya que para este tipo de vínculos puedan acometer dicha tarea es necesario que los integrantes de estas organizaciones formales sean plurales y extiendan de ese modo sus relaciones en diferentes contextos, ya que en una organización formal donde los vínculos son “hacia adentro” y hay un cierre efectivo, no se establecen puentes, por lo que los vínculos débiles no aportan recursos a quien los posee. Dicho de otro modo, los vínculos son puentes cuando pueden poner en contacto a un actor con terceros fuera de su grupo o estructura. Para ello es necesario que estas organizaciones dispongan de miembros procedentes de diferentes contextos, o bien, con diferentes vinculaciones fuera del grupo de origen.

Dentro de las organizaciones, instituciones o grupos formales, debemos destacar que estudios relacionados con la difusión y la apropiación de las ideas, mensajes o propuestas, Katz & Lazarsfeld (1955) y Rogers (1962)<sup>103</sup> han demostrado que el grado de apropiación se encuentra relacionado con la asunción del mensaje y su transmisión a través de vínculos informales.

Como último apunte dentro de este apartado debemos hacer mención nuevamente a la confianza. Como hemos visto anteriormente en Simmel (1926) y Granovetter (2000). La confianza está íntimamente relacionada con el nivel de cohesión de grupo o comunitaria.

---

<sup>102</sup> (Granovetter, 2000:51)

<sup>103</sup> (Granovetter, 2000:48)

Aspectos como el valor del liderazgo de grupo depende de la confianza que otorguen a él terceros que directa o indirectamente se encuentren conectados a alguno de sus integrantes<sup>104</sup>.

#### **1.4. CUATRO PERSPECTIVAS CLÁSICAS SOBRE EL CAPITAL SOCIAL**

En este apartado profundizaremos en los cuatro planteamientos clásicos en la teoría del capital social. Tal y como hemos visto con anterioridad, existen cuatro autores que han sentado las bases de las grandes líneas de investigación sobre el concepto: Pierre Bourdieu (1980; 1988), James Coleman (1988; 2011), Robert Putnam (1993; 2002; 2011), y en menor medida, Nan Lin (2000). Estos autores y sus propuestas teóricas serán abordados en este apartado.

La concepción del capital social que emergió con fuerza a raíz de un intenso debate teórico en los años ochenta del siglo XX, ha llegado a la actualidad siendo uno de los términos más analizados en un sinnúmero de diferentes investigaciones dentro de varias disciplinas dentro de las ciencias sociales; tales como la economía, sociología, ciencia política, psicología social, pedagogía, e incluso otros campos que se muestran en principio distantes de estas como las ciencias ambientales o las ciencias de la salud. Organizaciones internacionales como el Banco Mundial en su informe de (1997) ponen de manifiesto la influencia del capital social sobre otros factores no económicos que favorecen el desarrollo económico y comunitario. Otros organismos como la OCDE (2001) o el CEPAL (2003) consideran que el capital social es un elemento que debe ser tenido en cuenta a la hora de la planificación de políticas y programas de desarrollo y lo han incorporado dentro de su agenda.

Como dato podríamos indicar el número de publicaciones en dos de las bases de datos más importantes a nivel científico. En la base internacional de publicaciones SCOPUS entre los años

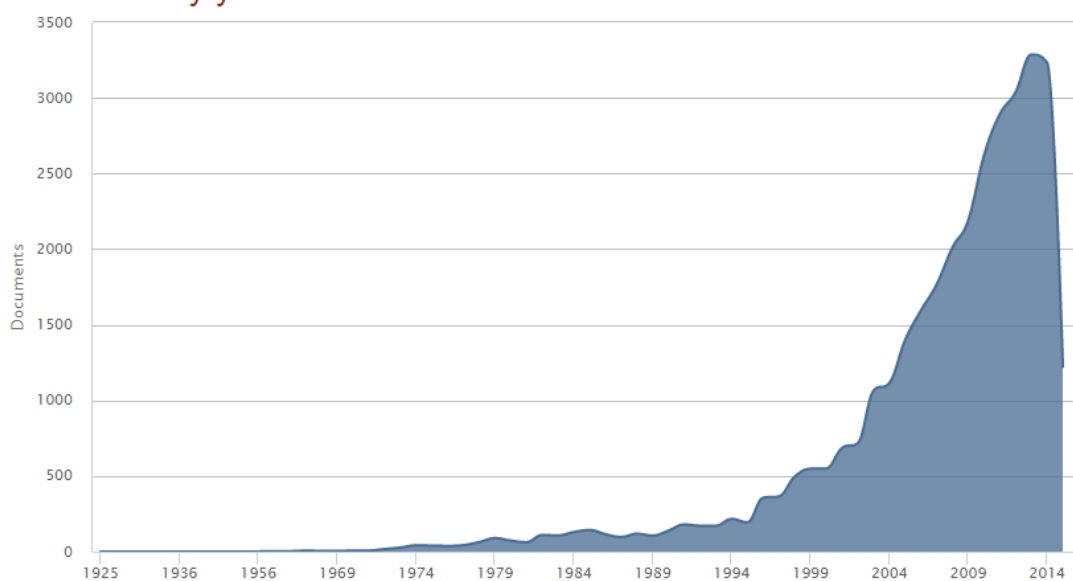
---

<sup>104</sup> *Ibidem*, p.48. Hace referencia a que los niveles de confianza en el líder vienen determinados por los contactos personales intermedios, en ese sentido, la confianza está relacionada con la capacidad de influencia en el comportamiento colectivo.

1925 a 2015 los trabajos publicados sobre el capital social ascienden a 33678, en su mayor parte artículos (un 71%). Además, como podemos apreciar en el Gráfico 1 el espectacular incremento de publicaciones se produce a mediados de la década de los años noventa en adelante. En España el estudio del capital social ha sido muy prolífico, según la base de datos bibliográfica de DIALNET; los últimos años el número de artículos publicados sobre capital social asciende a 5208 trabajos de investigación, en su mayoría artículos en revistas científicas. Este dato no es extraño ya que según las estadísticas de publicaciones de SCOPUS España se encuentra entre los diez primeros países en producción científica ocupando el octavo lugar (tal como se aprecia en el Gráfico 2)<sup>105</sup>.

**Gráfico 1. Investigaciones publicadas sobre el capital social entre los años 1925-2015**

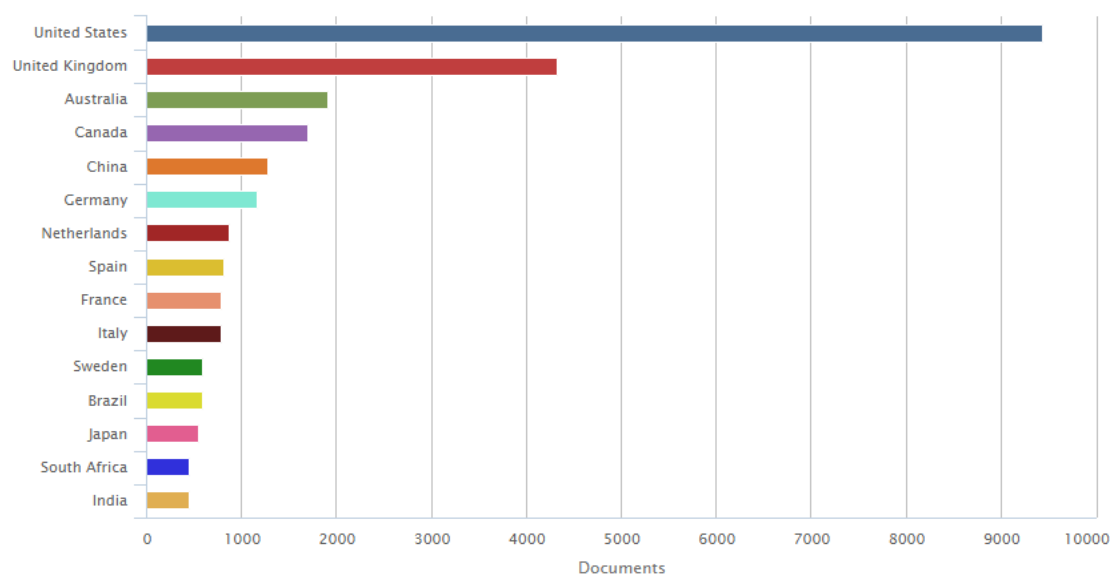
### Documents by year



Fuente: SCOPUS <http://www.scopus.com> (fecha de consulta 09/06/2015)

<sup>105</sup> El número de cifras no concuerda entre las dos bases de datos ya que Dialnet es una base de datos que recoge mayoritariamente trabajos en español. En cambio, la base de datos de SCOPUS está conformada casi en exclusiva por investigaciones en inglés.

**Gráfico 2. Investigaciones publicadas sobre el capital social según país (1925-2015)**



Fuente: SCOPUS <http://www.scopus.com> (fecha de consulta 09/06/2015)

Como hemos visto, el término capital social es tan rico y variado que son muchas las investigaciones sobre los diferentes campos en los que se ha introducido su perspectiva. Destacan especialmente; Woolcock (1998) sobre desarrollo económico, Moyano (2002) sobre el desarrollo agrario, Portes (1995) sobre la inmigración y el acceso a puestos de trabajo, integración comunitaria de minorías Putnam (2007), estudios sobre la adaptación al cambio climático Adger (2003) o investigaciones sobre salud y bienestar comunitario Hawe y Shiell (2000).

La cantidad de temas y disciplinas donde el capital social está presente como objeto de estudio lleva aparejado un gran inconveniente, el enfoque metodológico. La inexistencia de un consenso generalizado sobre el abordaje metodológico es uno de los principales problemas para el completo desarrollo de esta teoría que adolece de un marco de análisis donde se pudieran definir ámbitos y dimensiones, precisar si se trata de un elemento de carácter individual o grupal, concretar aquellas dimensiones que lo componen, conocer qué variables son las principales para su análisis, discriminar su origen o qué formas toma el capital social. Como hemos mencionado, a pesar de ser un concepto muy prolífero en ámbitos de estudio y



disciplinas científicas, su metodología y definición empírica está carente de consenso, siendo un tanto nebulosa y adoptando métodos de exploración diversos según la perspectiva teórica desde la que se aborde, tal como señalan Millán y Gordon (2004).

Con el fin de clarificar cuáles son los principales enfoques que definen las líneas de investigación sobre el capital social en la actualidad, en este apartado haremos un repaso a las aportaciones más relevantes y las perspectivas teorías clásicas, centrándonos en cuatro de los autores que más han influido en su desarrollo y en el establecimiento de las actuales perspectivas teóricas. Estos autores son:

Pierre Bourdieu que durante su dilatada trayectoria ha sido uno de las mayores influencias en la formulación de las bases teóricas y el desarrollo del concepto capital social. Este autor cuenta con una interpretación teórica de este elemento equiparando y asociando las relaciones de este tipo de capital a otros como cultural, humano o económico, para posteriormente enlazar el capital social al concepto de clase y a determinar cómo las dinámicas del propio capital social se encuentran fuertemente determinadas por instituciones como la familia y la escuela.

En segundo lugar expondremos la formulación del capital social desde la propuesta de James Coleman. Dicha exposición teórica da forma a los elementos claves del capital social, postulando el estudio de este como un punto de encuentro entre la teoría económica y la teoría sociológica, deudor de autores como Simmel o Homans, revisados en apartados anteriores. James Coleman (1988; 2011) se apoya en la teoría del intercambio y en el análisis de estructural de redes propuesto por Granovetter (1973) y en el estudio de las relaciones informales, así como en el estudio de los lazos fuerte y débiles para articular una propuesta metodológica sobre el capital social.

En tercer lugar, describiremos la propuesta desarrollada por el politólogo norteamericano Robert D. Putnam, que se caracteriza por ser la que más ha influido entre los investigadores

sociales que abordan el estudio del capital social. Este autor coloca al capital social como un elemento clave para el funcionamiento comunitario, desarrollo del compromiso cívico y la participación ciudadana, así como, del buen funcionamiento de las instituciones democráticas a través de la participación y la movilización social.

Por último, haremos un repaso por el planteamiento que tiene sobre el capital social el sociólogo Nan Lin, deudor en muchos de sus planteamientos de la teoría del intercambio de Simmel. Nan Lin aborda el capital social desde un enfoque basado exclusivamente en redes sociales donde todos los elementos se encuentran fijados en ellas y las posiciones dentro de la estructura determinan el grado de acceso a recursos y bienes, lo que ha generado un amplio desarrollo de estudios empíricos sobre este concepto.

Milán y Gordon (2004) apuntan sobre este conjunto de autores que sus propuestas han sido cruciales para el desarrollo del capital social y que su influencia ha llegado a difundir y fomentar el estudio de esta forma de capital. A pesar de tratarse de un único concepto, los postulados e investigaciones de estos cuatro investigadores derivan de diferentes tradiciones teóricas. Esto es lo que hace que en muchos sentidos sus propuestas sobre el capital social desarrollen interpretaciones divergentes sobre este mismo elemento y, también, que dichas diferencias de enfoque vayan mucho más allá de una mera distinción metodológica (Stolle y Lewis, 2002).

### 1.4.1. EL CAPITAL SOCIAL EN PIERRE BOURDIEU

El primer estudio sistemático que se ha realizado sobre el capital social lo lleva a cabo Pierre Bourdieu (1988)<sup>106</sup> en este primer análisis el autor pone en relación dos elementos esenciales del capital social, por una parte enuncia que el capital social es un conjunto de recursos de hecho o potenciales, que se adquieren a través de vínculos dentro de una red relacional y duradera. Además, dicha red dispondrá de un carácter más o menos institucionalizado, o de un reconocimiento mutuo entre las partes que la integran.

Según nos relata Martínez (2003) en la obra de Bourdieu el campo como concepto teórico es el conjunto de relaciones que se encuentran alrededor de los recursos sociales y que son asociados al capital simbólico o el prestigio social.

El capital en Bourdieu tiene una definición imprecisa (Martínez, 2003:88) a pesar de uno de los ejes fundamentales en toda su obra. Este mismo autor (Martínez, 2003:89) se refiere al capital en Bourdieu como: *“cualquier tipo de recurso capaz de producir efectos sociales, en cuyo caso es sinónimo de poder, o como un tipo específico de recurso, con lo cual sería un tipo de poder.”* A colación de esta definición podemos sacar dos conclusiones, la primera de ellas es que el capital se trata de una producción social y, como tal, tiene consecuencias que afectan al conjunto de la sociedad. La segunda es que la distribución o apropiación comporta una jerarquización<sup>107</sup> basada en el acceso o la movilización de recursos, los cuales otorgan poder a quien dispone de ellos<sup>108</sup>.

Respecto al análisis que realiza Bourdieu (1980, 1988) sobre el capital social Alejandro Portes<sup>109</sup>(1999) considera que esta propuesta se trata en profundidad desde un plano meramente teórico, a pesar de no aportar un desarrollo empírico del término afirma que

---

<sup>106</sup> El trabajo de Bourdieu (1988) no tiene la repercusión esperada hasta su traducción al inglés, ya que la publicación original se realizó en francés, y se encontraba dentro de una obra sobre sociología de la educación.

<sup>107</sup> Martínez (2003:102-103) “Toda desigualdad social puede ser interpretada como desigualdad de capital.”

<sup>108</sup> Martínez (2003:92) “El capital en, en sentido bourdiano, como sinónimo de todo tipo de recurso que da poder o permite dominación”

<sup>109</sup> (Portes, 1999:245)

conforma la perspectiva más elaborada dentro de los introductores del concepto en el discurso sociológico contemporáneo.

Pierre Bourdieu (1988)<sup>110</sup> llega a afirmar que los recursos que se obtienen por la pertenencia a un grupo son la base de la solidaridad que los hace posibles. O sea, que la función de aprovisionamiento refuerza al grupo y la adscripción de sus integrantes. Por lo que nos encontramos ante una estrategia a nivel estructural fundamentada en las redes sociales, o lo que es lo mismo, un constructo social que se desarrolla mediante estrategias de inversión en interacciones con otros actores. Aquello que se obtiene haciendo uso del capital social no son elementos que se disponen de una manera natural, por el contrario, se trata de bienes o recursos limitados que articulan e institucionalizan las relaciones de grupo y tienen un fin instrumental.

En esta definición se especifica que el capital social se estructura en base a dos elementos primordiales, por una parte nos encontramos con la relación social que se establece entre los individuos, ésta permite a dichos actores disponer de acceso a los recursos que circulan dentro de las redes sociales. Y en segundo término, hallamos los recursos disponibles para los integrantes de estas redes sociales, así como, la cantidad y calidad de los mismos.

En este sentido, a través la instrumentalización de bienes y recursos, Bourdieu (1988) ha puesto el énfasis en el carácter material y transaccional de las diferentes formas de capital. Su propuesta tiende a reducir todas estas características a una asimilación de todas las formas de capital al económico, el cual define como trabajo humano acumulado. De este modo, los actores que se encuentran integrados en redes que generen capital pueden, a través del capital social, llegar a obtener recursos económicos.

Asimismo, el capital social también podría dar paso a la adquisición de capital cultural, la adquisición de este capital cultural se realizaría mediante el contactos con expertos, siempre y

---

<sup>110</sup> Ibídem, p.249

cuando los individuos dispongan de un alto grado de capital social que les permita estar integrados en una misma red o grupo que estos actores.

Tal como expone Bourdieu (1988), la adquisición de capital social está compuesta de una doble inversión, para poder acceder a mayores cotas de capital social el individuo tiene que poner a disposición del grupo tanto recursos económicos como culturales. Por lo que, para la consecución de esta forma de capital no sólo es necesario el estar inserto de una red, sino que, dentro de ella se tienen que generar dinámicas que lleven a profundizar y otorgar mutuo reconocimiento entre sus integrantes. Este montante de reconocimiento será la llave que permita poder reclamar y disponer de los recursos que esta red o grupo tenga a su disposición material o potencialmente.

A pesar de que Bourdieu (1988) defiende que la adquisición de capital social y capital cultural se pueden convertir materialmente en capital económico, cada uno de estos tres capitales desarrolla comportamientos y características propias. Al respecto Alejandro Portes (1999)<sup>111</sup> describe que el intercambio económico se caracteriza por una menor transparencia y una mayor incertidumbre, puesto que al contrario que el capital social no existen mecanismos de control que puedan actuar como garantías o avales, tal como actúa la confianza en las relaciones del capital social.

Desde la perspectiva de Bourdieu (1988) lo que denomina como “mundo social” es un proceso de acumulación histórico, lo que le lleva a argumentar que los procesos sociales no pueden ser reducidos a conjeturas contextuales. Por tal motivo, se hace necesario reintroducir el concepto de capital, que lleva aparejado el mecanismo de acumulación del mismo. Para Bourdieu (1988) el capital se define como trabajo acumulado, pudiéndose dar en forma material, o bien, en

---

<sup>111</sup> (Portes, 1999:245) “Las transacciones que implica el capital social tienden a caracterizarse por la presencia de obligaciones no especificadas, horizontes temporales inciertos y la posible violación de las expectativas de reciprocidad. Empero, por su falta misma de claridad, pueden ayudar a disfrazar lo que de otro modo serían intercambios mercantiles lisos y llanos”.

forma inmaterial o “incorporada”<sup>112</sup>. El capital entendido como “trabajo acumulado” hace que los intercambios no se generen ni se produzcan de forma aleatoria, en especial aquellos en los que se encuentra implicada la esfera económica, evitando así sorpresas y movimientos aleatorios al azar<sup>113</sup>.

La acumulación de capital, al tratarse de un proceso histórico, ya sea de forma objetivada o interiorizada, requiere de tiempo, este tiempo puede estar destinado a producir beneficios, a producir más capital o a reproducirse a sí mismo. Por eso, tanto para su adquisición o transmisión se precisa de una inversión por parte de individuos o de colectivos.

El propio Bourdieu (1988) reconoce que la teoría económica actualmente ha dejado al margen el concepto de capital. Lo que hace muy difícil un análisis mucho más amplio de este concepto, ya que la posición dominante en la praxis económica reduce al propio capital a un mero proceso de intercambio de mercancías, orientado únicamente al interés individual que tiene como único objetivo la obtención de beneficios. Esta perspectiva reduccionista es la que define a la teoría económica actual, y acarrea que se hable de las formas de intercambio social como no económicas o desinteresadas, estableciendo una dicotomía entre formas de intercambio sin ánimo de lucro, no orientadas al beneficio, y formas de intercambio económico, de sentido opuesto. Así, la ciencia económica se constituye como una ciencia de las relaciones mercantiles, lo que provoca que no profundice mucho más allá, descontextualizando al intercambio mercantil de cualquier relación con las demás formas intercambio. A pesar de ello, Bourdieu (1988) afirma que *“el economicismo no ha sido capaz de reducir todo a la economía”*<sup>114</sup>.

---

<sup>112</sup> La forma incorporada de capital o cómo Bourdieu (1988:131) define forma de apropiación del capital.

<sup>113</sup> Bourdieu hace una analogía entre el comportamiento hipotéticamente objetivo que se le pretende dar a las transacciones económicas y el juego de ruleta, donde se puede establecer de manera muy precisa un planteamiento de competencia de perfecto de igualdad de oportunidades, sin tener en cuenta inercias, transmisiones hereditarias, caracteres adquiridos, o procesos de cualquier índole en especial de acumulación.

<sup>114</sup> Bourdieu (1988:134) describe las prácticas económicas basadas en el cálculo de los beneficios aquellos que se pueden convertir directa o indirectamente en dinero, por lo tanto cuantificables, por este motivo la relaciones de intercambio que lleva a cabo la burguesía se muestran de un mono ajeno al economía, lo que les lleva presentarse o concebirse como una esfera de desinterés.

Respecto al concepto de capital social Bourdieu (1980) enuncia que este concepto se ha impuesto como la única manera de designar ciertos efectos sociales que se derivan de la movilización de las relaciones que poseen los individuos. Según este autor el resultado de los individuos es desigual, ya que depende de la capacidad de movilización de los recursos que se encuentran a su alcance dentro de un grupo más o menos constituido y en el que se encuentre algún tipo de capital, económico o cultural.

Bourdieu (1980) define este elemento como: *“ El capital social es el conjunto de los recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento e interreconocimiento; o dicho de otro modo, a la pertenencia a un grupo, en tanto en cuanto que conjunto de agentes que poseen no solo propiedades comunes (capaces de ser percibidas por el observador, por los demás o por ellos mismos) sino que están también unidos por vínculos permanentes y útiles<sup>115</sup>. ”*

De esta definición se deriva que el capital social es un elemento constituido por aquellos recursos que una persona puede movilizar a través de sus redes sociales personales y, para tal efecto, este individuo debe pertenecer a una red social además de ser reconocido como miembro de la misma. Asimismo, los vínculos de los que dispone el individuo deben tener un carácter permanente y útil para que se produzcan relaciones de intercambio y movilización de recursos a través de ellos. La manera que dispone un agente individual de integrarse en un grupo pasa por el reconocimiento mutuo, esto quiere decir que los actores han de disponer de características similares que les permitan reconocerse. Pero también que esta homogeneidad sea tomada en cuenta por terceros, ya que un grupo se constituye socialmente cuando sus características y singularidades son reconocidas por los miembros y por aquellos que no lo son.

Se huye por lo tanto de lo que Bourdieu (1980) define como un tipo de relación en la que no se puede separar lo simbólico de lo material. No se puede alejar de lo simbólico porque es lo que

---

<sup>115</sup> (Bourdieu, 1980) en Zona abierta 94/95 (2001:83-84)

propicia que este tipo de vínculos vayan mucho más allá de las relaciones de intercambio que se producen en el mercado, las cuales no tienen por qué basarse en un reconocimiento mutuo.

En esta definición también podemos apreciar que el capital social del que dispone un individuo está estrechamente ligado al volumen de sus vínculos sociales, o bien, de las redes sociales o grupos en las que esté inserto y la cantidad de capital que éstos puedan movilizar (capital cultural, económico o simbólico). Por lo que hay que tener en cuenta que si el capital social constituye la movilización de recursos a través de redes, esto significa que no se puede desligar del recurso movilizado, por lo que nunca será independiente de los capitales con los que se relaciona, sea capital económico (capital cultural, capital simbólico o de otro tipo; Bourdieu, 1980)<sup>116</sup>.

En lo que respecta a los grupos de individuos, estos se asientan sobre una base de solidaridad que hace posible que sus miembros permanezcan cohesionados, y esta misma solidaridad se produce porque entre ellos existe un mutuo reconocimiento de una realidad común, características que permiten la construcción de relaciones entre personas que se reconocen como poseedores de una “homogeneidad objetiva”<sup>117</sup>.

Por lo que, los beneficios que se derivan de la pertenencia a un grupo van más allá de lo que se persiga conscientemente, el mero hecho de estar dentro de una red o grupo que posea un capital social alto, siendo este reconocido dentro y fuera del grupo, otorga indirectamente al agente un alto grado de capital social solo por el mero hecho de participar en él, esta atribución se produce en forma de capital simbólico y es inherente al hecho de la pertenencia, por lo que Bourdieu (1980) lo considera como “beneficio simbólico”<sup>118</sup>.

---

<sup>116</sup> Bourdieu (1980) en Zona abierta 94/95 (2001:84)

<sup>117</sup> *Ibidem*, p.84. Bourdieu se refiere con este concepto a que los actores dentro de una red se vinculan a través de un reconocimiento de características comunes que los hacen empatizar, esta homogeneidad no es algo que los haga iguales en todos los ámbitos o aspectos, sino que se trata de un elemento común mínimo que permite una relación de confianza que servirán de base para intercambios.

<sup>118</sup> *Ídem*.



Las redes son elementos socialmente constituidos. Se elaboran, crecen y se extienden gracias a que sus miembros profundizan para que sus vínculos se expandan. De igual modo, menguan o desaparecen si su naturaleza cambia. Por eso requieren de una inversión constante, tanto en su creación como en su mantenimiento; asimismo, su funcionalidad reside en que satisfagan las demandas de los integrantes, siendo capaces de establecer vínculos útiles y duraderos, pero también, dar acceso a recursos y establecer obligaciones de reciprocidad (Bourdieu, 1980)<sup>119</sup>.

A través del intercambio que se produce dentro de estas redes se establecen los límites de acción de sus actores, por una parte, se instituyen cuáles son las relaciones legítimas dentro del grupo y se delimitan cualquier tipo de relaciones que se consideran ajenas a la red, lo que se establece como contextos excluidos de dichos procesos de intercambio.

Debido a estas limitaciones, los actores que pertenecen a dichos grupos son garantes del cumplimiento de las normas grupales, y de preservar los límites establecidos. Las incorporaciones están mediadas por mecanismos de inclusión y exclusión, lo que en cierto modo limita la deformación sustancial de la red, previniendo conflictos. Bourdieu (1980)<sup>120</sup> también destaca que la creación de capital social está estrechamente ligada con las dinámicas de grupo, en tanto que instauran una cultura comunitaria que tiende a aprobar los intercambios que se consideran legítimos según las intranormas y sancionar aquellos que se realizan en un contexto “prohibido”. Esto permite observar que estas dinámicas de institucionalización disponen de un doble objetivo, el primero es homogeneizar e integrar el grupo a través de procesos de reconocimiento mutuo, cohesionar e integrar fomentando la

---

<sup>119</sup>Ibídem, p.85. “[...] La red de vínculos es el producto de estrategias de inversión social destinadas de modo consciente o inconsciente a la institución o la reproducción de relaciones sociales utilizables directamente, a corto o a largo plazo, es decir, a la transformación de relaciones contingentes, como las relaciones de vecindad, de trabajo o incluso de parentesco, en relaciones necesarias y electivas al mismo tiempo, que implican obligaciones duraderas, sentidas de modo subjetivo (sentimientos de gratitud, respeto, amistad, etc.) como comunicación que expone y produce el conocimiento y el reconocimiento mutuos.”

<sup>120</sup>Ídem. “La reproducción del capital social es tributaria de parte de las instituciones que se proponen promover los intercambios legítimos y excluir los intercambios ilegítimos favoreciendo oportunidades, lugares o prácticas que reúnan de modo aparentemente fortuita individuos lo más homogéneos posible en todos los aspectos pertinentes desde el punto de vista de la existencia y la permanencia del grupo [...]”

interconexión, a la vez que un segundo objetivo permite que se refuerce el cierre sobre las normas del grupo o red.

Pero no hay que perder de vista que todo este esfuerzo de interrelación e intercambio genera capital social. Y este queda acumulado dentro del mismo grupo. En relación a esto, Bourdieu (1980) afirma que *“cuanto mayor es el rendimiento de ese trabajo de acumulación y mantenimiento del capital social más importante es este capital”*<sup>121</sup> lo que otorga a los actores que se encuentran más integrados la posibilidad de disponer de mayor capital social grupal. Así, se constituyen como referentes y contraen mayores vínculos porque su centralidad funciona como un polo de atracción ante terceros.

El capital social se reproduce a través de un esfuerzo en modo de inversión que debe hacerse de manera constante, materializado a través de actos de intercambio que refuerzan los lazos intergrupales y ejerciendo la función de mutuo reconocimiento. Dicha inversión requiere disponer de tiempo y esfuerzo, lo que indirecta o directamente nos indica que se precisa del capital económico para su realización<sup>122</sup>.

De igual modo, la labor que un individuo debe realizar para juntar y conservar capital social explica que esta sea directamente proporcional al capital disponible. A modo de ejemplo podríamos hablar de que aquellas personas que dispongan de un capital social de partida relativamente alto establecerán con más facilidad relaciones estables con otros, ya que su capital social funcionará como un elemento de atracción y consolidación de nuevas relaciones que le suministren nuevo capital social. Por lo que debemos tener muy presente que el capital social incorporado previamente es un excelente atractor.

---

<sup>121</sup> Bourdieu (1980) en Zona abierta 94/95 (2001:86)

<sup>122</sup> Bourdieu (1988:153) Hace referencia a que el gasto o la inversión que se realiza por parte de los individuos en capital social tiene un componente de clase, ya que la disposición adquirida por los individuos para mantener e integrar relaciones sociales es una competencia específica que se encuentra irregularmente distribuida entre las diferentes clases sociales, pero también en relación con una misma clase social según las capacidades de los individuos y su origen social.

Dentro de cada grupo existe siempre un individuo o un pequeño conjunto de individuos que concentran el conjunto del capital social. Esto se produce debido a la existencia de normas o formas más o menos formales de delegación de capital, esta acumulación del capital tiene la función en muchos casos de centralizar y servir como “depósito”, aunque también practican un control formal sobre las formas y maneras de interactuar de los miembros. Ejercen una labor de representación que excede con mucho a la capacidad personal que como único agente individual dispondría. De esta manera el éxito o fracaso del grupo a nivel colectivo le otorga una posición privilegiada que le facilita la interlocución y la gestión global del capital social del grupo. Este individuo o grupo cuenta entre sus funciones la de defender todos los intereses y a todos los integrantes miembros de su red, sea cual sea su nivel de capital social, grado de influencia o cualquier otro elemento que pueda cualificarlo.

Esta figura de representante comunitario se establece mediante un mecanismo que Bourdieu (1988) define como de “delegación institucionalizada” de capital social. Esta cesión evita agravar las consecuencias de los posibles errores que puedan realizar los integrantes a nivel individual comprometiendo al conjunto. Por lo que su principal función es delimitar la responsabilidad individual. En consecuencia, solo los delegados institucionales tienen la potestad para actuar en representación del colectivo, como también el ejercer acciones disciplinarias y correctoras de conductas cuando no se atengan a las normas internas.

La representación o delegación no está exenta de normas. La acumulación del capital social colectivo implica un plus de confianza en aquel o aquellos que ejerzan la representación y autoridad dentro del grupo. Ese es el motivo de que el grupo establezca mecanismos de acceso a la representación o delegación, así como que se impongan las condiciones que se deben cumplir para tal fin a la hora de disponer capital social colectivo<sup>123</sup>.

---

<sup>123</sup> Este punto será tratado en un posterior apartado sobre actos de institucionalización.

Otro proceso de atribución de capital social es la “delegación difusa”. Se establece entre los agentes que se encuentran en posesión de un capital social de grupo solo por el mero hecho de estar integrados él (Bourdieu, 1980). A cambio, están en la obligación de defender la integridad del grupo, y por ende, de todos sus miembros, se encuentren en la posición que se encuentren; da lo mismo que sean centrales o periféricos, su defensa se establece por el mero hecho de ser miembros.

Dentro de los grupos la desigual distribución del nivel de acumulación de capital social entre sus integrantes se produce porque en la naturaleza de estos grupos está la de delegar el capital social a unos pocos miembros. A cambio, los que reciben este aporte extra tienen la obligación de hacer efectivas las normas y ejercer la defensa de todos los miembros de la red.

En la definición que Pierre Bourdieu (1988) realiza sobre el capital social también hace referencia a que este se compone de recursos que se manifiestan de una manera explícita y aquellos otros recursos que tienen un carácter potencial. Pues bien, la fuente de estos recursos se encuentra incrustada en redes duraderas más o menos estables e institucionalizadas que posee el actor al que pertenece tal capital social. A su vez, estas redes tienen como peculiaridad que actúan de modo que existe entre los actores que la integran un conocimiento y una reciprocidad bidireccional entre todos sus miembros. Lo más destacado de esta forma de capital es que para el acceso a ella el individuo debe estar integrado en un grupo. Igualmente, el capital individual que posee cada uno de ellos se aporta como inversión al resto de los integrantes que comparten este recurso, pasando de ser un bien unitario e individual, a un recurso compartido de carácter colectivo. El término al que Bourdieu hace referencia para definir a estos integrantes es el de “merecedores de crédito”, sólo aquellos individuos que forman parte de un grupo red y a su vez el resto de participantes que dentro de ese colectivo, lo reconocen como tales, son los que pueden optar por hacerse valedores y apropiarse de los recursos que se aportan a dicha red.

El capital social se asienta sobre el principio del intercambio. Dicho intercambio no sólo está conformado de bienes materiales, sino que el intercambio de recursos intangibles y/o simbólicos es determinante para este tipo de capital. Vemos aquí una clara influencia del trabajo de Simmel. De esta forma, los procesos de intercambio que se dan en el seno de un grupo o red que dispone de capital social tienen que ser retroalimentados. La red no solo funciona como una fuente de recursos sino que también ejerce una función de depósito, algo parecido a un “fondo de inversión” de recursos y relaciones compartidos.

La protección que se ejerce para la no desintegración o dilapidación de este capital social se realiza en forma de institucionalización de las relaciones que garantizan socialmente y a su vez sancionan o tutelan estos intercambios. De esta forma se pueden establecer símbolos específicos de pertenencia a grupos que actúen identificadores de integración a una red, grupo, colectivo o comunidad. El reconocimiento mutuo deriva de una identificación de los actores como parte de un mismo elemento distintivo que funcione como aglutinador y responda a una función identificativa<sup>124</sup>.

Las relaciones de intercambio que se dan dentro de estos colectivos, redes o grupos, refuerza la idea de cohesión a través de las diferentes relaciones de reciprocidad en las que se basa el capital social. Por eso su efecto es el de reforzar, a la vez que este elemento genera más recursos en el cual los aspectos material y simbólico forman un todo, llegando a tal punto que solo la visibilidad de este elemento hace posible su existencia. Explicado de otro modo, siempre y cuando se visualicen las relaciones en las que se basa el intercambio, donde los individuos se reconozcan como partícipes de una red y existan vías de retroalimentación, solo en ese caso perdurará el capital social.

---

<sup>124</sup> Bourdieu (1988:149). El autor hace referencia a que la institucionalización de los actores de una red donde se comparte capital social parte de la idea del reconocimiento mutuo como tales, de este modo, cualquier signo identificativo delimita a los participantes y les hace merecedores de crédito. El crédito en forma de recurso material o simbólico que todos los individuos aportan de manera colectiva a este grupo. Además de eso, la pertenencia obliga al mantenimiento de ese “bien común”, la identificación y pertenencia obliga a normas de obligado cumplimiento que se encuentran bajo supervisión y con riesgo de sanción colectiva si no se cumple con él. Así la pertenencia a una familia, clase, clan, o cualquier otra institución u organización definen a los integrantes, pero a la vez reconoce las relaciones de intercambio socialmente institucionalizadas.

La identidad compartida y el reconocimiento recíproco de los actores son la base de un intercambio mutuo y provechoso que sostenga el “depósito” y la utilización de capital social.<sup>125</sup> Aunque esta relación solo se produce cuando los elementos de cohesión son reconocibles por los integrantes de la red, por lo que se precisa de una constancia en el mantenimiento y un contexto que propicie el autorreconocimiento<sup>126</sup>.

Por otra parte, el capital social no es algo que permanezca aislado o funcione de manera autónoma de los otros tipos de capital como el económico o el cultural. La cantidad de capital social que un individuo posee dependerá de la cantidad de recursos-red que sea capaz de aglutinar (movilizar), así como de la cantidad de los otros tipos de capitales que posean aquellos con quien establece relaciones<sup>127</sup>. En relación a esto Bourdieu (1988)<sup>128</sup> incide en la relevancia de la homogeneidad objetiva de las relaciones, porque esas relaciones de intercambio se establecen solo entre quienes se identifican mutuamente como iguales al poseer características comunes, aunque este autor también apunta que hay que ser conscientes del hecho de que el capital social funciona como un elemento que potencia sinergias sobre el capital disponible.

Por tal motivo, los beneficios que reporta el capital social se derivan de la pertenencia a un grupo y estos, a su vez, son el fundamento de la cohesión grupal. Pero no debemos confundir

---

<sup>125</sup> *Ibíd.*, p.149. Bourdieu señala que uno de los elementos que hay que tener en cuenta para el sostenimiento del capital social es el reconocimiento de los integrantes de una red en base a una identidad compartida, por lo que no se descartan criterios de proximidad geográfica, o de proximidad económica y social, elementos que conforman un abanico de variables que puedan tender puentes entre individuos. Cabe señalar que los estudiantes universitarios comparten bajo el amparo de la institución a la que pertenecen señas de identidad que los definen como tales, los cualifican interna y externamente. Pertenecer a una institución para los ajenos a ella los define, pero ellos mismos como tales al estar insertos en ella se reconocen, lo que unido a otros elementos conforma unas señas de identidad y reconocimiento mutuo, elemento clave según Bourdieu para establecer vínculos y redes de intercambio mutuas.

<sup>126</sup> Este párrafo hace referencia a que los elementos que definen a un grupo-red son un conjunto de elementos comunes, estos elementos comunes dan base a los intercambios y sostendrán esa red. Pero fuera de ese contexto donde los elementos no permiten el reconocimiento mutuo este vínculo perderá sentido. Y las señas que los identifican e institucionalizan socialmente serán débiles o inexistentes, porque esa unión no es reconocible, carece de un aporte estable que haga que se sostenga esa red. En cierto modo, se podría hablar de redes contextuales ad hoc que se enmarcan dentro de instituciones que propician relaciones informales entre sus integrantes.

<sup>127</sup> Elementos como los modales o la forma de hablar, propios de capital simbólico, pueden llegar a ser un elemento identificativo que dé pie a la inserción en un grupo donde se disponga de capital social, ya que su adquisición son un distintivo de estatus y hacen referencia al grupo de referencia del individuo.

<sup>128</sup> Bourdieu (1988:150) “El reconocimiento institucionalizado en las relaciones de intercambio presupone un reconocimiento de un mínimo de homogeneidad objetiva entre quienes mantienen dichas relaciones”

estos resultados positivos con que los grupos estén conformados bajo una concepción finalista de consecución de beneficios, porque el fin de estos grupos no es el actuar conscientemente para generar beneficios materiales. No funcionan como un grupo de intereses o un *lobby* que genere un beneficio neto económico, sino que su razón de ser es el articular vínculos de solidaridad entre sus integrantes, a pesar de que dentro de su seno se puedan dar altas concentraciones de capital social este tipo de grupo se sustenta sobre los lazos de solidaridad y no sobre los réditos que de ellos se derivan.

El conjunto de relaciones que se forman dentro de una red social no deviene de un acto original que la perpetúa en el tiempo para siempre de manera indefinida, si no que por el contrario requiere una atención constante. Su permanencia estable depende de lo que Bourdieu (1988) define como “*esfuerzo continuado de institucionalización*”<sup>129</sup>.

El proceso de institucionalización se define como aquel que está destinado a consolidar, hacer crecer las redes (Bourdieu, 1993). Goza de gran relevancia a la hora de generar y producir vías útiles que se perpetúen en el tiempo, dando cauce a beneficios tanto materiales, como inmateriales o simbólicos. Asimismo, las relaciones que se producen en el ámbito familiar, laboral o dentro de los miembros de una misma comunidad se buscan como relaciones deseables que se seleccionan y se precisan, lo que implica que para su mantenimiento o “institucionalización” se adquieran ciertas obligaciones estables en el tiempo basadas en vínculos emocionales y afectivos, como también, sobre *garantías institucionales*<sup>130</sup>.

---

<sup>129</sup> Bourdieu (1988:151) hace mención en este punto a lo que él llama “Ritos de institucionalización” donde define estos fenómenos sociales diferenciándolos de los rituales de iniciación, estos ritos son un elemento crucial para marcar hitos en los procesos de institucionalización en donde una red social es un producto de las múltiples inversiones que realizan a nivel grupal o individual sus componentes, y pueden ser o no conscientemente dirigidas, o aparecer de modo casual conexiones que generen expectativas de beneficios a corto, medio o a largo plazo.

<sup>130</sup> Al amparo de instituciones socialmente constituidas, ya sea de acuerdo a derecho como de un modo socialmente reconocido, generan una “realidad simbólica” que Bourdieu (1988:152) define como algo “que lleva ínsita la magia de lo consagrado”, el autor pone los ejemplos de la familia o la aristocracia, donde el intercambio de bienes conllevan un reconocimiento mutuo y una carga simbólica que atribuye al donante y al receptor en agentes de conocimiento y reconocimiento retroalimentando con este proceso la pertenencia a dicha institución. Así mismo, este intercambio atribuye límites los cauces espacios y mecanismos donde son lícitas estas transacciones, logrando con estos que los propios actores sean los guardianes y llave de las restricciones o condiciones que se precisan para entrar dentro de dichas instituciones. Las condiciones que propone el grupo para su acceso evitan lo que Bourdieu (1988) llama *mésalliance* (matrimonio desigual) una unión o convergencia que puede alterar la

### **1.4.1.1. INSTITUCIONES EDUCATIVAS Y CAPITAL SOCIAL EN PIERRE BOURDIEU**

La exposición teórica que realiza Bourdieu (1993) sobre los rituales de institución da una explicación y sentido a como se entiende la pertenencia a un colectivo, grupo o institución. En su seno se establecen rituales que confieren identidad y estatus, elemento clave para el reconocimiento como miembro de un colectivo o red. Así, los miembros de un colectivo que se autorreconoce tienden no solo a establecer vínculos de reciprocidad, sino que el estatus que les es conferido les obliga a mantener una solidaridad entre miembros. Autores como Coleman (1988; 2011), Lin (2000) o Putnam (1993; 2003; 2011) o el mismo Portes (1999) también hacen referencia a que la consecución y generación de capital social es un elemento clave para el que es necesario pertenecer a una red o grupo que disponga de este tipo de capital, pero no profundizan en la manera que tienen estos grupos, redes o comunidades en la institucionalización de la membresía.

Todo grupo, comunidad o colectivo donde se insertan estas redes sociales está limitado por unas reglas que sus miembros establecen en conjunto, ellos mismos son los que garantizan su cumplimiento y actúan como reguladores de los procesos de exclusión e inclusión de aspirantes e integrantes. Para que esto suceda se requiere de cierta homogeneidad entre los miembros, siendo mucho más fácil de este modo continuar ejerciendo un control sobre las transacciones.

Sobre las instituciones también cabe decir que ellas mismas proveen de bienes y recursos que van moldeando a través de prácticas comunitarias a sus integrantes, obteniendo como resultado un afinamiento de los integrantes en sintonía con los parámetros referenciales que el grupo tiene, de manera que estos mecanismos son a la vez un modo de reproducción y garantizan la supervivencia del conjunto.

---

esencia del colectivo al tratarse de un agente introducido que desequilibra las condiciones homeostáticas, alterando los límites de una manera abrupta fuera de lo que se considera legítimo. Ese es el motivo que las incorporaciones a dichos grupos, comunidades, familias o instituciones sociales sean un asunto que sea vigilado por el conjunto y se encuentre sometido a un proceso de validación colectiva.



Como ejemplo de esto Bourdieu (1988) expone que los resultados que se derivan de la educación reglada no se restringen a un carácter meramente técnico, a este proceso de aprendizaje institucionalizado al margen de los conocimientos propios socialmente reconocidos, conjuntamente con la incorporación de capital cultural en el individuo hay que sumarle un efecto iniciativo y consagrador que Bourdieu (1993) considera “mágico” y que se manifiesta de manera muy evidente en instituciones de enseñanza para élites. Aquellos centros que forman a las personas que están llamadas a ser dirigentes o miembros de la clase dominante. Este argumento puede ser utilizado para hablar de las universidades, instituciones de enseñanza superior cuyos estudios transmiten algo más que un conocimiento técnico socialmente sancionado a través de un título universitario. Aunque bien es cierto, que existen múltiples enfoques en este sentido, ya que no todas las universidades tienen la misma facilidad de acceso, ni todas las titulaciones disponen de los mismos mecanismos de apertura y cierre. Los mecanismos de cierre en procesos de institucionalización están mediados por pasar las pruebas de selectividad y las notas de corte que dan acceso a las titulaciones universitarias, exigiendo una nota mínima que se fija en función de la calificación de acceso del último alumno admitido el curso anterior. Este proceso hace que las plazas sean limitadas y que por lo tanto, los jóvenes que quieran acceder a una titulación superior tengan que pasar un filtro a modo de “concurso-oposición”. Bourdieu (1993) asocia la entrada de estos estudiantes en la institución universitaria a algo más que la mera consecución de una nota de corte, de este modo, su planteamiento está condicionado por un componente de clase, ya que estos alumnos se encuentran respaldados por un capital cultural propio de su familia de origen, que hace que sus capacidades, recursos y opciones sean mucho mayores que el resto, partiendo así de una posición privilegiada de partida.

Siguiendo este argumento, las instituciones de enseñanza superior tienen un efecto envolvente sobre sus alumnos, ya que llegan a alterar y programar ciertas esferas de su rutina diaria. Más allá de las aulas, los estudiantes se sumergen en una sucesión de actividades

académicas que terminan ejerciendo un control determinante sobre ellos. Estas actividades tienen la función de establecer una “cultura universitaria” en la que fundamentar una identidad corporativa. Al igual que el acceso a la institución se encuentra mediado por una nota de corte, dentro de la misma se desarrolla otro proceso de separación, lo que Bourdieu (1993) denomina “ritual de Institución” o “rito de institución”, parecido los rituales de paso, ya que también busca diferenciar y reconocer a aquellas personas que lo experimentan, separa porque marca una división entre aquellos que no han entrado o no han podido entrar en la propia institución, y aquellos que estando dentro se reconocen como tal.

La función social del ritual y el significado del rito de paso según Bourdieu (1993) van mucho más allá de la definición que Arnold van Gennep (1961) le otorga, por eso, cabe diferenciar entre diferentes tipos de ritos de consagración o legitimación y los rituales de institución.

Siguiendo la definición de Bourdieu (1993), por rituales institución entendemos aquella serie de mecanismos o procedimientos que tratan de instituir a una persona o un grupo de personas; por su medio se busca la legitimación o consagración. Lo más importante de este rito de instituciones es la división que se establece entre aquellos que han pasado del rito, los cuales son reconocidos como instituidos, frente a aquellos que no lo son, ya que no han estado sometidos a este conjunto ritual, este conjunto no consagrado se autodefine en oposición al grupo instituido, siendo la función de este rito de institución el consagrar la diferencia entre unos y otros.

Los ritos institución tienen una función simbólica al transformar la imagen que la persona investida tiene de sí misma, consecuentemente está tiende a comportarse de acuerdo al estereotipo que se deriva de esta institución<sup>131</sup>.

---

<sup>131</sup> Bourdieu (1993:116). Se indica que los títulos los sociales de crédito o lo confianza llamados *credentials* las cuales incluyen los títulos académicos, y aumentan de forma duradera la valía de su portador en la confianza social que se supone a estos títulos incide directamente sobre la persona que los posee. Puesto que las distinciones socialmente más eficaces son aquellas que parecen fundarse en diferencias objetivas, como es el caso de los títulos académicos.

Consiguientemente, los rituales institución están consagrados en obtener que cada persona actúe de la forma en la que es instituida, o dicho de otra manera, “*conviértete en lo que eres*”<sup>132</sup> Bourdieu (1993). Aunque estos rituales de institución solo funcionan si proporciona algún tipo de estatus u otra característica que les dé sentido, algo que garantice una serie de elementos distintivos que sean propios de una institución socialmente reconocida y otorguen valor a aquellos que participen de los mismos. Es así como los individuos que reciben estos actos de institución hacen creer a los demás que sus cualidades se encuentran consagradas, disponiendo de utilidad y un reconocimiento aceptado que reconozca su existencia.

#### **1.4.1.2. LAS FORMAS DEL CAPITAL SEGÚN BOURDIEU**

Según Bourdieu (1988) capital puede manifestarse de cuatro maneras diferentes (capital económico, capital cultural, capital social y capital simbólico). Esta categorización se relaciona con los costes de transformación, así como, al ámbito de aplicación al que se circunscriba cada uno de ellos. Y que configuran los elementos previos para su aparición efectiva. Así, el capital económico es directa e inmediatamente cuantificable monetariamente, y resulta un elemento clave a la hora de la institucionalización de la adquisición de las propiedades y los derechos que se alcanzan sobre ellas.

En segundo lugar tenemos el capital cultural, éste también puede ser convertido en capital económico si reúnen ciertos requisitos, y su institucionalización es posible sobre todo en forma de títulos académicos (es cierto que existen formas más abstractas de capital cultural, como el capital cultural incorporado, que no pueden ser totalmente reducidas a otros tipos de capital).

A continuación nos encontramos con el capital social, al tratarse de un conjunto de obligaciones y relaciones sociales también puede ser convertido en capital económico,

---

<sup>132</sup> Bourdieu (1993:118)

pudiendo también estar institucionalizado apareciendo materializado a modo de títulos nobiliarios<sup>133</sup>.

En último lugar nos encontramos con el capital simbólico es cuarta forma del capital que Bourdieu (1988) define como un agregado a los demás tipos de capital. Este deriva de la posesión de otros capitales y está vinculado a una posición dentro de una estructura social. Tal como nos indica Martín (2003:97) el capital simbólico no puede circular (no puede ser adquirido por transacción) pero permite que aquellos que lo posean dispongan de un valor social. En resumen, el capital simbólico es un tipo de capital que nace como efecto secundario de la posesión de los diferentes tipos de capital cuando esta es percibida como “natural” entre sus propietarios, al ser un bien derivado no puede ser apropiado o adquirido por intercambio.

Por tanto, el estudio del capital simbólico fuera de la teoría de Bourdieu es bastante controvertido, especialmente si se relaciona con el capital social, ya que muchos autores como Coleman (1988) o Putnam (1993) no consideran al capital simbólico como un elemento separado fuera del capital social, sino parte de este. Esto se explica porque el propio capital social a nivel estructural o comunitario se entiende como un elemento derivado de acciones colectivas.

#### **1.4.1.3. RELACIÓN Y DIFERENCIAS ENTRE CAPITAL HUMANO Y CAPITAL SOCIAL EN BOURDIEU**

De las tres principales formas de capital, el capital social es el menos tangible de todos, pues es un recurso inmaterial. En el caso opuesto tenemos al capital físico que es tangible y se

---

<sup>133</sup> Bourdieu (1988:136) hace referencia al capital simbólico, en la medida en la que esté representado e institucionalizado permite establecer una relación de reconocimiento o desconocimiento, que presupone la intervención de habitus, donde juega el papel de una capacidad cognitiva socialmente constituida. Cabe decir que cuando se hace referencia a títulos nobiliarios se puede extrapolar a un contexto mucho más amplio, no sólo la circunscripción al ámbito aristocrático formalmente constituido, sino también cualquier tipo de representación institucionalizada en forma de reconocimiento social formalmente establecido. De este modo, al hablar de una representación de capital social institucionalizado podemos hacer referencia a cualquier elemento de representación institucionalizada que esté sancionado socialmente y que lleve acarreado un reconocimiento simbólico cognitivo.

manifiesta en materia observable, el capital humano sería una suerte de forma mixta que estaría en un punto intermedio entre ambos.

Se entiende como capital humano aquel capital que se crea cuando se incorporan al individuo conocimientos y habilidades que están destinadas a desarrollar con destreza tareas determinadas. Para Coleman (1988) este tipo de capital humano se define de una manera muy parecida al capital cultural incorporado al que hace referencia Bourdieu (1988). Tanto el capital físico, material, como el capital humano, conocimientos incorporados, facilitan la tarea productiva. Cabe incluir también al capital social que aun no siendo un capital tangible, también puede cumplir perfectamente dichos fines.

#### **1.4.2. EL CAPITAL SOCIAL EN JAMES COLEMAN**

El sociólogo norteamericano James Coleman (1988; 2011) es uno de los autores clásicos del capital social. Al formular su propuesta, el principal objetivo que tenía era la de aunar en una misma propuesta teórica, la teoría sociológica y la teoría económica. Con esta idea parte de la teoría de la elección racional propia de la teoría económica para explicar su comportamiento, pero sin contemplar el atomismo asocial propio de las corrientes liberales de la teoría económica clásica, que entiende como motor de acción la búsqueda de beneficios que parte del comportamiento individual, sin tener en consideración el contexto o la interrelación con otros individuos.

El capital social se caracteriza y diferencia de cualquier otro tipo de capital por ser un bien público. Los actores que generan capital social solo se ven recompensados por una pequeña parte en una pequeña parte, y casi siempre de forma indirecta, porque esta inversión casi nunca se devuelve de la misma manera. En muchos casos los beneficios que se obtienen son transversales y no conscientemente generados. La causa de que esto se produzca es que se derivan de otras acciones que se realizan dentro de una misma estructura. Esta característica de no ser repercutido en la misma intensidad o magnitud puede “jugar a la contra”

desinhibiendo o menguando la inversión en capital social por parte de los miembros de un grupo o red (Coleman, 1988)<sup>134</sup>.

Ahora bien, la centralidad del actor en la creación del capital social no está exenta de debate. El capital social es un producto de la acción social y esto ha llevado a que existan dos posturas contrapuestas relativas a la interpretación de si la centralidad en la generación del capital social es individualista, o bien si el actor actúa condicionado por procesos de socialización y el contexto en el cual se encuentra. La primera perspectiva se trata de la visión que tienen los economistas a la hora de interpretar la acción humana. Consiste en ver al actor como único, que toma sus propias decisiones de modo autónomo persiguiendo la maximización del rendimiento de las mismas. Según esto, todo individuo está guiado por un principio de acción que se fundamenta en la búsqueda de un beneficio en términos eficientes.

Una de las principales características de la corriente económica es su oposición diametral a la idea de que las acciones de los individuos sean condicionadas y determinadas por la realidad social que los rodea. Desde esta perspectiva se aparta la posibilidad de que el actor pueda verse influenciado por algo más que su propia iniciativa en la búsqueda de beneficio; aunque cabría tener en cuenta a la hora de posicionarse en esta visión que las relaciones sociales, las redes, las organizaciones e instituciones son elementos claves dentro de la sociedad, pero también de la economía (Coleman, 1988). Por lo que, no contemplar estos elementos como variables que puedan influir en el comportamiento del actor es reduccionista y, del mismo modo que la teoría de la acción social limita al contexto la acción del actor, esta teoría economicista tiende a dejar al contexto fuera, introduciendo un sesgo inversamente proporcional al de la que aboga que el contexto determina totalmente al actor.

En segundo lugar está la perspectiva adoptada por los sociólogos, en la que el actor cobra un peso específico y su comportamiento se encuentra determinado por su socialización.

---

<sup>134</sup> Coleman (1988:79)

Asimismo, sus acciones se encuentran mediadas por las normas y las obligaciones que le impone la sociedad a la que pertenece<sup>135</sup>, por lo tanto la acción se encuentra determinada por el contexto social donde se inserta el actor.

Estas dos corrientes cuentan con serios sesgos que se asientan en sus fundamentos de partida, Coleman (1988) señala que la corriente sociológica sigue un determinismo contextual, acarreado una carencia muy significativa que es tratar de entender la acción del individuo sin dotar a este de “motor de acción”, aquella motivación que es propia del actor, no siendo una motivación derivada exclusivamente del contexto social que lo rodea. Por ende, el actor carece de iniciativa propia que parta de su interior y sus acciones no pueden entenderse fuera del marco contextual, concluyendo que los propósitos se encuentran siempre mediados por las normas, obligaciones u otros devenires del contexto, no dando lugar a la independencia de acción auto-inducida dotada de una intencionalidad singular<sup>136</sup>.

Coleman (2011) defiende que ambas tendencias no pueden amalgamarse, es necesario dar un sentido teórico y argumentar por qué se realiza la confluencia de ambas. Para tal fin se parte de la teoría del intercambio de George Simmel, a pesar de no estar exenta de críticas, tal como apunta Dennis Wrong (1961). Para Coleman (1988) la teoría del intercambio tiene una limitación en lo referente a las relaciones de nivel micro. Para solucionar este inconveniente se recurre a la teoría económica, donde uno de sus mayores aciertos ha sido el articular un paso entre lo micro y lo macro y, a su vez, que este camino se realice de manera que las acciones entre ambas dimensiones puedan derivar en el propio sistema (Gouldner, 1960).

---

<sup>135</sup> Según Coleman (1988) la corriente sociológica a la hora de la interpretación de la conducta humana tiene la ventaja de la descripción del contexto de una manera muy completa, además de realizar un análisis muy profundo de cómo el contexto puede condicionar la acción humana.

<sup>136</sup> Esta teoría dentro de la sociología no ha estado exenta de críticas, Dennis Wrong (1961) habla de la “La concepción sobresocializada del hombre en la sociología moderna” (Coleman, 1988:48).

El principal argumento de Coleman (1988) <sup>137</sup> defiende “[...] que el capital social en la familia y en la comunidad contribuye a la formación de capital humano.” El indicador que utiliza este autor para verificar su hipótesis se centra en la escuela como institución educativa, más concretamente en la permanencia en ella hasta el final del periodo académico obteniendo la graduación, o bien, el abandono de la misma <sup>138</sup>. Dicha permanencia o el abandono escolar se encuentran íntimamente ligados al capital social disponible en la familia, de modo interno, y el capital social comunitario en torno a la institución escolar; ambos factores son determinantes a la hora de reducir la probabilidad de abandono escolar. De esto se deriva una de las características que Coleman (1988) define como propias del capital social, el ser un elemento que se inserta en la estructura social. Desde esta perspectiva su funcionamiento puede interpretarse desde la lógica de la teoría de la acción racional.

A esta primera característica se le suman otras tres formas que explican el concepto de capital social: las obligaciones y expectativas; en segundo lugar estaría la información que circula por las redes; y en último lugar las normas y sanciones propias de la estructura.

La primera de estas tres características la conforman las obligaciones y expectativas. Estas se encuentran determinadas por la confianza que los actores obtienen de una determinada estructura en relación a la respuesta que de ella puedan obtener. En segundo lugar se encuentra el flujo de información que se conforma como un elemento clave a la hora de activar la estructura social. Las estructuras se basan en la interconexión de actores y sus relaciones se miden por el flujo de información que por ellas circula, haciendo estas estructuras más o menos densas.

Por último, la tercera forma que según Coleman (1988) define el comportamiento del capital social son las normas y sanciones efectivas. Éstas tienen el papel de gratificar a quien cumplen

---

<sup>137</sup> Coleman (1988:78)

<sup>138</sup> Coleman (1988) en esta investigación se centra en el estudio de niños y adolescentes en periodo escolar, menores de edad que conviven con sus familias y que se encuentran condicionados por el contexto comunitario en el que se encuentran.



con los comportamientos positivos establecidos como “reglas de juego” dentro de las estructuras, así como, de sancionar a quienes las incumplen. Para ello se sirven del cierre de la estructura como mecanismo coercitivo con el fin de llegar a todos y cada uno de los actores, teniendo como funciones premiar o reprimir su comportamiento.

El capital social no es un elemento singular y único, se encuentra compuesto de múltiples variables que lo conforman. De hecho, según defiende Coleman (2011) este tipo de capital se define por su función. La definición del capital social por su función es justificada porque que todos los actores puedan establecer relaciones dentro de las estructuras sociales. Por eso podemos hablar del capital social como un elemento relacional que dota de recursos a los actores que se encuentran dentro de estas estructuras.

El capital social al igual que el capital económico o el capital cultural, tiene una función productiva. Haciendo uso de este capital se pueden alcanzar recursos y lograr determinados objetivos que difícilmente podrían llevarse a cabo por un solo actor individualmente. Esto hace que su uso facilite la acción de los actores al proporcionar recursos “heurísticos”<sup>139</sup> de carácter informal. Aunque el capital social no es un elemento tangible, lo componen recursos inmateriales. Su uso puede hacer que aquellos que dispongan de él puedan convertirlo en recursos materiales. Pero esto, como veremos más adelante, acarrea costes de transferencia y conversión. Coleman (1988) es el introductor en la teoría social de la idea de que en su comportamiento el capital social guarda aspectos comunes con el capital físico, el capital financiero y el capital humano. Aunque a diferencia de estos, al capital social se le añade un elemento determinante que lo define “las relaciones interpersonales”.

A modo de resumen podemos ver que la utilidad del capital social radica en que pone a disposición del actor elementos pertenecientes a la estructura social, los actores utilizan estos recursos para desarrollar sus propios intereses y fines. Existe por tanto, una transición de

---

<sup>139</sup> Mecanismos generalizadores que funcionan como respuesta tipo, proporcionando una respuesta rápida aunque poco elaborada de cómo reaccionar ante un imprevisto.

recursos de lo macro a lo micro, y una relación de inserción de lo micro a lo macro, los recursos fluyen de la estructura al actor individual, que a su vez se inserta en la misma, generándose una corriente de relaciones-red<sup>140</sup>. Uno de los elementos clave en este sentido es la institucionalización de la acción individual como hemos tratado en el apartado anterior cuando hablamos de la perspectiva de Bourdieu (1988).

En suma, el capital social permite combinar elementos diferenciados para obtener resultados que alcancen varios niveles de la estructura social, o bien, actuar sobre los actores para producir comportamientos diferentes a nivel individual. En este sentido, los recursos informales, basados en las relaciones de vínculos débiles funcionan como un elemento clave a la hora de que los individuos puedan alcanzar objetivos deseados.

#### **1.4.2.1. EL CAPITAL SOCIAL COMO BIEN PÚBLICO Y SUS BENEFICIOS INDIVIDUALES**

Una de las características que define al capital social es que sus actores pueden ser individuos o actores colectivos, Putnam (2003), ya se trate de instituciones o comunidades. A su vez, estos se pueden relacionar y combinar entre sí, consiguiendo generar mayores niveles de capital social.

James Coleman (2011) fue el primer autor en proponer que el capital social se conforma por un conjunto de recursos que se encuentran dentro de una estructura relacional. Esta propuesta se desarrolla a partir de la idea de que la acción social se conforma a través de interacciones que generan que los actores interactúen y establezcan una dependencia mutua, a través de estas acciones se articulan las estructuras donde se insertan los diferentes agentes, estos vínculos fomentan la cooperación y la coordinación entre partes, lo que hace posible que

---

<sup>140</sup> Coleman (1988:55) pone el ejemplo de los círculos clandestinos de estudio entre los jóvenes de Corea del Sur, que son constitutivos de capital social. Estos círculos de estudio se organizan en comités que proporcionan a sus integrantes recursos e información dentro de las universidades coreanas. De igual modo canalizan la protesta individual hacia una revuelta organizada de carácter colectivo, generando movimientos estudiantiles de protesta que llegan más allá de los propios círculos de estudio. Este es un ejemplo de la transición de lo micro a lo macro que se da gracias al capital social, puesto que este tipo de capital es capaz de canalizar una protesta individual, integrarla en una estructura macro y hacer que esta se expanda hacia el conjunto del contexto; en este caso el contexto universitario sur coreano.

se transmitan recursos entre los integrantes de la estructura y de este modo se pueda construir y generar capital social, ya que a la vez de que los individuos aportan sus capacidades y recursos a la estructura también se apropian de los que están dispuestos en ella. Coleman (1988) no hace referencia en exclusiva a que se puedan intercambiar bienes materiales o recursos, sino al hecho de que también se pueda transferir la delegación de acciones. Esto entra dentro de la lógica racional. A modo de ilustración de esta situación ponemos el ejemplo que se daría en una situación de crisis donde dicha delegación repercute en una mayor expectativa de éxito, tal como señala Stichweh (2001)<sup>141</sup>.

El capital social como bien público guarda la característica de que no puede ser dividido y repartido entre individuos, como ocurre con el capital económico. Por esta razón no podemos hablar de un capital social como bien privado. El valor del que dispone este tipo de capital es de uso, es convertible, pero no intercambiable. De esta manera, los beneficios que se obtienen de su inversión no son apropiables por parte de los actores de manera exclusiva.

Las normas como recurso de la estructura permiten vincular los planos micro y macro social, así como validar y dar estabilidad a las relaciones de interacción entre las diferentes partes. Respecto al cierre efectivo de la estructura Millán y Gordon (2004) ven en la propuesta de Coleman (1988) que establecer límites a la clausura implica que ninguno de los actores tenga un control sobre la norma de manera individual y que la eficacia en su cumplimiento solo estaría sustentada sobre la estructura; aunque es posible que una acción individual pueda llegar a influir en la manera en la que se establece una relación.

En lo relativo a los vínculos familiares, comunitarios o incluso religiosos/corporativos, estos pueden facilitar que las transacciones o los intercambios de bienes o recursos resulten de más fácil acceso. Eso se produce siempre porque estos vínculos aportan un crédito de confianza

---

<sup>141</sup> Stichweh (2001: 53)

entre las partes. Este elemento sustentador se basa en mecanismos inherentes a estos vínculos que garantizan la obligación de la reciprocidad entre las partes.

Portes (1998) ha sido uno de los más críticos con las proposiciones que plantea Coleman (1988; 2011), principalmente porque considera que la teoría de la acción racional no es capaz de albergar todo tipo de matices inherentes al comportamiento de los actores. Para Portes (1998) esta perspectiva teórica se deja influenciar en demasía por el carácter instrumental de la acción. Además, desde esta se atribuye una intencionalidad racional en todas y cada una de las interacciones de los agentes, calculándolo todo en términos coste-beneficio, notándose así una notable influencia del planteamiento teórico de Homans (1999) como modelo para su interpretación de la interacción social. Así pues, Portes (1998) advierte que este excesivo peso de la teoría de la acción racional margina otras interpretaciones teóricas que se puedan formar respecto a las interacciones sociales e intercambio como elementos clave en la construcción de identidades o en la disposición de estrategias, tanto a nivel individual como colectivo.

Entre las grandes aportaciones teóricas que Coleman realiza a la teoría del capital social, Millán y Gordon (2004) destacan que consigue un consenso dentro toda la comunidad científica al establecer unos ejes básicos que serán seguidos por los demás investigadores en el futuro. Este consenso parte de la localización del capital social, que siempre se encuentra integrado en la estructura de las relaciones sociales. Además, dichas relaciones pueden proporcionar a los actores acceso a recursos escasos. También cabe destacar que Coleman (1988; 2011) afirma que las expectativas de retorno, las normas y la confianza, son elementos que forman parte de las relaciones sociales que operan en contextos específicos. En el caso de la confianza, no se trata de confianza generalizada sino de aquella que se desarrolla en un ámbito determinado, dentro de una estructura definida y con unos actores concretos; Posición contrapuesta a lo que Putnam (2003) entiende como confianza propia del capital social. De todos modos, la introducción del término confianza entre actores dentro de una misma estructura es una aportación clave de Coleman respecto al capital social.

Por otra parte, solo una pequeña fracción de los bienes comunes hacen beneficiarios a las personas que participan en su desarrollo y creación (Coleman, 1988b). Esta es una de las razones para que muchos individuos consideren mucho más favorable el actuar libremente como *free rider*.

Para Coleman (1988b), la superación de la acción de aquellos que se aprovechan de los bienes comunes pasa por implicar de alguna manera a los actores que se encuentran fuera de las organizaciones. En la mayoría de los casos los *polizones* son agentes externos que se benefician de los efectos secundarios de las acciones llevadas a cabo por individuos integrados en algún tipo de grupo o comunidad. De este modo, si “internalizamos lo externalizado” de alguna forma se obtiene un mecanismo preventivo de control de acciones que tiendan a aprovecharse de los beneficios comunes.

Además, la existencia de normas de control y sanción hace en un principio que una organización formal internalice las externalidades. De esa forma las relaciones entre actores se encuentran mediadas por un control efectivo que evita este tipo de desviaciones. Como el propio Coleman (1988b) apunta, generalmente el cierre de redes sociales permite incrementar el potencial de beneficio en forma de retorno hacia los actores, porque hay una amplificación de lo que ocurre incluso antes de que el propio actor reciba recompensa.

En la mayoría de las organizaciones sociales, los objetivos de las diferentes personas que las componen son diferentes y complementarios a los objetivos principales de la estructura. Aunque para que estos actores puedan acceder a sus propias metas personales debe producirse algún tipo de relación social. En relación a esto Coleman (1988b) denomina a este tipo de redes o estructuras de “conjunción de intereses”. Este tipo de relaciones son tuteladas o deseadas para cohesionar al grupo; eso sí, siempre y cuando no sean contraproducentes para el alcance de las metas comunes de la estructura.

En resumen, entre las aportaciones de Coleman (1988; 2011) que han sido seguidas por otros investigadores destacamos que el capital social se establece en las relaciones que se dan entre individuos, así como en la forma de estas. Este autor también señala que la naturaleza del capital social permite que los actores logren bienes y recursos escasos a través de vínculos, o que puedan alcanzar metas u objetivos que sin el aporte del capital social serían imposibles de realizar a nivel individual. Al mismo tiempo, el capital social permite canalizar las demandas de un nivel micro a un nivel macro, funcionando así como vía de capacitación para los actores, tanto individuales como colectivos. Aparte de que el capital social facilita la cooperación entre agentes, especialmente cuando estos se encuentran vinculados a normas que funcionan como parámetros de conducta; también este tipo de capital genera beneficios porque proporciona acceso a recursos que pueden ser utilizados para propósitos concretos y posee una doble naturaleza, pudiendo ser público o privado (aunque no puede ser privativo o apropiado de un modo individual por no tener naturaleza material).

#### **1.4.2.2. OBLIGACIONES, EXPECTATIVAS Y FIABILIDAD DE LAS ESTRUCTURAS**

Existe una analogía entre el comportamiento del capital financiero y el funcionamiento del capital social. Tal y como hemos visto anteriormente, un elemento básico a la hora de establecer relaciones entre los actores de una red radica en el reconocimiento mutuo, de ahí deriva que se pueda establecer una reciprocidad dentro de un grupo. Así, cuando se establece una transacción, el actor donante espera que el receptor contraiga un compromiso de retorno, por lo que se crea una expectativa de devolución y genera una obligatoriedad en el receptor. Pero además, el donante adquiere “crédito”, como si se tratara de un *pagaré*. Estas notas de pago el portador de las mismas las podrá activar cuando considere oportuno. De la misma manera, esta transacción no se encuentra exenta de riesgos ya que si el receptor o receptores no contraen la obligatoriedad de retornar los recursos adquiridos a la red de donde los

obtuvieron se contrae una deuda que no será liquidada nunca, generando desconfianza e incertidumbre<sup>142</sup>.

El vínculo que permite el retorno a la red se caracteriza porque los recursos que se transfieren no son totalmente fungibles. De igual modo, no se contrae la obligatoriedad de devolver lo mismo que se ha recibido, ni siquiera al mismo individuo, ya que se trata de una inversión, no de un préstamo. Aun así, aunque se produzca un retorno el compromiso permanece porque el vínculo no desaparece, lo que hace que no se disuelva del todo la relación que se establece entre las partes que interactúan. El segundo elemento significativo dentro de esta forma de capital social, después de la obligatoriedad de cumplir con el compromiso de retorno, es el alcance de las obligaciones, variando en función del grado de integración en la estructura y del grado de fiabilidad que cada actor percibe.

Las redes son más densas y en ellas se establece mayor tráfico de transferencias de recursos cuando los individuos que las conforman son menos autosuficientes. Esta interdependencia de los actores produce que se contraigan más deudas de retorno y un mayor tráfico de recursos compartidos (Coleman, 1988).

Estas dimensiones del capital social, su alcance e implicación, así como diferencias que se pueden dar en su seno, vienen determinadas por diferentes variables. Una de las más significativas es la obtención de esos mismos recursos que proporciona la red a través de otras vías, como la institucional, donde el individuo no contrae compromiso u obligatoriedad de retorno. Asimismo, el acceso a través del capital económico para cubrir una necesidad que podría ser satisfecha a través del uso de capital social es otro elemento que se debe tener presente. Aunque el capital social pueda abaratar costes económicos y ser un facilitador de

---

<sup>142</sup> Coleman (1988:57). En este aspecto se hace referencia a que el crédito que otorga el donante al receptor está basado en lazos de confianza mutua, ya que ambos se insertan en un grupo o red del que forman parte, el acceso o institucionalización del actor para dar acceso a tal red hace que se presuponga que ambos tienen el compromiso que obliga a la reciprocidad, lo cual les otorga crédito para realizar transferencias asumiendo que de no ser así serán sancionados por el resto de actores que forman parte del grupo, red o comunidad.

que una acción determinada se produzca de un modo más ágil, un elevado nivel de capital económico puede suplirlo<sup>143</sup>.

### **1.4.2.3. LAS REDES COMO CANALES DE INFORMACIÓN**

Una de las cualidades que tiene el capital social es la relacionada con la información asociada a las redes sociales. El estar integrado en las redes sociales proporciona a los actores un flujo de información continua. La información es un elemento clave a la hora de la obtención de recursos limitados, ya que suministra a quien la posee una posición ventajosa respecto a los demás. Además de eso, la información se utiliza como mecanismo que evita trámites y favorece la búsqueda de bienes y servicios, siendo una fuente que posibilita el acceso a recursos que de otro modo no se lograrían.

El acceso a la información conlleva costes, requiere dedicación, tiempo y mantener activas varias fuentes, además de tener claro aquello que puede llegar a interesar. Por otro lado, mantener las fuentes activas y que estas puedan proporcionar información válida y veraz, alejando al actor de lo realmente relevante, es algo que determina la calidad de las redes, ya que de no disponer de este filtro puede ser receptor de información redundante o mal referenciada (Coleman, 1988)<sup>144</sup>. En este sentido, la información obtenida a través de las redes sociales no se comporta como un “pagaré”<sup>145</sup>, sino que en sí misma constituye una forma de capital social que facilita la acción. Por lo que podemos afirmar con total certeza que la información es una forma de capital social (Coleman, 2011). La obtención de la información a través de cauces informales se deriva de las relaciones sociales que poseen los individuos, de

---

<sup>143</sup> *Ibidem*, p.58. El autor apunta que el grado de opulencia económica hace que el actor sea menos dependiente de la ayuda ajena.

<sup>144</sup> Coleman (1988:59) hace referencia a que un actor puede no estar interesado en tener una información profunda de algún ámbito en concreto, aunque sí es posible que se preocupe por saber cuáles son los hechos más relevantes que suceden en un contexto concreto. Para ello, al margen de acudir a fuentes de información formales, los medios de comunicación, puede disponer de contactos en su red que sí se encuentran en ese ámbito; este mecanismo es efectivo, le proporciona información de primera mano y evita invertir tiempo la búsqueda de información.

<sup>145</sup> *Ibidem*, p.60. La información que fluye a través de las redes sociales se entiende en sí misma como una forma propia de capital social, aunque no se comporta como un elemento que deba ser retornado de un modo obligatorio, ya que no se trata de un recurso en sí que dé acceso a un fin en forma de aval. Para este autor esta información es un elemento inherente a las redes sociales y su valor reside en el posicionamiento, sirviendo de elemento de base para la acción.



este modo, alguien que tenga muchos vínculos informales a causa de su participación en redes sociales dispondrá de un capital social en forma de información muy denso. Pero en sí, no es un recurso primario, sino que deriva de una actividad primaria como es la participación en redes. En resumen, el capital social en forma de información se obtiene como subproducto de otra actividad.

El tipo de red social en la que estamos insertos define la calidad y cantidad de información que manejamos, en palabras de Herreros (2002) *“El tipo de red social al que pertenezco influye en la cantidad y calidad de la información a la que tengo acceso<sup>146</sup>”*.

A este respecto, y siguiendo la teoría de los vínculos débiles de Granovetter (1973), la información fluye más entre los grupos o redes que se componen de lazos débiles que de los que están integrados por lazos fuertes. Esto quiere decir que en la dimensión *bridging* (capital social que tiende puentes) del capital social es mucho más rica y plural en lo que a información se refiere.

Debemos tener presente que Bourdieu (1988; 1993) plantea una premisa previa para exista una relación que permita la confianza los individuos. Estos deben reconocerse mutuamente como iguales. Pero la información puede provenir de diferentes fuentes, incluso a través de relaciones con otros con los que no se comparten intereses comunes. En este caso la información que nos puede llegar a ofrecer si perciben que puede ser de nuestro interés puede caracterizarse por estar sesgada o parcialmente deformada pero tendencialmente le pondremos más atención ya que consideramos que parte de un ofrecimiento no competitivo y desinteresado (Calvert, 1985).

Pero no solo hay que relacionar el capital social que se manifiesta en forma de información con el acceso a una información *sustantiva*, aquella que se refiere a algún asunto en concreto y a la que hace mención Coleman (1988). Al mismo tiempo, hay que tener presente que la

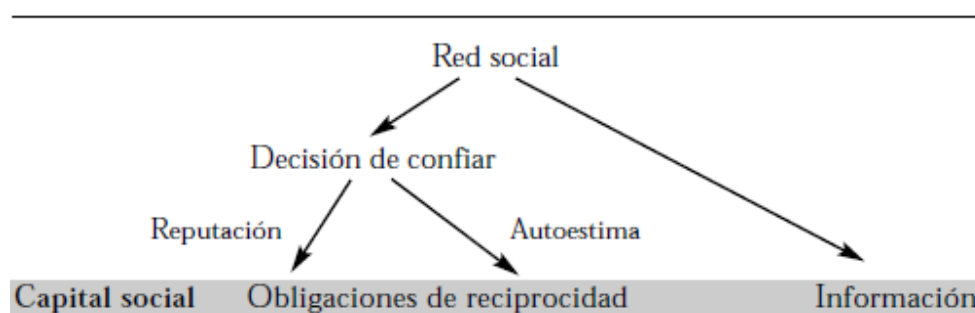
---

<sup>146</sup> Herreros (2002:136)

información que se obtiene de la participación en redes puede ser de tipo referencial. Esta información ha sido descrita con detalle por Bourdieu (1980; 1988) y se encuentra estrechamente ligada a la confianza. Vemos como Herreros (2002) nos indica en su definición de capital social que este se encuentra compuesto de obligaciones de reciprocidad e información. La confianza se vincula doblemente a este capital porque, por una parte, a través de la participación en redes sociales se adquiere confianza y, por otra, se encuentra vinculada a las relaciones de reciprocidad y obligación existentes entre los diferentes actores.

Según el esquema de Herreros (2002) Figura 1, el capital social se compone de dos elementos clave, la confianza y la información. Ambas, son recursos accesibles para todos los participantes que se encuentran integrados en una red social y para su obtención es necesario realizar algún tipo de actividad que comporte una reciprocidad, ya que la confianza pivota sobre este principio. De este modo, todos aquellos que sigan esta pauta de interacción podrán obtener información. Asimismo, hay que tener en cuenta también que el capital social nace generalmente como efecto secundario de otro tipo de actividades que están encaminadas a alcanzar otro tipo de objetivos. Y aunque a veces un actor puede conscientemente cultivar las relaciones sociales para obtención de recursos y bienes deliberadamente, esto no es lo común. A pesar de que en muchas proposiciones, sobre todo aquellas ligadas a la teoría de la elección racional, se realice un énfasis excesivo sobre este aspecto (Putnam, 2002), como hemos dicho anteriormente su objetivo es diferente.

**Figura 1. Relación entre el capital social e información en redes sociales**



Fuente: Herreros (2002:137).

#### **1.4.2.4. NORMAS Y SANCIONES**

James Coleman (1988) afirma que las sanciones y normas configuran una forma de capital social, que puede ser frágil aunque efectiva si es aceptada por el conjunto de actores que conforman un grupo. Las normas efectivas inhiben a los actores de realizar conductas desviadas del normal comportamiento colectivo, así mismo, su cumplimiento otorga recompensas y facilita la armonía dentro del contexto comunitario<sup>147</sup>.

Dentro de una comunidad las normas prescriptivas constituyen una de las más importantes formas de capital social. Su función no es tanto la de reprimir conductas desviadas que se alejen de la norma de comportamiento, sino establecer incentivos para que los actores puedan abandonar conductas egoístas a favor de comportamientos destinados a beneficiar al conjunto de actores que forman un grupo o comunidad. Se supera de esta forma cierto egoísmo individual en pro de un actuar en interés del conjunto. Por lo tanto, las normas y sanciones efectivas que se llevan a cabo en este contexto actúan como un mecanismo de cohesión grupal, refuerzan el reconocimiento de los integrantes de la comunidad, ya que las recompensas que se otorgan éstos actores funcionan como un modo de reconocimiento colectivo del conjunto. Además, de este modo avalan su comportamiento de acuerdo a las reglas comunes.

A pesar de que las normas puedan funcionar como elemento que opera como refuerzo del comportamiento colectivo, así como también de su reconocimiento mutuo, no están exentas de riesgos. El uso extensivo o el abuso de las sanciones efectivas pueden actuar en contra de la comunidad de dos modos. El primero de ellos se produce cuando se aplica un control férreo de acuerdo a las normas comunes del comportamiento de todos los integrantes de una misma estructura. Esta forma de capital social constriñe e inhibe de comportamientos deseables, pues si se aplica este control con excesivo celo actúa meramente como un elemento

---

<sup>147</sup> Coleman (1988:60) pone como ejemplo que las normas que asignan recompensas al efectivo rendimiento en el contexto escolar facilitan el trabajo dentro de la escuela.

coercitivo. El segundo modo en el que las normas y sanciones asociadas actúan de una manera no deseada se provoca cuando las normas actúan de un modo tautológico, se explican a sí mismas por sus propios efectos y no por su capacidad o función dentro de un contexto comunitario. De este modo agotan más recursos de los que están encaminadas a proporcionar, concentrando un esfuerzo mayor de otros campos que serían mucho más provechosos para el grupo, por lo que se reduce la capacidad de innovación (Coleman, 1988). Este tipo de acciones que se prohíben podrían ser de gran provecho para la propia red (Merton, 1992).

#### **1.4.2.4.1. LA RELEVANCIA DE LA ESTRUCTURA EN LA GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL**

Las redes y estructuras sociales facilitan la producción de capital social, los beneficios que de estas devienen favorecen a aquellos que se encuentran insertos en las mismas, por lo que los actores integrados en ellas las mantienen en función del rendimiento que les puedan retribuir y los beneficios que de ellas obtengan. Así, su sustento y mantenimiento viene determinado de su funcionalidad como fuente de recursos.

Sin embargo, no todos los tipos de estructura se comportan de la misma forma, siendo muy importantes el saber actúan de cara a producir diferentes formas de capital social.

#### **1.4.2.5. EL CIERRE DE LAS REDES SOCIALES**

Una de las propiedades clave que Coleman (1988:61) define como elemento de la que dependen las normas efectivas es la que este autor denomina como “cierre”. Una condición necesaria para la proliferación con éxito de normas efectivas se produce sobre las acciones que inciden en efectos a terceros, los cuales condicionan el comportamiento de los demás. Las normas funcionan como mecanismos de cierre destinados a limitar los efectos adversos externos y potenciar los efectos beneficiosos.

El cierre en una estructura es un elemento necesario para el surgimiento de normas. La inexistencia del mismo hace que no se coordinen todos los nodos de dicha red, lo que produce que no exista un circuito por donde las normas discurran, de modo que una norma de sanción no puede actuar sobre un elemento de la estructura porque existe una falta de coordinación que actúe de modo sancionador (Coleman, 1988). Para que exista un cierre en una estructura todas las partes deben de estar interconectadas y actuar entre sí, solo esto proporciona la suficiente coordinación para auto-imponer normas sancionadoras que sean efectivas o recompensas asociadas a dichas normas (Merry y Sally Engle, 1997)<sup>148</sup>.

Además, el cierre no solo proporciona normas y sanciones efectivas dentro de la estructura, sino que también proporciona un elemento clave en el capital social, la fiabilidad de la propia estructura (Coleman, 1988). Tal como hemos visto antes, una de las piedras angulares del capital social reside en la fiabilidad y estabilidad que poseen las estructuras, debido a que generan expectativas al mismo tiempo que imponen obligaciones de retorno. Este equilibrio puede ser quebrado siempre que no se produzca un cumplimiento de las normas establecidas por la propia estructura. En palabras de Coleman (1988:107): “[...] *Incumplir una obligación es una forma de imponer una externalidad negativa a otro.*”

Sin embargo, dentro de una estructura abierta es muy difícil que se pueda dar un alto grado de fiabilidad porque las normas y recompensas no pueden incidir directamente creándola. Vemos por lo tanto, que el cierre de la estructura está íntimamente ligado con la existencia de fiabilidad.

Coleman (1988) adopta la distinción de Gluckman (1967) entre relaciones unidireccionales<sup>149</sup> y relaciones multidireccionales para llevar a cabo su explicación sobre cómo se produce capital social al combinar dos elementos dentro de la estructura, el cierre y la apropiación. Este tipo

---

<sup>148</sup> Merry y Sally (1997:69) “Gossip and Scandal flourish whenever there are close-knit social networks and normative homogeneity”.

<sup>149</sup> Coleman (1988:66). Las relaciones multidimensionales se caracterizan por vincularse a más de un contexto, mientras que las unidimensionales solo establecen un vínculo contextual.

de relaciones proporciona una manera de que el actor las pueda llegar a instrumentalizar en diferentes contextos traspasando recursos de una estructura a otra. La gestión de estos recursos muchas veces condiciona que se contraigan obligaciones, pero en otras ocasiones donde los individuos solo obtienen capital social en forma de información eso no es estrictamente necesario, tal como y hemos descrito anteriormente.

#### **1.4.2.6. LA FUERZA DE LOS VÍNCULOS DÉBILES.**

Como hemos mencionado, la propuesta de Coleman (1988) es aunar la teoría sociológica y económica bajo un mismo contexto teórico mediante la integración del principio de acción racional propio de la teoría económica e incorporarlo al análisis de los sistemas sociales, incluyendo los aspectos económicos pero sin circunscribirse exclusivamente a ellos. Para tal fin el concepto de capital social se muestra como algo tremendamente útil.

#### **1.4.2.7. LOS VÍNCULOS DÉBILES Y LA ORGANIZACIÓN DE LA COMUNIDAD**

Las redes y los vínculos que derivan de esta en el seno de una comunidad nos muestran cómo se estructura esta última. Así sabremos si se trata de una comunidad “hacia adentro” donde todos los individuos se encuentran interconectados entre sí, pero carecen de conexión con el exterior. O por el contrario se trata de una comunidad “hacia afuera”, donde aun estando interconectados no existe un cierre efectivo del grupo.

Una de las principales características de los grupos o comunidades “hacia adentro” es que se encuentran muy restringidos, ya que su cierre hace que operen sobre él normas que auto-regulan férreamente el comportamiento de sus miembros.

Conjuntamente, la confianza está íntimamente relacionada con el nivel de cohesión de grupo o comunitaria. El valor del liderazgo de grupo depende de la confianza que tengan terceros contactos de un actor que se encuentra integrado en una estructura determinada.<sup>150</sup>

Sobre organizaciones, instituciones o grupos formales, cabe destacar que en estudios relacionados con la difusión y la apropiación de las ideas, mensajes o propuestas (Katz y Lazarsfeld, 1955; Rogers, 1962)<sup>151</sup>, el grado de apropiación está relacionado con que el mensaje será asumido y transmitido por vínculos informales. Por eso, dentro de una comunidad una de las fuentes más importantes que nutre los vínculos débiles son las organizaciones formales (Granovetter, 2000:51). Al amparo de estas se trazan relaciones de interrelación de los individuos dentro de la estructura. Lo realmente relevante en lo que se refiere a la utilidad de estos vínculos débiles es si estos hacen función de puente, ya que para que estos vínculos débiles sean puente es necesario que los integrantes de estas organizaciones formales sean plurales y extiendan de ese modo sus relaciones en diferentes contextos, ya que en una organización formal donde los vínculos son “hacia adentro” y hay un cierre efectivo, no se establecen puentes, por lo que los vínculos débiles no aportan recursos a quien los posee.

---

<sup>150</sup> *Ibidem*, p.48. Se hace referencia a que los niveles de confianza en el líder vienen determinados por los contactos personales intermedios, en ese sentido, la confianza está relacionada con la capacidad de influencia en el comportamiento colectivo.

<sup>151</sup> *Ibidem*, p.48.

### **1.4.3. CAPITAL SOCIAL EN ROBERT PUTNAM**

La perspectiva teórica de Robert Putnam (1993; 2002; 2011) sobre el capital social reside en un enfoque comunitario donde la *comunidad cívica* juega un papel clave. Para este autor la comunidad cívica es el contexto donde se enmarca el capital social; solo las comunidades<sup>152</sup> son poseedoras de este tipo de capital, pero no todas las comunidades son cívicas<sup>153</sup>. Por este motivo para que en estas comunidades exista capital social se deben dar unas condiciones previas tales como: altos niveles de confianza generalizada, normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico. Al mismo tiempo, la existencia de una tradición cívica es un indicio de que estas condiciones se pueden cumplir porque darían cuenta de una tradición cooperativa insertada en dicha comunidad.

#### **1.4.3.1. COOPERACIÓN, PARTICIPACIÓN Y BIENES COMUNES**

El fracaso de la cooperación entre actores para la consecución de metas comunes no responde a ignorancia o irracionalidad, sino a la falta de expectativas de retorno en la inversión de esfuerzos. Porque a pesar de que los individuos tengan asumido que la lógica que se impone para la obtención de beneficios y recursos pasa por la cooperación colectiva, esta colaboración está determinada por la confianza general dentro del contexto de interacción (Putnam, 1993)<sup>154</sup>.

Cabe añadir que Putnam (1993) afirma que las reservas o *Stocks* de capital social facilitan la cooperación de los actores. Estas reservas de capital social se encuentran insertas en las comunidades a través de las instituciones comunitarias que son las encargadas de fomentar su creación, como también, de funcionar como “almacenes” o “bancos” de este tipo de capital.

---

<sup>152</sup> Putnam se refiere a comunidad como sinónimo de estructura, grupo o colectivo, de un modo amplio puede abarcar desde un nivel micro (aldea, comunidad de vecinos o pueblo) a un nivel macro (grandes urbes o países).

<sup>153</sup> Putnam (2011:260) “Allí donde se carece de normas y redes de compromiso cívico, la perspectiva de la acción colectiva resulta deprimente”

<sup>154</sup> Putnam (1993:90) “El capital social se refiere a características de la organización social, como por ejemplo redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo. El capital social aumenta los beneficios de la inversión en capital físico y humano”. (En Zona Abierta Nº94-95 (2001)



En este tipo de comunidades la cultura cívica es una seña de identidad, y el capital social incorporado en normas y redes es un factor determinante en aspectos como la economía o el funcionamiento institucional.

Además, debemos tener presente que para lograr una mejora social a todos los niveles, tanto individual como colectiva, es muy importante que exista una confianza social generalizada extendida entre todos los miembros de una red o grupo, ya que como afirma Putnam (1993) *“La confianza es el lubricante de la vida social”*<sup>155</sup>.

Un aspecto innovador respecto a la transgresión o desviación es que Putnam (1993) señala que la densidad de la participación social funciona como mecanismo corrector que previene las malas prácticas, como el engaño social o la corrupción. De este modo, la participación social y el compromiso cívico son elementos de control efectivo sobre los acuerdos que se establecen dentro de las redes sociales.

Al igual que el resto de capitales el capital social tiende a autorreforzarse e incrementarse con su uso, fenómeno que ocurre a todos los niveles (individual y colectivo). Pero al contrario que los demás tipos de capital, los individuos pueden hacer uso del mismo pero no pueden apoderarse de su propiedad, ya que se trata de un bien público e intangible. Y aunque existe el capital social individual, este es entendido como la capacidad de obtención o movilización de bienes y recursos a través de redes y vínculos de los que dispone un individuo, de manera directa o indirecta, pero estos vínculos o redes no son, ni exclusivos, ni restrictivos para el actor. Del mismo modo que otros bienes públicos, tiende a ser infrasuministrado por los agentes privados, ya que como apuntamos anteriormente su existencia es una manifestación de otras actividades sociales, además de que está compuesto por vínculos normas y confianza que se extienden en un contexto social determinado pudiendo ser transferibles (Putnam, 1993).

---

<sup>155</sup> Ibídem, p.93

Tal y como hemos expuesto anteriormente, Bourdieu (1988) enuncia que el capital social, al igual que el capital cultural, podría ser convertible en capital económico bajo determinadas circunstancias. En el mismo sentido, esta capitalización económica de este elemento era enunciada también por Coleman (2011), aludiendo a que la existencia de capital social en forma de aval y confianza mutua evitaba costes transaccionales, además de ahorro de recursos en forma de tiempo puesto que facilitaba transacciones con mayor facilidad y agilidad. Robert Putnam (1993) se manifiesta en este aspecto en la misma línea que los otros dos autores. Para el politólogo americano el capital social juega un papel decisivo a la hora de favorecer el desarrollo económico de las comunidades, señalando que minusvalorar su capacidad de mejora sería un grave error, tanto a nivel macro como micro. La idea central de su argumento reside en lo que Putnam (1993) denomina “capitalismo de redes”, una forma de la consecución o facilitación de recursos económicos a través de los vínculos disponibles, generalmente familiares, desarrollando un juego de ayuda mutua que favorece que una red pueda obtener recursos del mercado a través de los vínculos o lazos que ese mismo grupo disponga, pero aplicados al contexto laboral o de mercado, tal como propone Granovetter (2000) en su teoría de los lazos débiles<sup>156</sup>.

Para Putnam (1993) los ámbitos donde se genera desarrollo y prosperidad, como son los centros universitarios, empresas, instituciones financieras, polígonos industriales o instituciones científicas, etcétera, son contextos propicios para la creación de capital social. En ellos las redes sociales son un elemento clave para el desarrollo y la innovación, donde tan importante como el capital humano es el poder establecer conexiones que faciliten el desarrollo, por lo que la acumulación de capital humano vendría determinada en gran parte por ser una “*actividad social*”<sup>157</sup>.

---

<sup>156</sup>Ibidem, p.96. También hace referencia a que lo que muchos profesionales de marketing o las finanzas denominan *networking* o “hacer contactos” no es más que una simplificación del concepto de capital social.

<sup>157</sup>Idem. Haciendo mención a Robert Lucas fundador de la economía de las expectativas racionales, que da valor a las relaciones sociales en la creación de capital humano al igual que defiende que este no puede ser equiparado al capital físico, aunque esto no es algo que le pueda restar importancia como clave del desarrollo.

Por este motivo, a la hora de actuar en cualquier plan que implique algún tipo de medida encaminada a un plan de desarrollo económico hay que tener en cuenta los costes sociales que derivarán de ella, porque el cambio de modelo implica mucho más que lo meramente económico. El impacto social es fundamental para entender cómo se estructura una comunidad, y aunque estos efectos no deseados son consecuencia de unas actuaciones que no los prevén, dichos cambios pueden generar que se obtenga el resultado contrario al que se ha propuesto, y que una solución pase a ser un problema por no tener en cuenta el impacto que una medida de hondo calado social, como por ejemplo una mala planificación urbanística, se convierta en un coste colectivo de mayor magnitud que aquel problema pretendía paliar, tal como se refiere Woolcock (2001) en las estrategias de tipo *top-bottom* (de arriba abajo) .

Según Putnam (1993) otro de los elementos que otorgan gran relevancia al capital social es su capacidad a la hora de actuar como motor de movilidad social, los contextos sociales donde los individuos se desenvuelven determinan su identidad, pero además, también las posibilidades que tienen de poder elegir su destino. En consecuencia, las desigualdades sociales correlacionan con las desigualdades de capital social<sup>158</sup>, del mismo modo que lo hacen con el capital humano y financiero, de lo que se desprende que la apertura a otros ámbitos abre un abanico de oportunidades de adquisición de nuevos recursos, que a su vez pueden ser empleados para una movilidad social<sup>159</sup>.

Algunas formas perjudiciales de capital social pueden limitar el progreso y la innovación en las comunidades. Esta restricción se produce porque el cierre efectivo de una red es lo

---

<sup>158</sup> *Ibidem*, p.103. "Las desigualdades sociales pueden reproducirse en el capital social. Las normas las redes que sirven a algunos grupos pueden obstaculizar a otros, en particular si las normas son discriminatorias o las redes socialmente sesgadas."

<sup>159</sup> Cabe recordar ahora que existe un tipo de capital social "encerrado en sí mismo", el capital social primario *Bonding* que se trata de aquel que se transmite en la familia determina los recursos disponibles por los actores. Siguiendo la idea de Bourdieu (1988), al igual que los demás capitales transmitiría las capacidades y habilidades, pero también reproduciría una situación de clase social. Esto en relación al capital social actuaría como limitador, por lo que, el individuo se valdría de este como recurso pero no llegaría más allá por la imposibilidad de abrirse a una red o contexto más amplio que le permitiera establecer nuevos vínculos que a su vez darían la posibilidad de obtención de nuevos recursos. Consecuentemente, si los actores se desplazan a otro contexto nuevo donde hay una variedad de vínculos en una dimensión *Brigding* que tienda puentes, como pueda ser la universidad, la adquisición de capital social nuevo rompería esta dinámica de "capital social encerrado en sí mismo" para aportar nuevos recursos y así proporcionar la oportunidad de movilización de nuevos recursos o bienes.

suficientemente poderoso como para establecer entre sus miembros un control que no transija con los cambios. De este modo se crea una especie de “sectarismo corporativo” que constriñe los beneficios del propio capital social. Los peligros de las facciones Putnam (1993), constituyen uno de los principales elementos negativos del capital social, y tienen el efecto de elevar los costes, principalmente en el control, y disminuir los beneficios ya que se impide que se puedan establecer nuevos contactos que beneficien al conjunto. El exceso de celo en la aplicación de las normas que contemplaba Coleman (1988; 2011) no aportaba la innovación que introduce Putnam (1993), por la cual un exceso de celo normativo crea subestructuras de poner que limitan la innovación dentro de una comunidad.

Para Putnam (1993), solo la cooperación voluntaria trasciende a cualquier individuo, porque el capital social es un producto colectivo que no puede conseguir ningún agente a título individual por muchas cualidades que posea. Las *redes de compromiso cívico* generan en su mayor parte capital social comunitario a través del uso de normas institucionalizadas<sup>160</sup> de reciprocidad generalizada, y se asientan sobre niveles óptimos de confianza generalizada.

El elemento fundamental que define a la comunidad cívica es su capacidad lograr la colaboración en la consecución de unos intereses comunes Putnam (2003). Para alcanzar dicho fin hace uso de la reciprocidad generalizada, los efectos que ésta produce son principalmente dos, por una parte se crea capital social, y por la otra, se arraiga la colaboración comunitaria como respuesta a los dilemas de la acción colectiva.

#### **1.4.3.2. CRÍTICAS A LA PERSPECTIVA COMUNITARIA DE PUTMAN**

Las principales críticas que ha recibido el trabajo de Robert Putnam sobre el capital social han venido principalmente a centrarse en su perspectiva comunitaria. A pesar de que en los últimos años se han producido muchas de ellas, estas no han podido obviar el inmenso valor científico que los trabajos del politólogo norteamericano han aportado al estudio del capital

---

<sup>160</sup> Bourdieu (1980)

social. A continuación vamos a llevar a cabo una revisión de los aspectos más controvertidos de la teoría del capital social de Robert Putnam según diferentes autores pero con especial atención a una de los trabajos más destacados en este sentido la crítica clásica llevada a cabo por Margaret Levi (1996). Cabe apuntar que este artículo fue replicado por Putnam (2003) intentando revocar cada uno de sus argumentos.

Las críticas que Margaret Levi (1996) expone sobre el trabajo de Putnam (1993) son principalmente tres, la primera de ellas es el “excesivo romanticismo” que el autor norteamericano atribuye a la sociedad civil y el consiguiente papel secundario de las instituciones gubernamentales en la creación de capital social. En segundo lugar, y vinculado con el primer argumento, esta autora también considera que existe un desarrollo escaso del concepto de capital social, impidiendo el avance de formas alternativas de este tipo de capital fuera del contexto que Putnam (1993) propone. Además se corren dos riesgos respecto al excesivo peso de la sociedad civil. El primero de ellos es que los grupos sean cerrados y actúen al margen de la comunidad para llegar a conseguir sus propias metas. En ese caso este tipo de actuación debilitaría las instituciones y la confianza social generalizada, además de que las redes cerradas bloquean la innovación tal como sostiene Greif (1994). Por último, como tercer argumento la organización horizontal no tiene que ser en sí misma positiva, argumento que reafirma lo dicho por Putnam (2003) cuando hace mención a los trabajos de Gambetta (2000) sobre la confianza. Las críticas a la propuesta de Putnam (1993) están centradas en su mayor parte en las fuentes que generan el capital social, así como por las formas por las que este elemento se mantiene.

Robert Putnam (1993; 2002)<sup>161</sup> señala que existen dos dinámicas diferentes e inversas que sostienen el equilibrio de capital social dentro de una comunidad, estas son; los llamados

---

<sup>161</sup> En *Making Democracy Work* (1993) Putnam circunscribe estos conceptos a un análisis comparado de la tradición cívica en el norte y sur de Italia, esta argumentación en base a este estudio le servirá para hacer extensivo este argumento a sus posteriores trabajos como *Bowling Alone* (2002) sobre la situación de decrecimiento del capital social en los Estados Unidos, incorporando este planteamiento a su argumentación teórica sobre el capital social y su comportamiento en las diferentes comunidades donde se inserta.

“círculos virtuosos” y los “círculos viciosos”. Los círculos virtuosos se caracterizan por ser una acción que provoca que el capital social se mantenga y reproduzca dentro de una comunidad generando una inercia positiva. En segundo lugar tenemos un equilibrio inverso, se trata de lo que el autor denomina “círculo vicioso” propio de las comunidades incívicas y que debido a una base de tradición cultural donde no existe una confianza social generalizada desarticulan cualquier intento de generación de capital social.

Sobre los orígenes del capital social que describe Putnam (1993) Margaret Levi (1996) considera que el autor norteamericano utiliza el argumento de North (1990) sobre el trayecto-dependencia, con el fin de afirmar que el origen de la tradición cívica en Italia se remontaba al siglo XII, lo que implicaría que tanto el capital social y la confianza generalizada serían fruto de un proceso histórico muy antiguo; pero como señala Levi (1996) *“sin los rigurosos análisis que se le requieren para una aplicación convincente del concepto”*<sup>162</sup>. Según esta autora, de ser cierta esta afirmación de Putnam (1993) se entraría en un determinismo social que introduciría un sesgo significativo para explicar el comportamiento comunitario presente, lo que no atendería al rigor exigido para un análisis de esta magnitud. Así, si bien podemos afirmar que los hechos pasados pueden aportar alternativas contemporáneas, éstas no tienen por qué determinar ni pronosticar todas las resoluciones o determinaciones que se encuentren en la actualidad. Para Levi (1996), Putnam no llega a interpretar correctamente la teoría de North (1990) sobre trayecto-dependencia, lo que le lleva a una aplicación desafortunada y poco clara respecto al origen de la tradición cívica, como señala la autora, existe una serie de variables contextuales y estructurales que no se reproducen en el presente, o si lo hacen no tienen el mismo sentido, por lo que pretender que actúen del mismo modo que antaño lleva a errar en el análisis.

Margaret Levi (1996) también muestra su desacuerdo con los mecanismos por los que se crea el capital social en la teoría de Putnam. En esta, la participación asociativa es el elemento clave

---

<sup>162</sup> Levi (1996:107)

para creación de redes densas de compromiso cívico que devienen en una mayor colaboración colectiva en pro de alcanzar beneficios comunes, revertiendo en la comunidad en forma de participación cívica. Derivada de esta participación surgen movimientos de demandas civiles a las instituciones, que actúan bajo la presión de dichas demanda ciudadanas dando así respuesta a la mismas y mejorando el funcionamiento institucional. Según Putman (1993) esto es lo que de vigor a las sociedades democráticas. A pesar de que Levi (1996) asegura que el proceso que conlleva la movilización comunitaria a través de redes asociativas o cultura cívica podría ser una definición de capital social, según esta autora no es una teoría que describa cuales son las fuentes de capital social, los mecanismos que llevan a su mantenimiento o cuáles son los mecanismos que llevan a incrementar este fenómeno.

La confianza es uno de los elementos primordiales del capital social que Putnam (1993; 2002) entiende como inherentes a él. Aunque debemos de tener en cuenta que esta confianza se trata de un elemento consustancial a las relaciones sociales y que Putnam habla de él a veces para referenciar varios niveles de relación. Como elemento primordial precede a las normas y a las redes Levi (1996) considera que la explicación de Putnam es parcial, ya que juega con cierta ambigüedad al referirse a confianza como interpersonal, intergrupala e institucional. Como podemos apreciar, el concepto de Putnam está claramente inspirado en el concepto de fidelidad que Simmel (1926) propone, y los niveles de confianza que describe Putnam se asocian a las dimensiones del capital social en sus diferentes ámbitos. En este sentido la crítica realizada por Levi (1996) no debe ser tomada en consideración porque no hace un análisis profundo ni de la definición del concepto ni de la función del mismo.

Otro aspecto en el que Margaret Levi (1996) manifiesta un desacuerdo respecto a la teoría de Putnam es la proposición que defiende que algunas organizaciones civiles, tales como asociaciones deportivas o culturales, sean instituciones cívicas que generen confianza o produzcan normas de reciprocidad, además de poder promover beneficios económicos a gran escala. Respecto a esta crítica de Levi (1996) debemos apreciar que el capital social se trata de

un derivado de otras actividades, interacciones que se producen a veces sin la intención de generarlo tal como afirma Coleman (2011). Entendemos que cuando Putnam (2002) se refiere al valor de las instituciones cívicas no es tanto su elemento fundacional sino la capacidad que tienen para establecer vínculos entre sus miembros, que dichos vínculos propician la creación de confianza generalizada entre sus miembros y la colaboración mutua, así como cultura asociativa. Infravalorar las dinámicas grupales dentro de estas instituciones comunitarias se nos muestra como un argumento un tanto aventurado, porque en mayor o menor medida en estas instituciones se establecen vínculos y se comparten expectativas, sin olvidar que cada una de ellas dispone de normas internas y fines sociales, por todo esto no es muy claro que este argumento tenga un sustento teórico que pueda llevar a cuestionar profundamente la propuesta de Putnam (1993). En resumen, Levi (1996) no contempla el valor de la calidad de las redes; estas pueden producirse en cualquier ámbito dentro de una institución comunitaria, sea cual sea su origen.

Siguiendo esta misma línea argumental, Levi (1996) rechaza que la adscripción a un determinado grupo y el sentimiento de solidaridad o pertenencia entre miembros lleve a superar el problema del *free rider*. De ser así señala la autora, sigue sin mantenerse clara una correlación entre la participación asociativa en temas que no se relacionan directamente con un activismo político directo que abarque todos los temas de la agenda política, ya que como señala:

*“incluso asumiendo que los ciudadanos superen el problema del gorrón y sean movilizados por la acción política, la capacidad para hacer efectivas las demandas y sanciones a la acción del gobierno podría seguir siendo limitada. [...] Los grupos públicos de interés pueden corregir algunas de estas vías pero difícilmente todas [...] Aunque una ciudadanía vigilante es sin duda un requisito para la democracia, no siempre resulta tan fácil estar vigilante”<sup>163</sup>.*

---

<sup>163</sup> Levi (1996:113)



La confianza tiene un componente de inversión social, lo que conlleva un riesgo para la persona que confía, riesgo que se puede convertir en una conducta aprendida si las experiencias del actor son reiteradamente negativas, lo que según Hardin (1993) es un argumento recurrente para aquellos que no desean confiar en los demás, porque estas experiencias les evaden de confiar por tratarse de un coste en forma de riesgo demasiado elevado para ellos. Sin embargo, este mismo autor muestra la evidencia en su estudio de que aquellos que tienden a confiar más en los demás disponen por este hecho de mayores recursos que les sitúan en mejores posiciones política y económicamente.

Por eso, la confianza no debe ser confundida con un sentimiento que responda a los intereses corporativos de un determinado colectivo, a este respecto Levi (1996) basándose en los postulados de Hardin (1995) argumenta que en este sentido, la confianza adscrita a este criterio de defensa de intereses particulares de un colectivo minaría la cohesión social y debilitaría las instituciones, si bien este argumento en la obra de Putnam de (1993) quedaba poco claro, en su obra *Solo en la bolera: colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana* Putnam (2002) aclara que los intereses corporativos de en sociedades vueltas “hacia adentro” atomizan y debilitan la democracia y las instituciones comunitarias, ya que no aportan capital social al conjunto de la comunidad. Este tipo de grupos se encuentran aislados y no participan generando lazos con otros grupos o instituciones al margen de actuaciones puntuales que puedan resultar útiles para sus propios fines.

Uno de los puntos que más se han criticado sobre la teoría del capital social que propone Putnam es que su enfoque es excesivamente socio-céntrico en todas sus obras. En *Making Democracy Work* (1993), según Tarrow (1996)<sup>164</sup>, las instituciones del Estado conforman una variable dependiente; en este sentido el acierto de Putnam (1993) ha sido saber aproximar el

---

<sup>164</sup> Tarrow (1996:389) “It is worth underscoring the strategy and main successes of *Making Democracy Work*. Putnam's achievements are three. First, both the APSR article (Putnam and others 1983) and the book demonstrate how-and how unevenly!-institutional innovations are translated into practice. Second, Putnam shows that institutional performance is not policy-specific or idiosyncratic but is coherent among policy sectors and stable over time. Third, he shows how the same seeds of institutional innovation grow differently in different socioeconomic and cultural soils to produce different kinds of institutional plants.”

buen funcionamiento de las mismas en relación con una sociedad civil dinámica y participativa que logre altas cotas de bienestar y democracia a través del capital social comunitario. Siguiendo este argumento, Levi (1996) defiende la importancia de las instituciones gubernamentales ya que en ellas basa el orden social y sin su existencia habría poca o ninguna cohesión social<sup>165</sup>. Por lo que, según esta autora el que Putnam (1993) atribuya a la sociedad civil todo el sustento de la confianza social generalizada y la cohesión social es ponderar en demasía el peso específico del papel de la ciudadanía, y muy poco en las instituciones del Estado. En esta ocasión Putnam (2002) también rebate este argumento al otorgar a las instituciones gubernamentales un papel relevante en la creación del capital social como “facilitador” de la participación comunitaria.

Como hemos apuntado en reiteradas ocasiones no debemos olvidar que el capital social se basa en lazos informales que se establecen entre actores con el fin de procurar bienes y recursos escasos. Por el contrario, el trato con las instituciones responde a una relación formal.

Por otra parte, el aprovisionamiento o acceso a recursos o bienes que pone a disposición las instituciones gubernamentales no obliga a un compromiso futuro, ni crea relación entre los agentes institucionales y los grupos o individuos, más allá del aprovisionamiento. Además, los mecanismos de cierre y control que se efectúan dentro de un grupo respecto a sus miembros, no son los mismos que los que utiliza la sociedad civil para exigir a las instituciones que atiendan a sus demandas. Por este motivo, en este plano los argumentos de Levi (1996) no tienen en consideración todos estos argumentos a la hora de afirmar que las instituciones carecen de valor dentro de la creación de capital social.

En resumen, la mayoría de los argumentos que esgrime Margaret Levi (1996) sobre el trabajo de Putnam (1993) *Making Democracy Work*, no son más que argumentos que desarrollará en posteriores obras principalmente en Putnam (2002; 2003) en las que dará cuenta de cuáles

---

<sup>165</sup> Levi (1996:115)

son el papel de las instituciones gubernamentales, así como, las formas de participación y los riesgos del capital social y los efectos negativos que derivan de ellos.

### **1.4.3.3. COOPERACIÓN, PARTICIPACIÓN Y BIENES COMUNES**

Sobre la consecución de una cooperación mutua, Putnam (2011) enumera los motivos de la inhibición hacia la acción colectiva, porque a pesar de que su existencia es beneficiosa para todos los individuos de una misma comunidad, al contar entre sus múltiples ventajas con la producción de sinergias que enriquecen al conjunto, esta no se produce por unos determinados factores que disuaden a los individuos de establecer una colaboración estable y prolongada en el tiempo. Para tal fin se sirve de una parábola del filósofo escocés David Hume<sup>166</sup> con el propósito de ilustrar uno de los elementos clave para la cooperación, la confianza mutua.

Para Putnam (2011) la ausencia de cooperación en el seno de una comunidad no viene determinada por un nivel de educación o es fruto de acto irracional, sino en que la carencia de colaboración a nivel comunitario reside en la ignorancia de los beneficios que pueden repercutir del trabajo comunal. Para explicar este fenómeno aplica la teoría de juegos con el objetivo de dar respuesta a las causas que inhiben la cooperación mutua.

Cuatro son los comportamientos tipo que se encuentran basados en la teoría de juegos y que Putnam (2011) toma como punto de partida para explicar la falta de trabajo colectivo: la tragedia de los bienes comunes, el bien público, la lógica de la acción racional y el dilema del prisionero. Con estas cuatro aproximaciones intenta dar una respuesta coherente a la inhibición de la cooperación colectiva.

---

<sup>166</sup> David Hume (1790) vol. 3, part. 2, secc. 5, en Sugden (1986:106) "Tu maíz está maduro y; el mío lo estará mañana. A los dos nos beneficiaría que yo trabajara contigo hoy y tú me ayudaras mañana. Yo no te tengo simpatía y tú a mí tampoco. Por tanto, no voy a tomarme ninguna molestia por ti; y si yo trabajara contigo por mi propia iniciativa, a la espera de una recompensa, sé que me llevaría a un desengaño y que habría contado con tu gratitud en vano. Así que te dejé que trabajes solo y tú haces lo mismo. El tiempo pasa y los dos perdemos nuestra respectivas cosechas por falta de confianza y seguridad mutuas."

En primer lugar Putnam (2011) propone *la tragedia de los bienes comunes*. Este fenómeno se produce por una sobreexplotación de un bien colectivo hasta su total extinción, debido a que la propiedad común no se encuentra sometida a un sistema racional<sup>167</sup> que haga de este bien algo sostenible, lo que conduce a su desaparición.

La segunda forma se trata del *bien público*, su uso y disfrute se realiza de una manera abierta, independientemente de si se participa en su elaboración o mantenimiento, este es el motivo que desinhibe de actuar para su mejora o expansión.

A continuación el autor norteamericano cita *la lógica de la acción colectiva*, ésta se da cuando aquellos individuos que actúan creando un bien público corren el riesgo de que su trabajo, al ser común, pueda ser aprovechado por quienes no participan en él, figura del *free rider*, por lo que se crea una expectativa de aprovechamiento de las aportaciones ajenas. Cuando esto se produce causa dos efectos, el primero de ellos provoca un colapso, ya que la acción colectiva es aprovechada por quien no aporta nada a su consecución, lo que terminará por desmotivar a los que invierten en ella, abandonándola. El segundo efecto es el que se da porque existe un excesivo recelo hacia la acción colectiva. Los individuos dudan de la rentabilidad de su aportación, ya que temen que sus esfuerzos puedan ser utilizados por terceros que no se encuentran implicados de manera alguna en la consecución de objetivos comunes.

Por último, se encuentra *el dilema del prisionero*, en este caso la falta de coordinación y comunicación genera desconfianza, por lo que al no poder establecer unos elementos de base para desarrollar una colaboración se opta porque cada individuo actúe de manera autónoma.

Para Putnam (2011) el elemento clave que define estos comportamientos tipo hacia la acción es la falta de un compromiso claro que sea creíble. Existen recelos ante la pasividad del

---

<sup>167</sup> Entendemos sistema racional, al conjunto de mecanismos y normas que hagan que este bien común pueda ser racionado. Diccionario RAE Racionalizar 2ª Etrada. Organizar la producción o el trabajo de manera que aumente los rendimientos o reduzca los costos con el mínimo esfuerzo. El Diccionario de la lengua española (DRAE) es la obra de referencia de la Academia. La edición actual —la 22.ª, publicada en 2001.

prójimo. A pesar de que las consecuencias de la no colaboración no son deseadas por ninguno de los actores, la falta de confianza y el reconocimiento mutuo de cara a afrontar una acción común (Gambetta, 1988b)<sup>168</sup> bloquean cualquier tipo de acción colectiva.

En una acción colectiva la falta de un mecanismo de control sancionador efectivo hace posible que se produzcan deserciones; esto ya lo apunta Coleman (1988) cuando se refiere a cierres de red o estructura social. De igual modo, Putnam (2011) nos indica que el éxito de la cooperación depende en parte de que se ofrezca una información precisa; esto evita factores como la incertidumbre, que puede actuar como elemento disuasorio de la acción.

En un caso hipotético donde hubiera una cooperación basada en el altruismo universal no sería necesario preguntarse sobre los dilemas de la acción colectiva, ya que en este ideal no habría problemas en este sentido. Pero esto es una premisa de partida incierta, porque como sabemos, los ideales puros no son reflejo de contextos sociales, ni para la teoría sociológica, ni para la acción social. En este sentido, si los actores no asumen compromisos mutuos de cooperación que sean creíbles estarán renunciando a cualquier tipo de beneficio derivado de la cooperación de un modo racional (Putnam, 2011).

Para Putnam (2011), Hobbes<sup>169</sup>, uno de los teóricos del conflicto, es primer autor en formular una respuesta ante la paradoja de la acción colectiva. La solución que este autor propone se basa en la coerción externa llevada a cabo por un tercer actor que no se encuentra implicado directamente en la realización de la acción. Esta figura la representa el Leviatán, personificación del Estado como institución coercitiva, en el cual los ciudadanos delegan su confianza para que actúe como mediador en los conflictos e imponga cierto grado de confianza necesaria para el desarrollo de la vida pública. Como resultado, los ciudadanos confían unos en otros por miedo a la coerción del Estado en respuesta a una deserción de la

---

<sup>168</sup> Gambetta(1988b:216) "The problem, therefore, is essentially one of communication: even if people have perfectly adequate motives for cooperation they still need to know about each other's motives and to trust each other, or at least the effectiveness of their motives. It is necessary not only to trust others before acting cooperatively, but also to believe that one is trusted by others."

<sup>169</sup> Putnam (2011:223)

norma generalizada e impuesta a la fuerza. Esta situación no se produciría en ausencia del Estado.

La teorización de Hobbes sobre la teoría del Estado es demasiado simple para dar explicación al problema de la acción colectiva en una sociedad compleja como la actual. Existen una infinidad de variables que hacen que este razonamiento se encuentre lleno de lagunas. Esto sin olvidar que la coerción por parte del Estado es muy costosa y requiere de grandes inversiones. Esta debe ser entendida como bien público y, aun así, se corre el riesgo de que se malverse por parte de quien regenta las instituciones del Estado, lo cual crea un clima negativo que genera altos grados de desconfianza y dinámicas perversas (Gambetta ,1988b)<sup>170</sup>. A pesar de esto, y aun usando la coerción como bien público que garantice de un modo imparcial la confianza, resultaría sumamente costoso e ineficaz comparado con otros medios a la hora de establecerla.

Putnam (2011) señala que según la teoría de juegos, que la coerción se ejerza por parte de un tercero no constituye una regla general, lo que no permite que haya un equilibrio entre actores. O lo que es lo mismo, que todos los agentes que podrían estar implicados en la acción carezcan de un incentivo que les mueva a implicarse. La delegación del control por parte de un tercero fomenta la deserción, al margen de no favorecer la integración de los individuos en el fomento de la confianza generalizada.

---

<sup>170</sup> Gambetta (1988b:219-221) "Coercion, or at least its credible threat, has been and still is widely practiced as a means to ensure cooperation; in its extreme form, to ensure submission and compliance. But it falls short of being an adequate alternative to trust; it limits the extent to which we worry about, but does not increase trust. On the contrary: coercion exercised over unwilling subjects - who have not pre-committed themselves to being prevented from taking certain courses of action or who do not accept the legitimacy of the enforcement of a particular set of rights - while demanding less of our trust in others, may simultaneously reduce the trust that others have in us. It introduces an asymmetry which disposes of mutual trust and promotes instead power and resentment. As the high incidence of paranoid behavior among dictators suggests, coercion can be self-defeating, for while it may enforce 'cooperation' in specific acts, it also increases the probability of treacherous ones: betrayal, defection, and the classic stab in the back. [...] Coercion does not have to be illegitimate, and may be employed for the purpose of enforcing rights which are commonly shared. In this case, instead of a unilateral action, coercion may itself be part of those cooperative arrangements intended to reinforce and reproduce a degree of trust in the observance of agreements previously reached with respect to those rights. But even if the controlled exploitation of coercive power were considered legitimate, it would not generally constitute an exhaustive 'functional equivalent' of trust. It would still be true that societies which rely heavily on the use of force are likely to be less efficient, more costly, and more unpleasant than those where trust is maintained by other means."

Con fin de paliar este efecto que provoca la deserción en muchos y evitar la ineficacia de la acción coercitiva del Estado entendida de un modo hobbesiano, Putnam (2011) señala que los límites y acciones de la institución deben estar claramente definidas, de modo que las partes implicadas tienen que participar del diseño de las normas, así como, que los infractores también deben acatar y cumplir las sanciones que se les impongan, siendo este mecanismo de control efectivo y de un coste relativamente bajo para la resolución de conflictos.

#### **1.4.3.4. EL CAPITAL SOCIAL Y LA CONFIANZA (EL EJEMPLO DE LAS ASOCIACIONES DE CRÉDITO ROTATIVO)**

Los dilemas derivados de la acción colectiva y el oportunismo de los actores individuales están íntimamente relacionados con el contexto social en donde se encuentran. Esto explica que en una comunidad, grupo o sociedad con un amplio *stock* de capital social se facilite la cooperación voluntaria. Estas reservas de capital social se encuentran en forma de normas de reciprocidad generalizada y redes de compromiso cívico. El capital social, en este caso se encuentra formado por tres elementos clave: la confianza, las normas y las redes sociales, elementos que suministran las condiciones para una mejora de la eficacia social a través de acciones coordinadas. En palabras de Putnam (2011) *“la cooperación espontánea se ve facilitada por el capital social”*<sup>171</sup>.

Existe una ventaja indirecta que se obtiene a través de la pertenencia a un grupo o red de apoyo mutuo, expresándose mediante la transferencia de capital social en forma de confianza. Por tanto, si el grupo tiene altos niveles de confianza interiorizada y, además, proyecta hacia afuera esta misma imagen, todos aquellos actores que participen en él serán vistos como

---

<sup>171</sup> Putnam (2011:237). Como ejemplo de que las reservas de capital social fomentan la cooperación espontánea, el autor nos muestra cómo en las asociaciones de crédito rotativo, organizaciones de ayuda mutua cuya misión es realizar préstamos periódicos entre sus mutualistas a cambio de una pequeña aportación constante a lo largo del tiempo, los mecanismos de selección y control efectivo son muy eficientes y generan altos niveles de confianza. Estas asociaciones provocan a través del crédito rotativo unos efectos multiplicadores positivos que superan los resultados de la acción individual, yendo claramente en contra de la lógica de la acción colectiva a pesar de que requieren de una inversión constante no solo económica, sino de mantenimiento de normas, redes y mecanismos de control efectivo. Son capaces de auto-regularse implicando a todos sus miembros y surgen sin la necesidad de un Leviatán ajeno que castigue a través de la coerción la indiferencia o el abandono.

“confiables”. Esta ventaja funciona como polo de atracción, y a pesar de ser una cualidad de grupo, de ella gozan todos los miembros, puesto que los mecanismos de selección hacen posible que se imprima la imagen social de que solo aquellas personas que se insertan en esta comunidad son dignos de asumir las normas y valores mutuos, por tanto, de poseer las cualidades que definen al grupo (Coleman, 2011). Esto también nos evoca a los procesos de actos de institución descritos por Bourdieu (1993). Al respecto, Putnam (2011) plantea que *“las redes sociales permiten que la confianza se haga transitiva y se extienda: yo confío en ti porque confío en ella y ella me asegura que confía en ti”*<sup>172</sup>.

El comportamiento del capital social como aval es muy parecido al del capital económico, pero a diferencia de este último, también puede disponer de él aquellos que no lo posean directamente; si esto se produce, en vez de poner activos físicos como garantía se toman los contactos sociales como crédito. Esta forma de uso del capital social facilita la eficacia en las transacciones comerciales ya que la fiabilidad de estos contactos hace mucho más sencillo llegar a acuerdos dentro del mercado (Coleman, 1988).

Otra característica del capital social, señalada con anterioridad, es que tiene la particularidad de crecer con su uso y descender si se paraliza su actividad. De este modo, la confianza mutua entre actores se refuerza si estos interactúan en mayor medida, pero decrece si esa interacción desaparece o merma. Aunque esto no es exclusivo de la confianza solamente, también ocurre con las normas o las redes. Las normas se refuerzan en tanto se usen, del mismo modo las redes sociales se expanden si se hace uso de ellas. Visto lo cual, el capital social se caracteriza por ser un bien fluctuante que depende de una inversión para su crecimiento. Esa inversión debe ser constante en intensidad y tiempo, generando dos tipos de dinámicas que Putnam (2011) define como de “círculos virtuosos” cuando estas son de signo positivo; o las llamadas de “círculos viciosos” cuando estas dinámicas son perversas y conllevan efectos negativos y no deseados.

---

<sup>172</sup> Ibídem, p.239



En lo referente a su naturaleza, para Putnam (2003) el capital social tiene una cualidad especial al tratarse de un bien público. Esto se explica porque se encuentra constituido sobre la confianza, las normas y sobre redes sociales, tres elementos que no pueden ser reducidos a una sola persona o apropiados en exclusiva por ninguna de las personas que obtienen beneficio de él.

Generalmente, el bien público goza de una infravaloración; también se subestima su alcance y las múltiples propiedades que pueden derivar de su uso. A este respecto, Putnam (2011) señala que esta infravaloración que se realiza sobre el capital social por parte de los agentes individuales es debida a que los bienes públicos, al encontrarse a disposición de cualquier individuo, no generan incentivos para su apropiación y mantenimiento, lo que conduce a la paradoja de *“lo que es de todos no es de nadie”*. Una inversión en un bien público como acción individual es percibida como un gasto no repercutible, lo que evita cualquier tipo de medida particular sobre la conservación de este tipo de bienes. Esto explica que la generación de capital social no sea deliberada, sino que emana como resultado de otro tipo de acciones sociales.

El primer elemento fundamental sobre el que se asientan las demás características del capital social es la confianza. La confianza hace posible que las personas colaboren y, a su vez, permite que las relaciones generen vínculos y se articulen en redes sociales. Putnam (2011) hace referencia a esto al afirmar que: *“la confianza posibilita la cooperación. Cuanto mayor es el grado de confianza dentro de una comunidad, mayor es la posibilidad de cooperación. Y la cooperación a su vez genera confianza. [...] La confianza que se requiere para sostener la cooperación no es ciega. La confianza conlleva una predicción del comportamiento de un actor independiente”*<sup>173</sup>. A esto hay que añadir que las predicciones que los actores realizan sobre terceros tienen fundamento en un conocimiento previo, en grupos pequeños o en redes donde todos los individuos se conocen y donde la confianza o desconfianza es mucho más

---

<sup>173</sup> Putnam (2011:242)

fuerte, ya que la información sobre el comportamiento de terceros se obtiene de primera mano. No sucede esto en redes o grupos más complejos, donde la previsión del comportamiento se referencia de una manera indirecta. Bernard Williams (2000)<sup>174</sup> denomina al primer tipo de confianza “confianza fuerte”, aquella que deriva de un conocimiento en primera persona del comportamiento de un individuo, y “confianza débil”, la que se obtiene a través de referencias indirectas.

La confianza generalizada que deriva de la participación social voluntaria es un concepto clave para que la teoría del capital social tenga un desarrollo dentro de la ciencia política a través del área de investigación relativa a la cultura política (Stolle, 2001). Este autor también señala que los diversos trabajos de Robert Putnam (1993; 2002; 2003 y 2007) aunque con especial relevancia *Making Democracy Work* (1993) han sido las investigaciones que más han impactado en la comunidad científica hasta nuestros días. En ciencia política la mayoría de las veces cuando se aborda el capital social habitualmente se hace relación a preferencias y creencias que poseen los actores. Consecuentemente con esto, en la decisión de otorgar diferentes grados de confianza nos encontramos con determinados valores que incrementan o rechazan las posibilidades que se tienen de dar confianza a terceros. En este sentido señala Herreros (2002) que las actitudes y valores no se pueden relacionar directamente al capital social, solo serían de relevancia para este si se vinculan a la confianza, siempre y cuando ésta genere obligaciones de reciprocidad.

Por otra parte Sztompka (1999) se inclina por la línea del enfoque culturalista que entiende la confianza como una serie de normas sociales, rechazando las afirmaciones que parten de la teoría de la elección racional<sup>175</sup> donde los actores deciden otorgarla explícita y racionalmente en función de una evaluación previa donde se sopesan beneficios y riesgos. Señala Herreros (2002) que en situaciones donde la incertidumbre es muy elevada, o cuando las estimaciones

---

<sup>174</sup> Williams (2000:9)

<sup>175</sup> Sztompka (1999:61-66) denomina “dimensión relacional” de la confianza a todas las concepciones que se oponen al enfoque de este elemento desde la teoría de la elección racional.

son contrarias a la evidencia disponible, no podemos hablar de una confianza racional, ya que nuestra creencia no está fundamentada en una reflexión, sino en ciertos indicios o valores que no han sido tratados bajo el prisma de la racionalidad. Por esta razón, no podemos extrapolar esta postura a todos los contextos.

En ocasiones la confianza reside no en una norma social, sino en una costumbre adquirida, podemos confiar en algo o alguien por el mero hecho de que no existen evidencias de que esto pueda ser perjudicial de algún modo.

#### **1.4.3.5. CAPITAL SOCIAL Y COMPROMISO CÍVICO**

La influencia de Coleman (1988; 2011) en la formulación de los fundamentos y características del capital social es indudable, su influencia se ha dejado notar en todos y cada uno de los autores que posteriormente han desarrollado este concepto a nivel teórico como empírico. En este sentido Robert D. Putnam es uno de los autores clásicos que se ve claramente más influenciado por James Coleman, recogiendo muchas de sus aportaciones, aunque sujetas a su propia interpretación teórica. Como se señalan Millán y Gordon (2004) las diferencias más significativas entre ambos autores residen en la perspectiva análisis en lo referente a las redes sociales y la confianza. Para Putnam (1993), la confianza es un elemento que propicia la cooperación, pero se articula como una condición previa al carácter cívico de las relaciones, siendo uno de las variables principales que favorecen la aparición del capital social.

A nivel analítico, la diferencia entre ambos enfoques se localiza en que Coleman (1988; 2011) propone una teoría de amplio rango, donde el foco principal está en el análisis de las redes sociales desde el punto de vista estructural. En cambio Putnam (1993; 2003; 2011) pone el acento en la construcción de una teoría que trate de explicar, desde el enfoque teórico del capital social, la cooperación comunitaria, funcionamiento democrático de comunidades, y cómo se articulan las redes que se enraízan en las instituciones comunitarias.

Para tal fin Putnam (1993; 2003; 2011) ha dividido en cuatro las dimensiones que componen el capital social. Estas dimensiones responden a una doble vertiente, ya que para este autor el capital social tiene una importancia para el individuo y para la comunidad o contexto donde se desarrolla. Para Millán y Gordon (2004) la propuesta que elabora Putnam (2002) se resume en que los vínculos que se establecen entre actores, personas, grupos o comunidades, tienen un valor intrínseco para todos ellos, siendo un tipo de capital del que, al igual que el físico o el cultural, se puede extraer una rentabilidad<sup>176</sup>.

Para Putnam (2002), la confianza, las normas y las redes son los tres elementos que componen el capital social. El primero de ellos, la confianza, tiene un carácter previo y funciona como elemento de cohesión porque sobre ella se establece cualquier forma de relación social. En este sentido vemos que este autor coincide con Coleman (1988) y Simmel (1926) al situarlo como elemento central de las relaciones sociales, aunque su visión es mucho más utilitarista que sus predecesores, ya que dentro de su propuesta asocia la confianza a un ahorro transaccional, cuya función principal sería ahuyentar el rechazo hacia la interacción y dar estabilidad a los vínculos interpersonales e intergrupales. Esta función disuasoria disiparía la incertidumbre actuando como una suerte de aval. La confianza por tanto, otorga a los actores un marco referencial donde poder medir sus expectativas respecto a los demás y actuar en consecuencia, aunque para que esta se produzca debe ser generalizada porque el marco en el que se aplican las relaciones también es comunitario (Putnam, 2002; 2011).

El segundo de los elementos que conforma el capital social son normas sociales<sup>177</sup>. Existe una estrecha vinculación entre las normas de reciprocidad y la confianza, ya que éstas se establecen sobre la base de la confianza social generalizada. Para Putnam (2002) existen dos tipos de normas de reciprocidad, las que hacen referencia al intercambio de bienes

---

<sup>176</sup> Putnam (2002:14) se refiere los tres tipos de capital como elementos de desarrollo de la productividad económica tanto a nivel individual como grupal.

<sup>177</sup> Putnam (2002) se refiere a las normas en un sentido amplio, pudiendo ser de reciprocidad, de confianza, formales, informales o comunitarias, dependiendo del contexto en el que nos encontremos.

equivalentes que se denominan de reciprocidad equilibrada o específica y las que él denomina difusas, donde no existe una equivalencia clara.

Las normas de reciprocidad equivalente se caracterizan por ser cortoplacistas y no perduran en el tiempo más allá del propio acto transaccional, se trataría de un *do ut des*<sup>178</sup>. El que sean finitos no impide que el intercambio entre actores se haya terminado, pudiéndose repetir reiteradamente en el tiempo, pero con la salvedad de que se trata de procedimientos que se abren y se cierran. En cambio, la confianza difusa o generalizada es mucho más compleja, ya que el objeto puede ser o no equivalente, se ajusta más a un *quid pro quo*<sup>179</sup> donde los elementos que se manejan en una interacción pueden o no tener la misma naturaleza, valor o fin, pero sobre los cuales recaen las expectativas de retorno equiparables a largo plazo, además de mantener el principio de que estos beneficios serán mutuos. Para Putnam (2002) la norma de reciprocidad generalizada es el fundamento sobre el que se establece la creación de capital social, pues sobre ella descansan las expectativas de beneficio mutuo que derivan de la cooperación entre individuos dentro de un marco comunitario. En resumen, mientras la reciprocidad equilibrada es un juego de suma cero, la reciprocidad generalizada se comporta como una inversión y genera expectativas que van más allá del momento de la transacción.

El tercer elemento primordial del capital social son las redes, más concretamente las redes de interacción social, que son densas. O lo que es lo mismo, aquellas redes de colaboración entre individuos que se dan con más intensidad y frecuencia dentro de una comunidad. Se caracterizan por ser redes de apoyo mutuo y, según Putnam (2002), se asientan sobre la norma de reciprocidad generalizada y el compromiso cívico. El compromiso cívico es un elemento fundamental para toda la teoría del capital social que propone Putnam (2011) porque este compromiso es el sustrato que hace posible el encuentro y la coordinación de los individuos y grupos para actuar en pro de un interés común. Se trata por tanto de un

---

<sup>178</sup> Locución latina que hace referencia a dar algo a cambio de algo, de manera que ese intercambio o transacción comporta equivalencia.

<sup>179</sup> Expresión latina que hace referencia a un intercambio “de una cosa en lugar de otra”, una transacción entre diferentes elementos que pueden tener o no valor equivalente.

constructo social que deriva de las instituciones comunitarias, porque en su seno se establecen los vínculos comunitarios.

Tal como analizan Millán y Gordon (2004) en referencia a los elementos del capital social descritos por Putnam (2003) confianza, normas y redes, estos no solo interactúan y se correlacionan, sino que además se refuerzan mutuamente, generando círculos virtuosos de capital social, lo que produce que se incremente la cooperación, funcionen mejor las instituciones y se logren niveles de bienestar más elevados.

Este virtuosismo cívico, tiene un cariz positivo, y aunque está ligado a los componentes del capital social no debe confundirse con él. Millán y Gordon (2004) señalan que el virtuosismo cívico forma parte de la cultura y de las instituciones, tratándose de algo mucho más profundo que parte de la tradición comunitaria. De ahí que Putnam (2011) señale en su trabajo sobre las regiones italianas la carencia o existencia de capital social se deba, en una parte muy significativa, a la tradición institucional y cívica de las diferentes comunidades, retomando los planteamientos de Tocqueville (2002) acerca del desarrollo democrático e institucional, en los que se defendía que la consecución de los objetivos comunes se alcanzaba a través de una cooperación que estaba en la propia “alma” del sentir comunitario<sup>180</sup>.

El capital social desde la perspectiva de Putnam (2003) no se establece como una serie de favores que se realizan desinteresadamente, tampoco constituye un “banco de favores”, sino que el individuo es plenamente consciente de que está realizando una inversión totalmente intencionada, tal como describe la teoría de la elección racional de Olson (1992) al explicar el porqué de la implicación del actor en una acción colectiva.

---

<sup>180</sup> Como aclaran Millán y Gordon (2004:732) “La noción de compromiso cívico se refiere al capital social de las comunidades, no de los individuos”.

### 1.4.3.6. NORMAS DE RECIPROCIDAD Y REDES DE COMPROMISO CÍVICO

Desde la perspectiva de Putnam (2011), en contextos socialmente complejos la confianza social deriva de dos fuentes principales, las normas de reciprocidad o de las *redes de compromiso cívico*<sup>181</sup>. La funcionalidad de las normas como mecanismos de sanción efectiva es muy fuerte, siempre y cuando, como enuncia Coleman (1988) exista un cierre efectivo. En relación a la confianza, las normas se establecen porque el efecto de su existencia genera una reducción de costes de transacción y favorece la participación.

El capital social surge de una manera especial a través del uso de la *norma de reciprocidad generalizada*, ya que conjuga interés individual y colectivo. Putnam (2011) también señala que la norma de reciprocidad generalizada guarda una estrecha relación con la existencia de densas redes de intercambio social. En las comunidades donde se llevan a cabo intercambios de manera intensa durante largos periodos de tiempo se desarrollan formas de reciprocidad generalizada, de ahí que las normas sean fruto de una inversión tanto en transacciones como en tiempo.

Los vínculos que se establecen dentro de las redes determinan los grados en que la norma de reciprocidad se aplica, en las redes de compromiso cívico se producen normas de reciprocidad generalizadas que se asientan sobre relaciones horizontales de corte informal (Putnam, 2011)<sup>182</sup>. Por este motivo, las diferentes organizaciones comunitarias donde los individuos desarrollan actividades colectivas fomentan mucho mejor la cooperación para el beneficio mutuo. Pero no solo eso, también aumentan los costes de infracción o deserción, el

---

<sup>181</sup> Las redes de compromiso cívico son aquellas asociaciones de individuos que se forman en el seno de una comunidad alrededor de alguna actividad o tarea de corte público. Putnam (1993, 2000, 2003) se refiere a ellas como sinónimo de organizaciones de la "sociedad civil", aunque este concepto no se define de un modo claro, ya que en muchos casos, hay elementos como la informalidad de las relaciones o la institucionalidad del marco donde se desarrollan que entran en contradicción, de este modo, un partido político, una ONGs o una asociación cultural pueden ser una red de compromiso cívico, y un grupo de amigos que se reúnen para jugar a los bolos también lo puede ser. Vemos por tanto que existe una imprecisión entre grupos formales, aquellos formalmente constituidos, y grupos informales.

<sup>182</sup> *Ibidem*, p.246-247.

oportunismo frustra las expectativas de beneficio futuro, así como, de transacciones presentes de las que se pueda estar recibiendo algún tipo de rédito.

Otra característica que Putnam (2011) considera relevante sobre las redes de compromiso cívico es que son capaces de referenciar a los individuos. Como hemos visto con anterioridad, la predicción de actos por parte de agentes determina hacia la acción. A través de estas redes sociales se transmite información relevante sobre los individuos informando de su confiabilidad, evitando así la incertidumbre que refuerza los dilemas de la acción colectiva. De este modo, a mayor comunicación, mayor nivel de confianza, reforzando así la cooperación mutua.

Como última característica en alusión a las redes de compromiso cívico, Putnam (2011) vuelve a referirse a estas como producto de un proceso histórico exitoso porque nacen de la *tradición cívica*<sup>183</sup>, fruto de esta tradición florece un “caldo de cultivo” que permite la proliferación de estas redes. Funciona como sustrato proporcionando una predisposición hacia la colaboración porque se erigen como hitos sociales en la resolución de problemas a nivel comunitario. A su vez, en aquellas comunidades donde no existen referentes históricos de tradición cívica, se hace mucho más complicado establecer niveles óptimos de confianza o compromiso cívico donde estas redes puedan arraigarse<sup>184</sup>.

Las redes respecto a su posición pueden mantener dos formas de organización, disponiéndose como *horizontales*, donde todos los integrantes de la red están en una misma posición ante la comunidad o estructura, o bien *verticales*, caracterizadas por disponer de algún tipo de jerarquía, lo que implica que siempre habrá algún agente que tenga un lugar preferencial y de mando. Putnam (2011) señala que en las comunidades con amplia tradición cívica existen mayores ejemplos de redes horizontales, por el contrario, en comunidades carentes de este

---

<sup>183</sup> Tradición cívica: conjunto de usos y costumbres dentro de una comunidad que favorecen la acción colectiva.

<sup>184</sup> Putnam (2011:247). Para el autor las actuales redes de compromiso cívico se asientan sobre el sustrato que han dejado antiguas organizaciones cívicas de corte gremial o tradiciones de ayuda mutua en trabajos colectivos, como siembra o cosecha en sociedades agrarias, en este estudio se retrotrae a estas prácticas gremiales y comunales en la Italia medieval.



tipo de relación las redes que se establecen son de carácter vertical. En una red vertical la posición de superioridad de algunos actores respecto a otros provoca recelos, lo que hace imposible que se den casos de reciprocidad generalizada, pues los vínculos que se establecen derivan generalmente en relaciones de dependencia.

De igual modo, la confianza y la cooperación social precisan del reconocimiento mutuo de los actores y de las expectativas de retorno en las transacciones. Por esto, quien se encuentra en una posición menos favorecida tiende a recelar de aquellos que están en una situación jerárquicamente superior. Esto entorpece y hace menos fiables los flujos de información, tal motivo conlleva que la información sea de mayor calidad y más fiable si se transmite a través de redes horizontales, porque no existen suspicacias sobre la utilización de esa información como elemento lesivo que pueda llegar a utilizarse para perpetuar una situación de superioridad.

Aquellas redes de compromiso cívico que, siendo horizontales, trascienden a las divisiones sociales, promueven una cooperación en un sentido mucho más amplio. Son redes que se adaptan a las estructuras comunitarias y, por esa razón, se caracterizan por poseer reservas de capital social. Putnam (2011)<sup>185</sup> señala que estas redes de compromiso cívico son herramientas sociales que funcionan como soluciones a los dilemas de la acción colectiva, consecuentemente, si estas estructuras son más horizontales proveerán de mayores éxitos institucionales porque se extenderán y adaptarán mucho mejor a la comunidad en la que se encuentran.

*A priori* cabría preguntarse si las redes de compromiso cívico y los grupos de interés comparten unas mismas características dentro de la estructura social. En relación a esto Mancur Olson<sup>186</sup> (1986) desde la teoría de la lógica de la acción colectiva pone en evidencia una diferencia sustancial entre estos grupos de interés y las redes de compromiso cívico. Para este autor esto

---

<sup>185</sup> *Ibíd*em, p.249

<sup>186</sup> Citado por Putnam (2011:250)

se explica porque los pequeños grupos de interés carecen de motivaciones para fomentar el desarrollo social comunitario, puesto que su principal objetivo es el sacar el mayor partido posible a su posicionamiento dentro de la estructura social. Estos grupos se aíslan para ejercer una presión sobre el conjunto, con el fin de obtener una respuesta positiva a sus demandas corporativas. Además de esto, este autor describe que en épocas donde no existe crisis social o económica la proliferación de pequeños grupos de interés provoca que estos sean mucho más densos, lo que trae como consecuencia un ahogamiento de la innovación y el decrecimiento económico. Consecuentemente, las demandas corporativas pervierten la estructura social impidiendo que nuevas formas de colaboración cívica surjan como respuesta a una situación de atomización general.

Tal como expusimos anteriormente las reservas de capital social generan dinámicas positivas (círculos virtuosos) que se comportan como *atractores* de capital social en forma de confianza, normas y redes, y que además, también ejercen una función acumulativa. En consecuencia, tanto las dinámicas de círculos virtuosos (positivas) como las de *círculos viciosos*<sup>187</sup> pueden ser síntomas de procesos que dotan a la estructura de estabilidad<sup>188</sup>, colaborar siempre sería un equilibrio derivado de la primera dinámica y no cooperar nunca un equilibrio propio de la segunda.

Cabe tener en cuenta también otra forma de equilibrio estructural, la expuesta por el economista Robert Sugden (1986), que ha demostrado a través de sus diversas investigaciones la existencia de un equilibrio basado en la “reciprocidad valiente” que consiste en una colaboración recíproca prolongando esta indefinidamente, como si de un pulso se tratase. Esta

---

<sup>187</sup> Putnam (2011) define a los círculos viciosos como una dinámica social característica las comunidades incívicas caracterizados por generar desconfianza, la elusión de deberes, la explotación, el aislamiento de pequeños grupos, el desorden y el estancamiento.

<sup>188</sup> *Ibíd.*, p.252. El equilibrio estructural desde la teoría de juegos se produce cuando una comunidad de individuos coincide en jugar de modo repentino al mismo juego en contra de otros, y donde a cada uno de ellos le interesa seguir una misma estrategia que los demás siempre que estos hagan lo mismo. Por este motivo la estrategia de “no colaborar nunca” o la de “colaborar siempre” conforman equilibrios estructurales. Tanto los procesos de deserción permanente como de ayuda recíproca son normas que se desarrollan en el seno de determinadas comunidades, siendo estables en muchos casos.

*reciprocidad valiente* se produce cuando el objetivo es no ser el primero en abandonar, sino permanecer más que la otra parte. De este modo, este juego de ayuda mutua constituye para este investigador una forma de equilibrio estructural que se puede auto-sostener en el tiempo.

También cabe destacar que las *instituciones*<sup>189</sup> operan como patrones normativos que enmarcan los comportamientos colectivos, aun cuando estas sean ineficaces (North, 1990). Se da con mayor incidencia que un agente se adapte a las normas institucionales existentes a que trate de cambiarlas. La cultura organizativa y normativa dentro de una estructura, como los modelos de prácticas comunes, son elementos que refuerzan la norma institucional existente. Este es el motivo de que los cambios institucionales sean tan difíciles. Si bien las reglas formales son más fácilmente modificables, las reglas informales se encuentran mucho más arraigadas incluso cuando las primeras puedan ser modificadas externamente, a pesar de que esto no asegura un cambio de dinámicas dando resultados muy dispares.

#### **1.4.4. EL CAPITAL SOCIAL EN NAN LIN**

Como último autor destacado en este capítulo vamos a exponer la propuesta teórica que sobre el capital social desarrolla Nan Lin, este sociólogo norteamericano propone una aproximación desde una teoría de redes del capital social, lo que permite formular unas proposiciones teóricas y metodológicas que favorecen la medida del capital social en ambas esferas; interna en lo relativo al capital social del propio individuo y externa en lo concerniente al capital social que emana de instituciones, comunidades o asociaciones. Supera así uno de los mayores problemas a los que se enfrenta este concepto. Consecuentemente, se puede medir la capacidad que tiene una institución o comunidad para el acceso y la movilización de recursos, con lo que se dispondrá de un mayor entendimiento de la utilidad de la participación social.

Tal y como hemos visto a lo largo de los anteriores capítulos, el capital posee una doble naturaleza, representa a la vez teoría y concepto teórico. Como concepto Nan Lin (2001)

---

<sup>189</sup> Putnam (2011:255) se refiere a las instituciones en un sentido amplio del término como “las reglas del juego de una sociedad”

define el capital como una inversión en cierto tipo de recursos de valor que se lleva a cabo en una sociedad dada. Sin embargo, como teoría e hace referencia a un proceso mediante el cual el capital es apropiado y reproducido con el fin de generar retornos.

El capital social se define como recursos que se encuentran incrustados dentro de una red social. Dichos recursos pueden ser accesibles a través de las redes. Además, su capacidad de acceso hace que los actores puedan disponer de ellos para movilizarlos según sus necesidades (Lin, 2008).

También debemos tener en cuenta que a través de las redes sociales, de las relaciones a las que tenemos acceso, los individuos pueden movilizar recursos ajenos que toman prestados de otros actores que se encuentran en esas mismas redes. La disposición de estos recursos a terceros no es gratuita, ya que se espera que con su uso el donante pueda recibir retornos de dicho "préstamo". Para Lin (2008) esta forma de definir al capital social permite que podamos elaborar una propuesta teórica donde se identifiquen las fuentes del capital social y sus beneficios en forma de retorno.

Para este sociólogo (Lin, 2008) las principales fuentes de capital social son tres: la posición del actor en una estructura, la colocación dentro de una red y, por último, los propósitos de la acción instrumental. Entraremos a continuación a realizar una breve descripción de cada uno de estos elementos.

En primer lugar, este autor confiere una atención especial a la posición estructural. La posición estructural se define como el lugar que ocupa un individuo en una ordenación social de estatificación, o lo que es lo mismo, la posición social o de clase que un individuo ocupa respecto a otros dentro de una estructura estable y jerárquica. Este elemento se relaciona directamente con las proposiciones teóricas que realiza Bourdieu (1980; 1988) sobre la importancia de la clase social en relación a la capacidad de generar u obtener capital social pues otorga al individuo la capacidad de relacionarse con otros que se encuentran en una

misma situación social, siendo esta más beneficiosa o perjudicial en función de la capacidad que se disponga para el acceso a recursos.

El segundo de los elementos considerados principales fuentes de capital social es la localización en la red social. Según esto, un actor estaría situado de una manera dinámica, principalmente, en las redes que se insertan dentro de su posición estructural. El posicionamiento del actor está caracterizado por ciertos elementos que definen la red, tales como el cierre o la apertura de la misma o la conexión con otros componentes de la red. Estos elementos ilustran la fuerza de la dispone dicha red social.

El tercer elemento que Lin (2008) atribuye como fuente de capital social son los propósitos de la acción instrumental. Con este elemento lo que se pretende obtener son valores como por ejemplo, reputación social, poder o estatus.

Según este autor todos estos elementos del capital social enlazan de forma secuencial y causal los tipos de acciones con el capital social.

#### **1.4.4.1. EL CAPITAL SOCIAL COMO RECURSO INDIVIDUAL**

El enfoque del capital social basado en redes sociales adoptado por Nan Lin (2001), conjuntamente con las propuestas de Coleman (1988; 2011) y Putnam (2002; 2003; 2011) es uno de los más extendidos. Millán y Gordon (2004) matizan que aunque comparte supuestos teóricos, se diferencia significativamente de las anteriores en su propuesta de análisis. Para esta perspectiva es la red en sí misma la que sustenta el capital social, y aunque coincide en señalar en que el capital social se constituye como la movilización de recursos de cara a alcanzar objetivos, al igual enunciaba Bourdieu (1988), no asume que estos recursos sean ajenos a la propia estructura que permite su movilización, porque el capital social residiría en la misma red. Vemos pues, en esta proposición, la influencia de George Simmel.

Nan Lin (2008) propone una teoría del capital social basada en redes sociales. Según este autor esta propuesta podría arrojar algo de luz sobre los aspectos más controvertidos del capital

social, principalmente lo que refiere a una metodología de medición que aúne perspectivas y de pie a establecer unos estándares.

Su propuesta sobre en la teoría del capital social radica en que concibe por separado la inversión en recursos insertos en redes sociales (acción expresiva, donde lo que se persigue es el sostenimiento de recursos propios) y por otra parte, las acciones centradas la consecución directa de recursos (acción instrumental, donde los recursos se movilizan con un fin concreto y específico).

Aunque Lin (2008) destaca la importancia de la confianza en el capital social, considera en contra de lo que plantea Fukuyama (1995) que la confianza es un indicador del capital social pero esta no es una condición previa sino que constituye un efecto secundario.

Señalan Millán y Gordon (2004) que la teoría de redes suma a los problemas de la indefinición del origen o la motivación hacia colaborar, recogidos en Coleman y Putnam entre otros, un tercero que hace alusión a la forma o estructura y al acceso individual al capital social. Es este el eje central que le otorga al enfoque de redes su singularidad frente a la perspectiva individualista y comunitaria del capital social, dentro de este enfoque de redes Nan Lin (2001) es su mayor exponente teórico.

#### **1.4.4.2. EL ENFOQUE DE REDES**

La premisa de partida que Lin (2001) establece para describir este enfoque del capital social basado en redes se sustenta en que los individuos invierten en relaciones sociales con expectativa de retorno, siendo esta la base de la interacción de los actores. La red, y no la comunidad o el grupo, serían por tanto para esta perspectiva el lugar donde se producen dichas interacciones, que a su vez conforman el medio por el que transcurre el intercambio de recursos. De este modo, el capital social es entendido como un activo que emerge de las relaciones entre actores y que está constituido por recursos escasos, a los cuales los individuos

que carecen de ellos quieren acceder, y que a su vez aquellos otros que disponen de ellos quieren intercambiar con el fin de conseguir influencia (Lin, 2001)<sup>190</sup>.

Para Lin (2001) el individuo es el único que puede llegar a ser considerado como actor del capital social, ya que todos los recursos se ubican dentro de las redes sociales, por lo tanto, este capital social solo puede ser capitalizado individualmente, lo que descarta que el capital social pueda ser un bien colectivo o público. Las redes actúan como ente que distribuye y controla los flujos de interacción, o lo que es lo mismo, las redes actúan como gestores del intercambio dando paso o restringiendo el acceso a bienes, así como, dotando de estabilidad a los vínculos que las sostienen<sup>191</sup>.

La explicación que Lin (2001)<sup>192</sup> atribuye a la participación de los actores dentro de las redes, así como, las razones para que éstos alberguen la expectativa de retorno, se sintetizan en cuatro argumentos.

El primero de ellos se refiere a que las redes sociales proporcionan información que permite al actor establecer mecanismos que le ahorran costes a la hora de obtener algún tipo de recurso, sea en dinero o tiempo. Se sigue pues, el mismo argumento sobre la rentabilidad de la capitalización de las redes sociales que describe Coleman (1988).

El segundo trata sobre la participación de los actores en redes sociales y hace referencia al posicionamiento que otorga el participar de esta estructura. Según Lin (2001) los lazos de los que disponga el individuo pueden ubicarlo en una posición privilegiada respecto a otros, sobre

---

<sup>190</sup> Lin (2001:29). "A theory of social capital should accomplish three tasks: First, it should explain how resources take on values and how the valued resources are distributed in society – the structural embeddedness of resources. Second, it should show how individual actors, through interactions and social networks, become differentially accessible to such structurally embedded resources – the opportunity structure. Third, it should explain how access to such social resources can be mobilized for gains – the process of activation."

<sup>191</sup> *Ibidem*, p.24. "While the concept [social capital] has been applied to a wide range of actions (e.g. moving to a different community that is safer for one's children, mobilizing participants in social movements; see Coleman 1990), and to both macro- (e.g., number of participants and scope of participation in voluntary and community organizations and social groupings; see Putnam 1993, 1995) and microlevels (e.g., job searches and promotions; see Lin, Ensel, and Vaughn 1981; Burt 1997) of research, there is a converging consensus (Portes, Burt, Lin) that social capital, as a theory generating concept, should be conceived in the social network context: as resources accessible through social ties that occupy strategic network locations (Burt) and/or significant organizational positions (Lin)."

<sup>192</sup> *Ibidem*, p.5-7

todo en términos de toma de decisiones, como puede acontecer en contextos como las organizaciones políticas o las administraciones públicas. De este modo, esta posición estratégica puede marcar la diferencia a la hora de estar en mejor situación de obtener recursos que otros actores que no tienen vinculación o se encuentran fuera de estas redes.

El tercer argumento guarda relación con el anterior y describe que los lazos que se conciben en el entorno de una organización, grupo o estructura formal, pueden servir de aval para aquellos individuos que los poseen. Así, se sirven de este capital social para su propio beneficio actuando como parte de la estructura, no como agentes individuales. Este argumento es coincidente con la propuesta de Putnam (2011) que otorga al capital social que emana de las instituciones comunitarias la función de avalista de sus integrantes, ya que por el mero hecho de formar parte de dicha institución los miembros toman como propio el capital social institucional con la posibilidad de instrumentalizarlo para sus fines.

En último lugar nos encontramos el cuarto argumento expuesto por Lin (2001), en el que describe que las relaciones sociales son un instrumento que permite el reconocimiento de los individuos y, también, sirven para reforzar la identidad de los mismos. Por este mecanismo, el ser reconocido otorga cierto “aval” que permite el acceso a recursos y el mantenimiento de vínculos.

Este conjunto de argumentos son los que explican que los individuos tengan expectativas de retorno, permitiéndoles el acceso a bienes, además de hacer factible desde un punto de vista de la elección racional de que inviertan en redes. A su vez, los recursos pueden ser movilizados de un modo autónomo más allá de quien ostente su propiedad (Millán y Gordon, 2004). Esto resulta de suma importancia para Lin (2001) a la hora de desarrollar su propuesta donde las redes son estructuras que organizan recursos, además de posicionar a los actores para la obtención de los mismos, y donde la interacción es el mecanismo por el cual se distribuyen



dichos recursos dentro de la red, de tal modo que los actores orientarán su conducta en relación a la posición en la que se encuentren dentro de la estructura.

En el modelo de red, Lin (2001) considera que la propuesta de Coleman (1988; 2011) sobre el cierre de la estructura limita la interrelación de las mismas, la creación de puentes entre ellas. Según Lin, esto estaría mediado por los cierres efectivos, lo que impediría que diferentes redes puedan interactuar movilizand o recursos. En este sentido Lin (2001) concibe el cierre en función del tipo de lazos, e introduce la distinción de Granovetter (1973) entre lazos débiles y fuertes, pero otorgándoles una función reguladora al mismo tiempo que niega que unos tengan más validez que otros para la consecución de recurso<sup>193</sup>. Igualmente, la clausura para Lin estaría en relación con los lazos y, principalmente, con la posición en la que se encuentra el individuo dentro de la red y no con una interacción de un cierre efectivo dentro de una misma estructura, tal como propone Coleman (1988).

El argumento de Lin (2001) gira en torno a tres elementos que se relacionan mutuamente: la posición dentro de una red dando un posicionamiento más o menos jerárquico en relación a los recursos; los recursos y bienes que circulan por la red o son susceptibles de ser movilizad os; y la interacción que conforma el movimiento que desplaza esos recursos por la estructura.

En relación a la asimetría en red, o posicionamiento jerárquico, el autor argumenta que este desequilibrio aumenta las expectativas de intercambio y permite la inversión, ya que se espera un retorno en la distribución de recursos por parte de quien quiere seguir en una posición más aventajada. Por un lado, también funciona para aquel que espera que dicha interacción le otorgue un mejor posicionamiento, siendo este un factor de ordenamiento de los actores. Las

---

<sup>193</sup> Millán y Gordon (2004:741) "Unas redes densas tienen ventaja en cuanto a mantener o preservar recursos; las débiles, para obtener nuevos recursos. Las primeras facilitan acciones expresivas; las segundas, instrumentales."

interacciones que se rigen por este principio tienen un patrón de interacción que a su vez es un patrón de vinculación a los recursos<sup>194</sup>.

Haciendo referencia a los patrones de conducta que describe Lin (2001), Millán y Gordon (2004) establecen dos tipos diferentes según la similitud entre individuos que interactúan con el fin de mantener los recursos de los que ya se dispone u conseguir nuevos. Estos dos tipos de interacción son: la homofílica (acción expresiva) y la heterofilia (acción instrumental). La primera se caracteriza porque ambas partes poseen una misma posición dentro de la red y unos recursos semejantes. La interacción homofílica comporta menor costo en las transacciones, además de que en muchos casos se instrumentalice para el mantenimiento de intereses “corporativos”. En cambio, la segunda se comporta de modo opuesto. La interacción heterofílica, se produce entre quienes no tienen un nivel equiparable de recursos y distan mucho de estar posicionados en lugares semejantes dentro de una estructura. No es que los actores solo sean distintos, es que también son asimétricos jerárquicamente. Por tal motivo, las relaciones heterofílicas son mucho más complejas, ya que los intereses de los actores son en muchos casos divergentes<sup>195</sup> porque interactúan posiciones a la vez que individuos conjugando a la vez la consecución de nuevos recursos con el control o la manipulación<sup>196</sup>.

Lo que le permite a Lin (2001) elaborar una teoría de capital social red es la convicción de que: a) la red organiza los recursos; b) la posición de los actores en la estructura es un elemento determinante al igual que la fuerza de los vínculos que se disponen; y c) que la acción que estos desarrollan hacia su consecución para el cumplimiento de sus propios objetivos personales es lo que permite referirnos a todo esto como capital social.

---

<sup>194</sup> Lin (2001:38)

<sup>195</sup> *Ibíd.* pp.49.

<sup>196</sup> Como podemos comprobar, la propuesta de perspectiva de red de Lin (2001) obvia fundamentos como que el capital social se comparte entre actores que se reconocen mutuamente como iguales, tal como Boudieu (1988) o Putnam (2002; 2011) proponen. Sobre todo este último, que defiende que las relaciones asimétricas tienen ciertas inercias difíciles de salvar ya que la cooperación entre actores que jerárquicamente están en las antípodas provoca que la cooperación no se entienda como un bien común, sino como un interés de mantenimiento de una posición de superioridad. Para Putnam (2011) el capital social es algo que se genera entre actores que se reconocen como iguales, donde las instituciones comunitarias tienen un papel fundamental porque su función es establecer espacios de encuentro que equiparan a sus miembros por el mero hecho de pertenecer a un mismo grupo.

Nan Lin (2001) adopta como base de su planteamiento la teoría de intercambio desarrollada por Homans (1999) para elaborar su enfoque de redes. Desde esta perspectiva el capital social se establece como un recurso individual. El eje fundamental de su propuesta gira en torno a la idea de que en la interacción que se produce entre actores también se ven implicados los recursos que estos poseen; de este modo, a través de la naturaleza de la interacción también se determinará el tipo de vinculación a los recursos.

La influencia de Homans (1999) y su teoría del intercambio en Lin (2001) es mucho más destacada y abierta que en el caso de Coleman (1988). Según Millán y Gordon (2004) centrar el capital social en el individuo evita la tensión existente entre la libertad de acción y las limitaciones que impone la estructura, lo que permite enmarcar dicha acción en un plano micro. Dentro del ámbito micro la acción individual se caracteriza por gozar de mayor independencia, debiendo distinguir entre las condiciones limitadoras y los medios empleados para lograr objetivos concretos<sup>197</sup>.

#### **1.4.4.3. CAPITAL SOCIAL DE ACCESO Y CAPITAL SOCIAL DE MOVILIZACIÓN**

Según señala Lin (2008) existen dos aproximaciones teóricas en lo relativo a la descripción de cómo es el proceso de como el capital social produce retornos esperados. Este proceso se concibe en términos de su potencialidad, un depósito de recursos que se encuentran insertos en determinadas redes sociales. Así, la expectativa actúa en función del tamaño y la capacidad de movilización; Una mayor capacidad comporta un mejor retorno en forma de recursos. Esta definición une dos conceptos principales, por un lado, el capital social de acceso y, por otro, las expectativas de retorno o beneficios esperados derivados de la inversión en redes.

---

<sup>197</sup> Tal como expresan Millán y Gordon (2004) este postulado se podría exponer como un eje que pone en relación la tensión de estructura de oportunidades y la capacidad que tienen los actores para decidir por ellos mismos. Cabe tener en cuenta que siguiendo a Homans (1999), los actores son considerados siempre racionales a la hora de conseguir sus propios objetivos. Por ese motivo, y sabiendo que los objetivos individuales no se pueden alcanzar en solitario, están dispuestos a colaborar con otros, lo que genera un equilibrio general de intereses, una cooperación que no es generalizada, sino que se articula desde la cooperación (pero no para lograr beneficios colectivos, sino para conseguir fines individuales). Para lograrlo no se necesita que las relaciones sean estables a lo largo del tiempo, sino que se sustenten en las interacciones que se producen al movilizarse los actores para alcanzar sus propios intereses. Estas interacciones guardan relación con las expectativas de retorno y no con sentimientos altruistas.

La segunda aproximación teórica que realiza Lin (2008) respecto a los diferentes tipos de capital social según los beneficios esperados se explica en relación a sus términos de producción, en esta descripción el aspecto central gira en torno al capital social movilizado. El capital social de acceso se estima en función del nivel de penetración en las redes sociales que dispone el propio actor, pero en este tipo lo que cobra importancia es la relación real que se establece entre recursos movilizados y redes que contienen estos recursos. Según esto la capacidad que tiene un actor para generar beneficios esperados se centra, única y exclusivamente, en los recursos de los que disponen las redes del propio individuo. Lo que para Lin (2008) supone una elección muy específica de la cantidad de recursos disponibles en un depósito para la realización de una acción concreta. El capital social movilizado refleja de mejor manera la relación entre la vinculación a redes y logro personal. Además, su estudio es medible en términos particulares (capital social individual).

También debemos tener en cuenta que las redes sociales son depósitos de recursos que pueden producir beneficios indirectos o a terceros. Esto según comenta el propio autor es de difícil medida, sobre todo si tenemos en cuenta que estamos hablando de capital social individual y no de capital social comunitario o colectivo.

Como último apunte a este apartado cabe destacar que la expectativa de retorno, que Lin (2008) denomina “invisible” no es propia exclusivamente del capital social, sino que se encuentra en los demás tipos de capital como el capital humano o el capital cultural, además, de en otras formulaciones teóricas sobre los demás capitales.

#### **1.4.4.4. CRÍTICA AL MODELO DE NAM LIM**

Según Woolcock (2004), Lin en su libro *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action* (2001) intenta sentar las bases del concepto capital social integrándolo, sin éxito, en su propia propuesta que tiene poco en común con los planteamientos llevados a cabo hasta la fecha. Esto hace que la propuesta de Lin (2001) transcurra ajena a cualquier avance teórico que

pueda darse dentro de la comunidad científica que estudia esta teoría, lo que aun siendo meritorio por intentar integrar de un modo casi total a la teoría de redes en el estudio del capital social lo aísla de cualquier consenso teórico de carácter global, convirtiéndose en una propuesta marginal.

Apunta Woolcock (2004) que el mayor error de partida que realiza Lin (2001) en su propuesta es alejarse de los problemas sociales y los debates científicos que sobre el capital social se están realizando en las diferentes áreas de las ciencias sociales<sup>198</sup>.

Para Lin (2001) la aproximación al estudio del capital social se centra únicamente en el análisis sociológico desde una óptica que le lleva a desarrollar su planteamiento, exclusivamente, desde el análisis de redes<sup>199</sup> y los trabajos que en este campo han desarrollado diferentes sociólogos, por lo que, su proposición teórica se desmarca de cualquier conexión con el resto de autores clásicos, lo que le ha conducido a un aislamiento de las principales líneas de investigación sobre esta teoría.

Esto no significa que los sociólogos que desarrollan sus trabajos basándose en la teoría de redes no tengan una contribución relevante en la construcción teórica del capital social, que de hecho la tienen, sino que Woolcock (2004) apunta que aun partiendo de la teoría de redes no siempre se opta por un mismo enfoque sobre el objeto de estudio, tratándose en la mayoría de los casos de un enfoque sobre objetos de diferente origen y comportamiento, por

---

<sup>198</sup> Woolcock (2004:1210)

<sup>199</sup> Ídem. "The insularity of Lin's approach is evident most clearly when it comes to addressing debates in the social capital literature, a literature he views as one bordered almost entirely by the contributions of network sociologists. This matters, because it is not: network sociologists occupy an important but relatively modest place in sociology, and the serious overlap only partially with those Lin identifies. Consider just the definition of social capital: for network scholars, social capital refers to the resources that inhere exclusively in networks, such as trust, favors, and information; for others, it the structure of the networks themselves - the strength and diversity of one's "portfolio" of social connections - that constitutes one's social capital. They are not the same thing, despite Lin's implication that any such differences are ones of degree rather than kind".

lo que, cuando Lin (2001) intenta equipararlos comete el error de confundir el grado de implicación con la naturaleza del objeto<sup>200</sup>.

Para Woolcock (2004) el mayor logro que incorpora Lin (2001) en su perspectiva teórica sobre esta forma de capital es aunar la ontología marxista del capital<sup>201</sup>, siguiendo a Pierre Bourdieu (1980; 1988) donde el capital en cualquiera de sus formas es considerado como inherentemente social, con la concepción epistemológica de la elección racional en la que James Coleman (1988; 2011) basa su propuesta en la que los actores instrumentalizan este capital para alcanzar sus objetivos individuales, y a su vez, buscan una mejora en su estatus social.

---

<sup>200</sup> Woolcock (2004) hace mención a que considerar solo la definición de capital social desde la teoría de redes, cuando el capital social no solo se refiere a algunos de los elementos inherentes a las redes sociales, tales como la confianza los favores o la información, sino este análisis también puede centrarse en la estructura o en la fuerza de los vínculos sociales que constituyen el capital social personal, sería equiparar elementos de naturaleza diferente a un modelo que los iguala sin tener en cuenta que no poseen, ni la misma forma, si el mismo nivel de análisis.

<sup>201</sup> *Ibidem*, p.1209

## CAPÍTULO 2. LA JUVENTUD COMO ELEMENTO DE ANÁLISIS SOCIOLÓGICO

### 2.1. INTRODUCCIÓN

La sociología de la juventud es un campo con infinidad de planteamientos e interpretaciones respecto al objeto de estudio, los jóvenes. Las perspectivas teóricas que en todos los casos tienen una intencionalidad política, tal como apunta Martín Criado (1998), y realizan un relato que responde a la construcción de una *“historia de la juventud”* en la que se establecen relaciones causales, se definen los roles y se extraen conclusiones. Este argumento podría ser interpretado como relativista en lo que respecta al estudio de la juventud, o de cualquier otro campo del saber, pero como señala el propio Martín Criado (1998:21) “El hecho de que se puedan contar infinitas historias sobre cualquier materia no quita que normalmente exista una unanimidad entre los profesionales de un campo sobre los textos «importantes», sobre la historia «auténtica».”.

En resumen, lo que se aquí se trata de apuntar es que existen múltiples discursos sociales sobre la juventud, que cada uno de ellos responde a un interés social, político y científico concreto, ya que ninguno de ellos es inocuo porque sus resultados acarrear consecuencias.

A continuación, haremos un breve repaso sobre los principales discursos teóricos sobre los jóvenes que se abordan desde la sociología. El objetivo de esta revisión no es otro que enumerar las diferentes tradiciones existentes en la sociología de la juventud para, a continuación, seleccionar un marco teórico de referencia sobre la juventud que se adecúe a la investigación sobre capital social y juventud que se desarrolla en esta tesis.

## 2.2. DEFINIENDO LA JUVENTUD

El Estudio de la juventud según señala Serrano (1995) se ha convertido en un objeto analítico de sumo interés dentro de las ciencias sociales. Esta relevancia no carece de sentido porque connota implicaciones relevantes sobre la preocupación que suscita en los adultos la juventud como *fenómeno social* (Aranguren, 1984), y cómo el comportamiento de los jóvenes es observado para comprender la interpretación que estos hacen del mundo que los rodea.

El concepto juventud tiene una difícil definición. Desde las ciencias sociales, y más concretamente desde la sociología, existen tantas definiciones de *juventud* como maneras de interpretarla, muchas de ellas como señala Serrano (1995) llegan a ser opuestas. Por este motivo, es necesario conocer cómo se construye socialmente este concepto con el fin de poder analizar cómo es visto por los demás miembros de la sociedad. A pesar de que muchas teorías sobre la juventud la identifican como un objeto homogéneo según Hoikkala (1990)<sup>202</sup> esto no debe ser tomado como una afirmación categórica, es necesario llevar a cabo un análisis con el fin de evitar sesgos y presupuestos que pueden ser falsos.

Lo primero que señalan la mayoría de los estudios sobre la juventud son las características atribuidas a este grupo de edad. Sin embargo, es práctica común que la mayoría de los autores que tratan este término terminen cuestionando las supuestas características universales que muchos asocian con los jóvenes. La existencia de una múltiple pluralidad de realidades dentro del colectivo al que denominamos “jóvenes” ha provocado que muchos investigadores entre los que se encuentran Sanchís (1991), Hoikkala (1990) o Schwartz (1984), entre otros, lleguen a poner en tela de juicio la propia existencia de la juventud como grupo social.

Para Martín Criado (1998) la juventud como concepto único y homogéneo es un “despropósito teórico” ya que no contempla la pluralidad de contextos y realidad sociales que se dan entre las clases sociales o las clases de edad (a nivel interno de los grupos). A pesar de estos errores

---

<sup>202</sup> En Serrano (1995:181).



epistemológicos, lo cierto es que este autor señala que se trata de un “grupo políticamente interesante”. Sobre todo para la clase dominante, ya que permite resaltar las divisiones de edad como la principal fuente de conflicto social y, al mismo tiempo, eclipsar análisis referidos a la diferencia de clases. De este modo, los “problemas” que pueden derivarse de dinámicas estructurales, diferencia de recursos y poder entre grupos, pasan a ser problemas de clase de edad, ejemplo de ello pueden ser “el paro juvenil” o “la violencia juvenil”, Martín Criado (1998) también apunta a que diferentes organizaciones se alzan como falsos portavoces de la “juventud” generando la ilusión de que existe un grupo consolidado que defiende unos intereses comunes y homogéneos para todos.

En otro orden de ideas, en España la proliferación de subculturas guarda relación con el fenómeno de la globalización, no existe una tradición genuina de subcultura juvenil y, en la mayoría de los casos, las investigaciones llevadas a cabo parten de un modelo de análisis importado del mundo anglosajón, lo que según Revilla Castro (2001) ha conducido a un predominio de los estudios sobre aspectos generales de este colectivo, y cuando se trata de investigaciones más específicas estas se encuentran vinculadas a dar respuesta a fenómenos sociales concretos de la juventud del momento.

Además, la juventud no se encuentra determinada de un modo biológico, estudiosos como Domínguez (1997) afirman que su naturaleza se caracteriza por las actividades que desarrolla durante ese intervalo de edad dentro del ciclo vital. Dichas actividades condicionan la interacción entre los jóvenes, relaciones sociales que conformarán la identidad juvenil<sup>203</sup>.

La mayoría de los estudios que investigan las actitudes y valores de los jóvenes tienen el objetivo de hacer predicciones sobre su futura responsabilidad adulta, buscan el contraste con el sentir general de la población adulta, con los modos y costumbres de este colectivo, en cierto modo para influir sobre su comportamiento y adaptarlo a las expectativas futuras que se

---

<sup>203</sup> Para Domínguez (1997:68) la identidad juvenil no es solo aquella auto-realizada entre los jóvenes a través de su interacción social, sino que también es reconocida por los demás grupos de edad en todos los ámbitos sociales. En este sentido, se aproxima a la postura que Bourdieu (1993) expone sobre el reconocimiento social de los grupos.

tienen sobre ellos, de ahí que exista un sesgo, ya que se intenta analizar el colectivo, no desde su propia realidad interna, sino desde una óptica adulta que tiende a prejuzgarlo.

Según Sáez Martín (1995) este enfoque basado en una visión general de la juventud nace en la década de los sesenta del siglo XX con los primeros estudios-encuesta llevados a cabo por el Instituto de la Juventud<sup>204</sup>, esta institución ha sido desde su fundación un referente en el estudio social de los jóvenes en nuestro país, lo que ha propiciado que esta metodología se haya prolongado hasta el presente. Aunque en la actualidad se están llevando a cabo estudios sectoriales y basados en métodos cualitativos, que tienden a profundizar en mayor medida en la perspectiva que tienen los jóvenes sobre sí mismos y en las características más específicas que los definen como un grupo complejo y heterodoxo.

En resumen, podemos afirmar que la mayor preocupación de los estudios realizados a cabo sobre la juventud, sus comportamientos y valores pivotan sobre la preocupación de los adultos hacia su comportamiento futuro, en palabras de Revilla Castro (2001:104) *“asegurarse de que la reproducción social se realice adecuadamente”* lo que acarrea que a la vez que se amplía el conocimiento científico se incurra en una construcción social de un estereotipo, en la mayoría de los casos negativo, que deforma la realidad social de los jóvenes; de este modo se configura la construcción social de la juventud, se procede de manera inductiva despejando las variables divergentes, a la vez que se incide sobre los aspectos estructurales comunes (Revilla Castro, 2001).

---

<sup>204</sup> Sáez Martín (1995:169) señala que el primer estudio sociológico que se realiza en España sobre la juventud arranca entre 1959-1961, en él se trataron tres apartados básicos a la hora de la elaboración del diseño del cuestionario: La definición de Status de los jóvenes en diferentes ámbitos (familiar, laboral, social, económico, asociativo y religioso), en segundo lugar se puso especial énfasis en una descripción de los diferentes contextos en los que los jóvenes estaban insertos, así como, las problemáticas sociales que este colectivo experimentada en dichos ambientes. Y por último, el estudio de las actitudes, valores, intereses o aspiraciones, en relación con los apartados anteriores, y también en lo político, militar, patriótico y religioso (este punto era tomado en consideración ya que en la época el peso de lo religioso condicionaba la percepción sobre diferentes valores y actitudes en mayor medida que en la actualidad).

### **2.2.1. LA PRODUCCIÓN SOCIAL DE LA JUVENTUD**

Las sociedades contemporáneas se caracterizan por un proceso acelerado y permanente de cambios sociales y económicos. Estos cambios, según enuncia Bendit (2006:71), afectan en mayor medida a los jóvenes, dilatando el transcurso de adquisición de estatus adulto, y provocando que el desarrollo biológico e intelectual de éstos no encaje plenamente con una adquisición del estatus de adulto. Sociológicamente esto es un problema que cabe tratar en profundidad, se deja de ser joven porque dicha prolongación de la juventud hace difícil determinar las condiciones en las que se adquiere el estatus de adulto.

Para el abordaje del estudio de la juventud desde la sociología, previamente es necesario que los estereotipos y connotaciones, sobre todo las negativas, dejen de ser un marco de referencia directa, no porque sean inútiles, sino porque como señala BerBerguagua (1999) no permiten elaborar una definición operativa.

Muchas de estas connotaciones parten de la definición de la juventud en otras tradiciones teóricas dentro de las ciencias sociales, como es el caso de la psicología, ciencia en la que se toma el planteamiento de G. Stanley Hall (1906), pionero en el estudio de la adolescencia, que afirmaba que la juventud era una edad similar a la adolescencia, entendida como periodo de desarrollo psico-biológico hacia la etapa adulta (Coleman y Husen, 1989). Consecuentemente, para una investigación como la que nos ocupa en esta tesis resultaría un error el tomar este postulado desde la teoría psicológica porque la juventud estaría analizada al margen de su contexto social.

Señala Bergua (1999) que, desde la sociología de la juventud, se constata la diferencia entre jóvenes y adultos como opuestos para, a continuación, describir una serie de características que definen a los jóvenes como una población específica. Desde esta posición, los jóvenes serían aquellas personas que se encuentren en un determinado rango de edad entre 18 y 30 años, según el INJUVE, y que todavía no han adquirido todas las atribuciones y

responsabilidades de los adultos<sup>205</sup>. A pesar de que estas atribuciones no son propias de los jóvenes, no existe ninguna razón, de facto o potencial, que les imposibiliten desarrollar estas competencias y compromisos como un adulto, impedimento que no está legal y socialmente permitido a adolescentes o niños.

Por lo descrito en el párrafo anterior, muchas de las atribuciones adultas están íntimamente ligadas con el acceso a recursos. Por tanto, los jóvenes al ver limitado este acceso (principalmente económico) no pueden desarrollar niveles de autonomía plena que requieren las responsabilidades adultas. En consecuencia, señala Bergua (1999) que la producción social de la juventud depende de la combinación de dos factores, escuela y mercado laboral, que a su vez se ven influidos por los modos de reproducción social y las infraestructuras económicas.

Además, debemos tener presente que si la juventud es un agente de cambio social, como señala Bergua (1999), esto se debe a que los jóvenes son capaces de establecer otra posición respecto al orden social instituido, lo que lleva a pensar que la juventud, como conjunto, difiere socioculturalmente de algún modo respecto a las normas y tendencias mayoritarias que siguen los adultos.

Desde el discurso sobre la juventud de la teoría sociológica clásica, aunque reconoce que los jóvenes pueden desarrollar cierto grado de autonomía, el desarrollo pleno de las personas pertenecientes a este conjunto no se encuentra definido en términos de alteridad, sino de carencia hacia lo adulto.

Para Bergua (1999) el discurso de esta perspectiva clásica respecto a la juventud se define por la imposición de un rol que circunscribe a la juventud a una posición subordinada que debe ser modificada para adaptarse a una norma general, y la teoría sociológica no es más que una extensión de este discurso de la dominación, asociado al ejercicio de una “violencia simbólica”

---

<sup>205</sup> Bergua (1999:232). “El ingreso en esta clase de edad (adulta) se da por la asunción de una cuádruple responsabilidad: productiva (asignación de estatus ocupacional, laboral o profesional estable), doméstica (asignación de una pareja sexual estable), doméstica (asignación de un domicilio estable y autónomo) y parental (asignación de una prole dependiente).”

que la sociedad adulta ejerce sobre los jóvenes (Bourdieu y Passeron, 2008)<sup>206</sup> con el fin de controlar todos los ámbitos de su socialización.

Concluir que, a nivel general, la sociedad percibe a los jóvenes en términos de riesgo justifica la intervención adulta en la sociabilidad de los jóvenes, aunque no se trate así en todos los casos, aún existen tendencias mayoritarias en las diferentes escuelas sociológicas sobre el estudio de la juventud que siguen un patrón basado en el miedo al cambio a través de los no-adultos. Por este motivo consideramos que es bastante arriesgado afirmar lo que Bergua (1999:239) propone al enunciar *“que la sociología de la juventud se inscribe en una estrategia de aseguramiento de la sociedad”* porque dentro de la sociología de la juventud existen discursos críticos, que no solo cuestionan al joven como actor social de cambio, sino que también cuestionan la propia existencia de la juventud como entidad sociológica.

No obstante, es cierto que existe un discurso del peligro por parte de los adultos, lo que trae como consecuencia que se institucionalice la juventud para la socialización respecto a la adopción de normas, generalmente aceptadas en ámbitos sensibles para la población adulta, tales como la sexualidad, la violencia o el consumo de drogas. Los jóvenes se definen como la población de riesgo por excelencia, hacia la que se enfocan este tipo estrategias de socialización (Azevedo, 1973)<sup>207</sup>.

### **2.2.2. LA JUVENTUD COMO CONSTRUCCIÓN SOCIAL**

Una de las más relevantes definiciones sobre la juventud la considera un constructo social, a través de un discurso generalizado sobre ella se va moldeando a una realidad que la define como identidad real. Como señala Serrano (1995) el joven no puede abstraerse de este imaginario social, marcado por el discurso social imperante y unas características simbólicas atribuidas a este colectivo.

---

<sup>206</sup> Bourdieu y Passeron (1970:19).

<sup>207</sup> Azevedo (1973:84) *“La acción ejercida por las generaciones adultas sobre las generaciones jóvenes para adaptarlas a sí mismas y, en consecuencia, a su medio físico y social”*.

Este discurso es ajeno al propio objeto definido, la juventud, porque lo que se persigue con él es que estas convenciones culturales sean propicias para un proceso de reproducción social, la juventud, por tanto, pasa a convertirse en un objeto de socialización (Hoikkala, 1990). Al mismo tiempo, se busca ejercitar un control y mantener estables las estructuras de poder existentes, porque ello permite cualquier legitimación de control sobre lo que es considerado anormal<sup>208</sup>.

Esta interpretación de la juventud permite analizar las demás realidades sociales, si todo es un constructo social, la interpretación dependerá de la óptica que se aplique sobre el objeto de estudio. En este sentido, señala López Sánchez (1980) que al pensar la juventud desde una perspectiva externa, visión adulta, se crea una paradoja que, por una parte, sobrevalora los atributos de los jóvenes y, por otra, se niegan las capacidades y la autonomía de los jóvenes. Siguiendo esta línea argumental lo más adecuado para evitar esta paradoja es la propuesta que realiza Izquierdo (1985) en la que se recoge que la categoría “joven” debe ser explicada en términos de desigualdad estructural (Gil y Menéndez, 1985), entre grupos de edad, no en base a diferencias bio-psicológicas.

### **2.2.3. LA PLURALIDAD JUVENIL**

La imagen socialmente elaborada de la juventud como un grupo diverso resalta que la realidad de la juventud responde a un contexto social donde las diferencias apreciadas dentro de este colectivo convergen elaborando una amalgama de propuestas que pueden llegar a ser a veces opuestas o contradictorias (Arranz, 1982:11). Factores como la pertenencia a una determinada clase social o la existencia de otro tipo de desigualdades, como las económicas, las geográficas o las políticas, provocan una heterogeneidad en los diferentes discursos sobre la juventud (Martín Criado, 1997) o (Gil Calvo, 1985), estas diferencias determinan en parte el comportamiento a la hora de integrarse en la etapa adulta (Agulló, 1996; Serrano, 1995).

---

<sup>208</sup> Según apunta Serrano (1995:88), la normalidad en la juventud es un estereotipo que se suele asociar con la trayectoria vital de los jóvenes de clase media.

Como señala Revilla Castro (2001) la variedad de estilos juveniles son una realidad palpable, indicadores de esta realidad son los diferentes hábitos de consumo, las diferentes actividades que realizan los jóvenes, el ocio, la cultura, los gustos sobre moda y estética, etc. Partiendo de este razonamiento, que propone un discurso de la diversidad para abordar la comprensión de los jóvenes, no sería descabellado pronunciarse en los términos que aplican Allerbeck y Rosenmayr (1977:27) para quienes la juventud se articula en unidades generacionales diversamente estructuradas. Pero la diversidad no impide realizar afirmaciones de tipo general, ya que en esta diversidad existe cierto sustrato que cohesiona, en líneas generales, una unidad de discurso en el que existen características mayoritarias que son aplicables a todos los jóvenes, independientemente de la heterogeneidad que en ellos resida (Arranz, 1982:12).

No obstante, respecto al discurso de la pluralidad de la juventud hay que tener presente que, elaborar análisis realizando afirmaciones que sean mayoritarias a todos los jóvenes determina que éstas solo sean aplicables a grupos mayoritarios, quedando en parte, invalidado el propio principio de pluralidad ya que no se contemplarían aquellos jóvenes que no responden de un modo sustancial a la corriente más representativa. De este modo, llevar este discurso a lo extremo pone en entredicho la totalidad del planteamiento tal como afirma Martín Criado (1998)<sup>209</sup>.

Lo más destacado del discurso de la diversidad de la juventud es que pone en duda la validez de dos discursos, por un lado cuestiona el discurso que habla sobre la mitificación de la juventud, ya que solo se resaltan unas características que responden en mayor o menor medida a un segmento de la población joven, pero no al conjunto. Además, choca al posicionarse en contra de la viabilidad del discurso que toma a los jóvenes como sujetos

---

<sup>209</sup> Martín Criado (1998:28) hace referencia que si se trata en exclusiva de elaborar un discurso sobre las tendencias mayoritarias en la juventud actual los jóvenes que se adaptarían de manera predominante a este discurso serían los de clase media, especialmente aquellos que son estudiantes.

inmersos en un proceso de búsqueda identitaria, ya que no todos experimentan problemas de identidad.

Aunque la mayor aportación que hace esta aproximación a la juventud, desde la diversidad como discurso, es deshacer la posibilidad de hablar de la juventud como un agente histórico y de cambio social, de este modo si solo una parte de la juventud es actor fundamental en la innovación cabría preguntarse quién es y qué objetivos tiene, diferenciando entre jóvenes y jóvenes que promueven el cambio, aquellos que se encuentran en la vanguardia de la sociedad (Revilla Castro, 2001).

### 2.3. DISCURSOS SOBRE LA JUVENTUD

La literatura sociológica sobre la juventud es extensa y muy heterogénea, además de las diferentes metodologías de análisis a la hora de desarrollar aproximaciones a este grupo social, hay que resaltar los diferentes enfoques teóricos, a veces elaborados *ad hoc*, centrándose en el desarrollo de una perspectiva propia y otras veces, como es el caso de esta tesis, tomando como objeto de estudio a los jóvenes en relación a otro enfoque teórico ajeno a la sociología de la juventud. Así pues, podemos afirmar que el estudio de la juventud implica que las características de este conjunto de población se tengan en cuenta, sino que también, debemos tener presente que conforman un colectivo con características diferenciadas. En palabras de Revilla Castro (2001:106) lo que se pretende con el estudio sociológico de los diferentes discursos sobre la juventud es conocerla como “sujeto histórico y a cada joven en particular. Esto es, hasta qué punto tienen sentido las explicaciones que sitúan a la juventud como sujeto o como objeto, como agente o como producto de una sociedad”.

Entre los discursos que más imperan, tal vez, el que más influencia tiene en el imaginario colectivo es la perspectiva que sitúa a la juventud como sinónimo de etapa vital de mayor éxito, realizando una exaltación de lo joven, lo que conlleva a que se desarrolle un proceso de



“juvenilización social” (Moya, 1983) donde lo joven se convierte en referente social de éxito, siendo susceptible de extenderse a los demás grupos de edad.

Esta visión no está exenta de contradicciones, según señala Beltrán (1984) este discurso es producido por los adultos desde su propia óptica presente, imponiendo una visión ajena sobre la realidad presente de los jóvenes. Además, hay que tener en cuenta que a su vez los jóvenes adoptan dicho triunfo como propio, pero sin tener un proyecto de vida consolidado aumentando las expectativas a la vez que su posición es de dependencia, sobre todo en el caso de jóvenes adultos como estudiantes universitarios, lo que es germen de conflictos y frustraciones (Revilla, 1998).

Frente a esta perspectiva de juventud como modelo social de éxito encontramos el discurso contrario, que se caracteriza por ser muy crítico con el comportamiento, los valores y logros de los jóvenes. Dentro de este argumentario contra lo juvenil podemos distinguir tres elementos clave que definen su composición, estos son: el hedonismo, la privatización y el narcisismo (Revilla, 2001).

El *hedonismo* se adaptaría al pensamiento de los jóvenes como modelo ético (Arranz, 1982), por consiguiente, se negaría que este colectivo pudiera hacer un tipo de crítica racional o dejarse llevar en sus elecciones por algo que no sea la búsqueda de su propio bienestar, según indica Martín Serrano (1992) esto también les conduce a ser considerados excesivamente materialistas.

El segundo elemento dentro de este discurso hace relación a que los jóvenes no desarrollan un interés relevante concerniente a lo público, tanto la política como la participación social en movimientos asociativos son formas de participación social que no son masivamente aceptadas, además, a esto se le suma que existe cierta confianza hacia las instituciones y los

jóvenes tienden a establecer sus relaciones y sus formas de participación en la esfera privada<sup>210</sup>, a esto es a lo que Martín Serrano (1992:47) denomina *privatización*.

En último lugar, muy relacionado con los dos elementos anteriores, encontramos un marcado carácter narcisista, que se manifiesta por una preocupación por la autorrealización, así como por una constante autoevaluación (Beltrán, 1984:195).

La difusión y el calado social de este discurso es muy potente, se encuentra interiorizado por buena parte de la población general, y constituye el mayor exponente de los prejuicios que conforman el estereotipo negativo de la juventud. Como apunta Revilla (2001) su calado es tan hondo entre los jóvenes que no pueden permanecer ausentes ante tales atribuciones, y se postulan a favor o en contra de dicho discurso. Este discurso también cumple la labor de mantener a los jóvenes en una constante minoría de edad frente a los adultos, cuyo papel es el de tutela debido a que los jóvenes carecen de estabilidad y proyecto, relegando a estos a mantenerse bajo supervisión, a la vez que se desea que cumplan un nivel de exigencia alto asociado a un compromiso social y político mayor, pero se les niega el acceso a aquellos instrumentos que puedan llegar a empoderar a los jóvenes en estos ámbitos; Gil Calvo (1985:15) denomina a este fenómeno como “doble vínculo”.

En un aspecto amplio, desde una óptica histórica, podemos afirmar que los jóvenes son producto de su tiempo, en este sentido, la juventud, como grupo social que está inmerso en un contexto determinado, manifiesta las problemáticas de su tiempo (Lozano I Soler, 1994:38) lo que es utilizado para desvincularse de estos estereotipos negativos y reivindicar sus propia identidad que les permita ejercer cierto grado de independencia.

---

<sup>210</sup> Esta tesis parte de la hipótesis que el comportamiento juvenil asociado al desinterés de lo público es más un estereotipo social que una realidad. La pérdida de capital social y la consiguiente desconfianza en las instituciones, en lo político y en lo social es un síntoma de toda la población, establecer de partida que los jóvenes tienen menor interés que los adultos es un argumento que no se sostiene ya que la comparación puede tener un sesgo que partiría de aplicar una óptica adulta a un problema joven, tal como se ha apuntado anteriormente.

La juventud también tiene asociado el ser uno de los principales protagonistas del cambio social, aunque, como señala Revilla (2001), pivota sobre dos imágenes que son antitéticas, por una parte, se encuentra el cambio negativo, donde los jóvenes tienden a no seguir las pautas sociales de convivencia y sus modos de actuación se basan en el egoísmo, el retraimiento social o la carencia de compromiso social, tal como hemos mencionado anteriormente, y por el lado contrario encontramos la imagen positiva, caracterizada por ser un colectivo dinámico, comprometido, movilizado socialmente y con valores comunes al bienestar social.

Señalar a la juventud como “revolucionaria” o transgresora en todos los casos puede implicar un sesgo muy grande hacia esta cohorte de la población, ya que sus movilizaciones o maneras de proceder son respuestas adaptativas propias, tal como afirma Beltrán (1984), de modo que, los jóvenes, al no poder afrontar sus propios retos a través de los mecanismos tradicionales, crean, mediante la innovación, nuevas formas de actuar para dar respuesta a sus demandas como colectivo, esto es lo que provoca que exista un alejamiento de la norma general que es entendida como ajena e insuficiente.

Los procesos de atribución que nacen desde la perspectiva de la juventud como transgresora hacen que investigadores como Goodman (1971)<sup>211</sup> se refieran a ella en términos de amenaza contra el orden establecido. Consecuentemente, los jóvenes son identificados no solo como agentes de cambio social, sino como portadores de una visión desestructurada del equilibrio político y social, un grupo sin normas o valores que se erige como un peligro para el resto de la población, principalmente la población adulta.

Señala Revilla (2001) basándose en el trabajo de Allerberck y Rosenmayr (1977) que desde esta perspectiva lo que se espera de la juventud no es la transgresión o la ruptura, sino la innovación. En este caso la posición de los jóvenes se caracterizaría por ser una “conformidad

---

<sup>211</sup> Goodman (1971:24): “La juventud sufre una confusión de valores que puede ser especialmente peligrosa para algunos, pero si se da en gran escala es indudablemente dañino para la estructura de la sociedad”.

divergente”, una desviación pactada donde el adulto consiente que el peso del cambio social recaiga sobre los jóvenes como protagonistas de la acción.

Más allá de lo que atañe a la juventud, hay que tener muy presente que el cambio social no se puede enfocar solo desde una perspectiva de ciclo vital, además de que los jóvenes tampoco son un colectivo homogéneo, hay que tener muy presente la situación socioeconómica en el contexto en el que se producen dichos cambios, así como el estatus o la clase social de quien participa en ellos. De aquí se deriva que el llamado discurso de la contestación juvenil tenga poca consistencia, ya que la afirmación de que las protestas juveniles se dan porque existe una serie de normas y valores comunes a todos los jóvenes, sin tener en cuenta que la socialización o el origen social juegan un papel determinante, es incurrir en un sesgo muy amplio (Revilla, 2001).

Uno de los efectos positivos que se da a la hora del afrontamiento de la protesta juvenil es captar la atención de los adultos, valorando positivamente solo aquellos aspectos que derivan de la innovación, sin tener en cuenta su origen que, como enuncia Revilla (2001), deriva de problemas que les atañen directamente como colectivo. Así, al atender parcialmente a sus demandas y centrar su interés en ellas se procede a tutelar las protestas como un hecho social aceptable, siempre y cuando, estas encajen dentro de los valores sociales mayoritarios, y tengan un marcado cariz positivo.

### **2.3.1. HACIA UN CONSENSO GENERAL SOBRE LA JUVENTUD**

Tanto Gil Calvo (1985) como Arranz (1982), Allerbeck y Rosenmayr (1977), Revilla (1996; 1998; 2001), Fernández Villanueva (1997; 1998) y otros desarrollan propuestas para la confección de un único discurso general sobre la juventud.

De todos ellos destaca Gil Calvo<sup>212</sup> (1995) que en su línea de investigación sobre la juventud integra varios de estos discursos, el de la transición hacia la vida adulta, en el que los jóvenes se encuentran en una etapa en la que se adecuan a las exigencias de la asunción de responsabilidades familiares, laborales o sociales. También, integra el discurso de la subcultura juvenil, como un mecanismo de respuesta adaptativo al contexto social en el que se inserta. Del mismo modo, también incorpora el discurso de la juventud subordinada y discriminada, caracterizado por el doble vínculo, o el discurso de la diversidad, donde los jóvenes se encuentran condicionados por la desigualdad de recursos lo que les obliga a competir entre ellos.

Otra aportación novedosa de Gil Calvo (1985, 2001) es considerar a los jóvenes como sujetos racionales. La mayoría de los planteamientos que parten de la idea de la juventud como fase o etapa de transición han recurrido, implícitamente o explícitamente, a la hipótesis que señala a los jóvenes como carentes de criterio con el fin de explicar la desviación. Consecuentemente, la desviación, la falta de compromiso o el enfrentamiento a través de posicionamientos políticos diferentes a los de los adultos serían entendidos como fruto de la “inmadurez”. El argumento es sencillo, “si el joven es un ser no plenamente racional sus argumentos carecen de valor”.

Tal como señala Revilla Castro (2001) la juventud se caracteriza por ser una población que goza de una autonomía restringida, es dependiente, se encuentra subordinada a la tutela de los adultos y sus posibilidades de acción se limitan por la falta de recursos propios. Aunque esta relación asimétrica no es con los adultos en general, sino que se produce con aquellos con los que mantienen un contacto cotidiano. Estos adultos son los que tutelan el comportamiento de los jóvenes estableciendo límites normativos y dotándolos de recursos, materiales o psicosociales, recompensas que refuerzan de un modo positivo la conducta que sigue las

---

<sup>212</sup> Señala Martín Criado (1998) sobre Gil Calvo que sus argumentaciones tienen gran impacto en la sociología de la juventud española porque se ajustan al relato del “desempleo juvenil”, aunque según Martín Criado (1998: 57) carecen de coherencia teórica.

pautas marcadas por estos adultos. En la medida que crecen las expectativas de beneficio los jóvenes aceptan en mayor grado esta subordinación a los dictámenes de sus tutores.

Señala Revilla Castro (2001) que la subordinación apela a una imagen de los jóvenes como desviados sociales, se trata de una relación asimétrica que se justifica en la inserción social evitando comportamientos negativos y estereotipados propios de este grupo. Al mismo tiempo, se niega el discurso positivo que se tiene sobre la juventud, apelando a esta etapa como la más fructífera y valiosa de todo el ciclo vital, la valoración de lo joven como ideal no conjuga, de ninguna de las maneras, con el discurso de la desviación social de la juventud.

Las expectativas generadas entre los jóvenes es lo que les permite adherirse de manera masiva a este discurso de la juventud en términos negativos, asumiendo esta condición social de “desviados” por los beneficios que comporta, pero sin capacidad de acción para cambiar estos estereotipos negativos que se le atribuyen.

Cabe destacar también que estos estereotipos no son aplicables a toda la juventud, es una construcción cultural que se acerca más a un perfil mucho más concreto, como hemos visto antes. El discurso de la pluralidad juvenil tiende a perfilar una imagen global que es representativa de un grupo muy concreto, estudiantes más que trabajadores, varones en lugar de mujeres y de clase media. Se trata pues, como apunta Revilla (2001), de un discurso normativo más que real, estableciendo pautas de lo que es o no es aceptable socialmente por los adultos.

El proceso que comporta la asimilación de las normas dentro de esta relación de subordinación entre jóvenes y adultos, este proceso de interiorización es decreciente en lo relativo al control efectivo, a medida que el joven avanza hacia su etapa adulta el control se vuelve más laxo y a consecuencia de esto adquiere mayores grados de autonomía, hasta convertirse en un actor social pleno y totalmente socializado.

Para lograr una completa autonomía personal el joven debe acceder al estatus de adulto, esto se consigue a través de la inserción laboral, que permite la independencia económica y de gestión de sus propios recursos, a la vez que el joven se emancipa deslocalizándose a un hogar propio. Aunque, como apunta Revilla Castro (2001), en muchas ocasiones no existe una emancipación completa por circunstancias socioeconómicas, como por ejemplo que un pobre mercado laboral no permita la obtención de un nivel de ingresos que permita formar un hogar propio, debemos valorar las diferentes trayectorias cuando abordemos este argumento para analizar la situación juvenil. Porque pueden ser adultos y carecer al mismo tiempo de autonomía económica.

Esto nos recuerda que el factor edad es un elemento clave cuando nos referimos a la juventud, además de lo biológico, la juventud es un constructo social, consta de procesos, hábitos, estereotipos y formas de socialización referentes a una fase muy específica del ciclo vital, donde la edad es la piedra angular. La identidad de los jóvenes es reconocida intergeneracionalmente e intrageneracionalmente. Los jóvenes, para serlo, han de ser reconocidos por otros jóvenes como tales, de este modo es como nace en ellos su propia identidad (Revilla Castro, 2001).

Los procesos de atribución negativos o positivos colocan a la juventud como un actor social pleno, según lo dicho hasta ahora vemos que eso puede incurrir en un sesgo enorme sobre toda la población juvenil. A este respecto Revilla Castro (2001) asevera que la juventud en su conjunto no innova, la innovación social está promovida por aquellos que tienen herramientas y capacidad para llevarla a cabo, sean jóvenes o adultos. Pero la juventud juega un papel fundamental en el cambio social, la inserción de los jóvenes en la vida social se caracteriza, según este autor, por la asimilación de lo presente de manera total; al no existir un marco referencial anterior propio de los jóvenes, estos perciben el presente como lo único que existe, al carecer de otra referencia que la presente se gana en autonomía y se actúa en consecuencia.

Por tanto, la juventud se coloca en una posición central en lo relativo a la innovación, no tanto en su producción, como en la acción que a ella acompaña.

En conclusión, podemos afirmar que los jóvenes, aun dependiendo de su relativa centralidad respecto a la innovación social según su posición social, están más cerca del cambio social en todos sus ámbitos. La juventud en términos globales no puede ser tomada en exclusiva como un actor social de cambio, ni como un sujeto histórico. Según afirma Revilla Castro (2001:120) solo aquellos jóvenes de un espectro muy específico pueden promover cambios, cuando sus intereses confluyen para llevarlos a cabo, para ello es necesario una estructura y unos objetivos concretos. Los espacios de participación juvenil, allá donde más densa es la interacción social entre jóvenes, son contextos ideales para esta confluencia, con especial relevancia en los ámbitos como el educativo o el del ocio.

### **2.3.2. TRANSICIÓN A LA VIDA ADULTA (EL ENFOQUE DEL CICLO VITAL)**

En la mayoría de los casos, cuando hablamos de juventud la definimos como una etapa de transición entre la infancia y la edad adulta. Es en este período donde el joven va adquiriendo formación y responsabilidades de cara a su pleno desarrollo durante su vida adulta, una vez se encuentre en plena capacidad productiva, doméstica y parental donde gozará de plena independencia pudiendo desarrollar su propia autonomía personal y formar su propia familia, (Gil y Menéndez, 1985).

Según Galland (1991) los jóvenes experimentan dos vías diferentes de inserción en la vida adulta, según este autor francés estas dos vías están íntimamente ligadas al origen de clase de cada uno de los jóvenes. La primera de ellas es la que denomina de “instalación”, se trata de una transición rápida que experimentan los jóvenes de origen obrero al integrarse en la vida adulta de una manera rápida al entrar en el mundo laboral, de este modo el joven comienza a tener acceso a sus propios recursos económicos, lo que le permite desarrollar su propia autonomía personal mucho antes y capacitarse plenamente como adulto.



El segundo caso de integración juvenil es el llamado de la “postergación”, sucede cuando los jóvenes dilatan su entrada en el mundo adulto en pos de obtener una mayor formación, lo que les permite una inversión mayor en capital cultural que a la postre les podrá proporcionar mayores posibilidades de una ocupación mejor remunerada, acorde con un status más elevado y una mejor posición social. Este argumento es el mismo que desarrolla Bourdieu (1988) al hablar de la inversión en capital cultural que realizan las familias con mejor posición económica y social para la reproducción de su estatus, donde la prolongación del periodo de formación juega un papel esencial, ya que solo aquellas familias que disponen de un capital económico y cultural más elevado pueden prolongar la formación de sus miembros más jóvenes.

La necesidad de desarrollar una identidad propia es algo inherente al ser humano. Montserrat Navarrete (1994) señala que esta necesidad se hace incluso más fuerte en el contexto presente, esta autora fundamenta esta necesidad siguiendo los postulados de Erikson (1981) que interpreta la integración social de los jóvenes desde la teoría de la transición, donde a través de la adquisición social de una identidad adulta se convierten en ciudadanos con pleno reconocimiento social.

El discurso sobre la transición a la etapa adulta de una manera “normalizada” se caracteriza por la consecución progresiva de autonomía gracias a la inserción en el mundo laboral a través de la cualificación y la mejora de su situación personal. Este discurso se encuentra muy instaurado en la sociedad actual, pero choca con desequilibrios estructurales como el paro juvenil, provocando que el joven sienta una presión social sobre su propia situación, y a su vez, no pueda emanciparse del núcleo familiar, lo que en muchos casos lleva a la prolongación de la etapa de formación, no por iniciativa familiar sino como forma de evitar esta situación.

Tal como indica Revilla Castro (2001) el mayor problema de este discurso social ha sido el hacer énfasis en esta transición como “normal”, que si bien en muchos casos puede ser la más

frecuente, también excluye a un número muy significativo de colectivos sociales, obviando las diferentes características de cada grupo de jóvenes, lo que hace que este discurso tenga unas carencias que precisen de un análisis en profundidad, para tener en cuenta muchos más aspectos que afectan a este proceso hacia la vida adulta.

Así mismo, debemos tener presente que la definición de joven adulto varía en función de la variable que tengamos como referente. Según Gil Calvo (1985) un joven adulto<sup>213</sup> es aquel que goza de plena autonomía y dispone de recursos propios, ya que se encuentra emancipado del hogar familiar de origen, además, está plenamente insertado en el mundo laboral. Aunque como señala Nadal (1984). Existe un porcentaje muy pequeño de jóvenes adultos emancipados entre la población española fenómeno que se repite como una tendencia constante hasta nuestros días.

La población juvenil española tiene un *hándicap* que se ha mantenido en el tiempo desde la década de los 80 del siglo XX, su baja tasa de emancipación. Esto obliga a los jóvenes a depender en gran medida de los recursos familiares. Al margen de los recursos que obtienen de la familia existen otra clase de recursos que pueden ser satisfechos mediante el capital social juvenil, aquel que éstos crean de modo autónomo y que les permite llegar a conseguir sus propios recursos. Este capital está basado en las redes personales que los jóvenes desarrollan en su propio ámbito (sea el laboral o el universitario) pero con diferentes matices en ambos casos.

Según Gil Calvo (1986)<sup>214</sup> la centralidad del problema de la emancipación juvenil reside en la fragilidad de un mercado laboral que no permite a los jóvenes acceder a un puesto de trabajo

---

<sup>213</sup> Aunque esta aproximación al término sea aceptada por algunos autores, en la presente tesis cuando hagamos uso del término *jóvenes adultos* nos referiremos a aquellos que tengan la condición de mayores de edad, más de 18 años.

<sup>214</sup> Basándose en las diferentes características de los jóvenes según su lugar de residencia e ingresos, Gil Calvo (1986:204) elabora una tipología de estos jóvenes tomando como variable dependiente su estado civil, estos tipos son: *solteros dependientes* (aquellos que residen en el hogar familiar y carecen de ingresos propios, en este grupo entrarían los parados o estudiantes, en el caso que estén inactivos), *solteros autónomos* (residen con sus progenitores pero poseen ingresos propios) y, por último, *solteros independientes* (disponen de ingresos y residen en un hogar propio).

estable. Que los jóvenes españoles no consigan emanciparse del hogar familiar, consiguiendo un puesto de trabajo, no impide que el capital cultural o el capital social adquirido puedan desarrollarse de un modo paralelo a la permanencia en el núcleo familiar, ya que el joven puede integrarse en alguna institución comunitaria donde adquirir o incrementar su propio capital social, como por ejemplo, la universidad.

Señala Gil Calvo (1985)<sup>215</sup> la existencia una serie de indicadores que pueden llegar a describir la conducta juvenil, estos son: tasas de ocupación, desempleo, escolaridad e inactividad (todas ellas asociadas a variables de corte sociodemográfico, como son el sexo o la edad) lo que permite establecer un marco que pueda ser comparado con la población adulta. Este análisis está basado en datos secundarios, y puede ser demasiado superficial si lo que se persigue conseguir es establecer un análisis más profundo que interprete los hábitos relacionales de los jóvenes o, como es en el caso de nuestra tesis, establecer un marco teórico para el estudio del capital social juvenil.

Como hemos visto en la investigación de Fukuyama (1995) los datos macro sobre el comportamiento del capital social pueden ser un buen indicador de entidades como Estados o grandes comunidades, pero al poner el foco sobre un colectivo tan plural y con tantos matices, se antoja que un abordaje a base de cifras sociodemográficas se ajusta poco al objetivo principal de la presente investigación. Dicho esto, cabe destacar que las variables expuestas por Gil Calvo (1986:192-194) como indicadores generales pueden ser de utilidad a la hora de incluirlas en el modelo metodológico de análisis previo.

---

<sup>215</sup> Gil Calvo (1985; 1986) en sus trabajos adopta una perspectiva basada en el discurso de la transición, sus trabajos se centran principalmente en describir como la población joven (14 a 30 años) va transformando sus modelos de adaptación social, hábitos de consumo y estrategias de interacción para posteriormente adquirir el estatus de emancipado, joven adulto o adulto después de pasar una fase previa de consecución de objetivos, los cuales giran en torno a la adquisición de recursos propios provenientes del mercado laboral, un hogar emancipado diferente al familiar y en un estadio adulto el establecimiento de una familia propia.

### 2.3.3. LA JUVENTUD COMO UN GRUPO DE EDAD

La definición de la juventud como un grupo de edad es una categorización que guarda relación con las disposiciones políticas que sobre este segmento de la población se llevan a cabo, de este modo, este tipo de categorización favorece la acción política e institucional (Bendit, 2006:55).

El teórico francés M. Foucault (1991) afirma que los seres humanos son construidos como sujetos u objetos a través del poder institucionalizado, de esta forma se puede organizar socialmente el poder y el conocimiento. Del mismo modo, se usa la edad como factor de discriminación, para establecer diferentes grupos y situar a las personas en ellos.

En relación con la perspectiva que categoriza a la juventud como un grupo de edad, según señala Bendit (2006:55), la mayoría de los países de la Unión Europea comprende que este segmento de la población abarca el corte de edades comprendidas entre los 15 años y los 25 años, y en otros casos como en el español, las instituciones oficiales amplían la horquilla entre los 14 años y los 30 años, los límites difieren según se apliquen a diferentes ámbitos como la educación, el mercado laboral, apoyo económico a través de ayudas, etc.

En países como Cuba, tal como indica Domínguez (1997), las políticas de juventud categorizan a este respecto a una división por edades, en este caso los jóvenes son aquellos que se encuentran en una edad comprendida entre los 14 y los 30 años. Las razones esgrimidas para esta disección se encuentran directamente vinculadas al discurso de la transición, apelando a que dentro de este segmento poblacional se producen procesos de maduración, tanto biológica, como social y psicológica<sup>216</sup>.

La definición de la juventud por edades no está carente de problemas, la evolución social de la juventud, el mercado de trabajo y las prácticas de consumo, muestran que lo que los

---

<sup>216</sup> Cabe decir que se entra en una contradicción significativa ya que en Domínguez (1997:68) afirmaba que la juventud no se encuentra definida respecto a elementos biológicos.

organismos e instituciones como la Comisión Europea (2001) atribuyen a este grupo de edad está en constante cambio lo que hace muy complicado el establecer unas características comunes para todos aquellos que se encuentren en este rango de edad, más allá de lo meramente cronológico.

Respecto a estos rangos de edad muchos de los estudiosos de la sociología de la juventud segmentan este periodo en tres categorías principales, ya que en la mayoría de los casos se tratan problemáticas diferentes y el nivel de autonomía, formación, incorporación al mercado laboral o hábitos sociales, difieren significativamente entre quienes se encuentran en los extremos de esta horquilla. De ese modo, según señala Bendit (2006) se crean las siguientes subcategorías: adolescentes, post-adolescentes y jóvenes adultos.

Domínguez (1988), al igual que Bendit (2006), propone tres subdivisiones internas dentro de la cohorte de edad entre los 14 y 30 años, para esta autora hay tres grupos:

La juventud temprana (14 a 17 años).

La juventud media (18 a 24 años).

La juventud madura o tardía (25 a 30 años).

Como apunta Bendit (2006) la teoría que sostiene a la juventud como etapa transitoria sigue sin ser acertada para muchos investigadores sociales. Establecer como parámetro una distribución por edades introduce un sesgo enorme que hace que las características que se puedan aplicar a dicho segmento de la población sean muy vagas. Además, las condiciones sociales y los continuos cambios en las sociedades contemporáneas afectan directamente a los rasgos comunes que se atribuyen a los jóvenes.

Otra perspectiva que define a la juventud, tal vez la más extendida, es aquella que la caracteriza juventud como un estadio de transición entre la niñez y la vida adulta. Tal como apunta Bendit (2006) esta aproximación como transición pone el acento en la adquisición paulatina de capacidades, habilidades y derechos asociados con la adultez, persiguiendo la

adquisición plena de un estatus de adulto que dote de plena autonomía a quienes culminar esta fase.

Una de las consecuencias de la modernidad es la inestabilidad, existen una serie de procesos desreguladores y de desocialización que marca un discurso dominante orientando a la juventud actual, hacia una estrategia de fortaleza asediada, tal como señala Santos Ortega (2003). Esta estrategia guarda relación con el planteamiento de Richard Sennet (1998) en su obra *la corrosión del carácter* en donde apela en numerosas ocasiones a comparaciones entre viejas y nuevas generaciones.

Dos son los elementos que a juicio de Santos Ortega (2003) otorgan a la juventud española una mayor duración, ambos factores se encuentran enraizados en el mercado laboral. Por una parte, la población juvenil no cualificada, que se caracteriza por carecer de estudios medios o superiores, acumulan ocupaciones y se enfrentan a unas profundas transformaciones en la socialización laboral entre ellos, lo que les avoca a entrar en una competición por los limitados puestos de trabajo a la que vez que impide una consolidación laboral. A todo esto se le suma que existe una pérdida de solidaridad laboral. Por otro lado, los universitarios caen en una indefinición laboral, además a este proceso hay que sumarle que existe una sobrecualificación creciente entre este colectivo, ya que no percibe expectativas de cambio y tiende a acumular mayor capital cultural a fin de poder tener más opciones laborales.

La falta de un puesto de trabajo estable, conjuntamente con la imposibilidad de disponer de recursos de modo autónomo hacen que según señalan los diferentes informes sobre la *Juventud en España*<sup>217</sup> (2013) en las primeras décadas del siglo XXI, los propios jóvenes consideran que abandonan esta etapa llegando a alcanzar los 34 años, incluyendo una horquilla mucho más amplia para realizar análisis entre la población juvenil, con un rango de edad que oscila entre los 16 y los 34 años.

---

<sup>217</sup> Informes que anualmente elabora el INJUVE.

Un factor determinante para la prolongación de este rango es que la población joven presenta tasas de paro superiores al 40%<sup>218</sup> entre los mayores de 25 años y en los menores de 25 se llegan a alcanzar cifras de más del cincuenta por ciento. Requena (2002) describe que aunque el contexto actual sea de crisis, la realidad es que la falta de recursos económicos derivados del empleo es un elemento que impide la emancipación juvenil. Podemos concluir que existe una correlación directa entre emancipación y empleo.

Las estrategias y expectativas que los jóvenes venían desarrollando desde la década de los 80 para la emancipación, desde la perspectiva de transición a la madurez, han perdido su vigencia. Según Santos Ortega (2003) esto produce un cambio de paradigma respecto al discurso de la juventud como etapa de tránsito, se introduce un nuevo elemento que es la prolongación de la etapa juvenil hacia un estado estacionario, un tiempo de espera hacia una resolución, pero como enuncia Santos Ortega (2003) se carece de proyecto de cara al futuro.

Las transformaciones que experimenta la sociedad actual se caracterizan por el riesgo, tal como ha descrito Beck (2000), existe una creciente individualización, abandono de los postulados tradicionales y fragmentación de los vínculos, al mismo tiempo, se produce una tendencia al consumo como generador de identidad, en este sentido el riesgo afecta de manera directa a la juventud, los jóvenes españoles sufren las consecuencias de la modernidad y de una sociedad que no responde a sus expectativas, lo que hace que cualquier forma de relación o interacción se encuentre condicionada por el riesgo.

#### **2.3.4. DISCURSO GENERACIONISTA**

La corriente generacionista nace en la década de los años veinte del siglo XX. Dos acontecimientos históricos marcarán la aparición de esta escuela teórica, la I Guerra Mundial y el triunfo de la Revolución Rusa. Los máximos exponentes de esta escuela fueron Mannheim

---

<sup>218</sup> EPA (2014) Primer trimestre, Observatorio de la Juventud de España INJUVE [http://www.injuve.es/sites/default/files/2014/21/publicaciones/2014.1T%20-%20EPA%20PrinResultados%20\(16-24a%C3%B1os\).pdf](http://www.injuve.es/sites/default/files/2014/21/publicaciones/2014.1T%20-%20EPA%20PrinResultados%20(16-24a%C3%B1os).pdf) (11/08/2014)

y Ortega y Gasset, la preocupación de ambos por los desastres de la guerra, sobre todo en lo que atañe a las muertes de jóvenes en el transcurso de la misma, unido al fracaso del antiguo modelo social imperante, que se asocia al fracaso de los adultos, traza una idea fundamental sobre la que girará este posicionamiento teórico: solo desde la juventud se puede crear un nuevo modelo social que sea moderno y rupturista.

Esta primera premisa sitúa a los jóvenes como principales actores del cambio social, con esta modificación sustancial del sujeto de la acción se pretende abandonar postulados como el marxista, ahora son los jóvenes quienes a través de una sucesión generacional serán el motor de la historia.

El concepto de generación en sociología nace de la mano de Karl Mannheim (1972). Las aportaciones más destacadas de este autor respecto a la definición de lo que es generación son dos. La primera de ellas hace referencia a que no se trata de un grupo concreto, la generación es un grupo que comparte unas mismas condiciones de existencia. Esta definición hace referencia a un contexto social e histórico que marca el carácter de un conjunto de personas. La segunda característica que Mannheim (1972) apunta como clave para desarrollar el concepto de generación es que la contemporaneidad cronológica no es suficiente para constituir una generación.

Para Mannheim (1972) lo que determina a una generación son las condiciones materiales y sociales en las que se producen los sujetos. La diferente posición en una estructura social determina que no todos los individuos tengan los mismos recursos materiales o vivan de la misma manera un cambio social. Por lo que, la posición social determina la formación de una generación. Martín Criado (1998), en este sentido apunta, a que con este razonamiento se rompe cualquier intento de proposición que relaciona a una generación con la ocupación de todo el espacio social. Siguiendo este postulado se desecha de pleno cualquier argumento que



ligue a una generación únicamente con una unidad cronológica, sin contemplar otras variables, posición en la estructura social y acceso a recursos<sup>219</sup>.

Como podemos apreciar Mannheim profundiza en mayor medida en este discurso sobre la acción social de los jóvenes, y termina categorizando entre: *situación generacional* (compartir iguales vivencias), *conjunto generacional* (número de actores que conforman una unidad determinada por acciones positivas o negativas de haber compartido una situación generacional) y *unidad de generación* (conjunto concreto de individuos que comparten una identidad propia y actúan de manera similar dentro de un grupo generacional). Respecto al concepto de generación que elabora el autor alemán, señala Martín Criado (1998) que todavía goza de validez. Tal como vemos por las características aquí descritas, para Mannheim coincidir en un tiempo determinado, o pertenecer al mismo rango de edad, no es suficiente para definir a una generación. Según apunta Martín Criado (1998) la mayoría de las reflexiones de Mannheim fueron ignoradas por los posteriores teóricos cuya intención se centraba en convertir a la juventud, no en un agente de cambio social sino en un sujeto histórico.

La interpretación de la juventud como generación basa su discurso en que la juventud es entendida como una fase que contiene un paradigma o modo de interpretación y cambio de la sociedad. De este modo, la sociedad vendría a reinventarse o reestructurarse según se vayan sucediendo las diferentes generaciones (Torregosa, 1972).

En este sentido, la juventud es entendida como contrapunto dialéctico al paradigma social que establecen los adultos, la generación joven es un actor que promueve el cambio social. Por el contrario, los adultos despliegan frente a ella una estrategia de reproducción para evitar ese cambio, ya que entienden que éste puede desestabilizar las instituciones sociales. Señala Bouffartigue (1990) en este sentido que el concepto de generación está íntimamente

---

<sup>219</sup> Martín Criado, E. (1998) enlaza el planteamiento de Mannheim (1972) con el *habitus* de Bourdieu (1991) enunciando pp. 82 "En términos de la teoría de Bourdieu: No podemos hablar de generación más que en la medida en que se comparta, además de una contemporaneidad cronológica, una misma situación en el espacio social – que comporta unas mismas condiciones materiales y sociales de producción de individuos-. Esta conciencia social y temporal supondrá una producción similar de *habitus*."

relacionado con el de subcultura juvenil, en tanto que las subculturas tienen un modo propio de interpretar la realidad social que los rodea, siendo una alternativa al discurso institucionalizado, de ese modo los jóvenes desde este discurso mantienen una posición antitética a lo instituido.

Este discurso no está exento de críticas, como señala Serano (1995) este planteamiento suele interpretarse desde la perspectiva adulta como una amenaza ya que los jóvenes no tienen interiorizados valores o normas social. Es en realidad, el desinterés que experimentan los jóvenes no es consecuencia de la falta de valores, sino de una falta de sintonía con el discurso social dominante. Por otra parte, los jóvenes al proponer un modelo alternativo tienen sus propios valores y normas sociales, lo que es tomado como apatía no es más que la falta de interiorización con los valores que desearía la generación adulta que se dieran entre los jóvenes (Cembrano Diez, 1986). De ahí que, desde esta concepción, la juventud sea vista como un problema moral, marginalizando y desprestigiando sus planteamientos (Cánovas, 1984).

El problema que se plantea, una vez definido el concepto de generación, es cómo se diferencian las distintas generaciones dentro de un mismo grupo o comunidad. Sobre la delimitación de las generaciones Martín Criado (1998:85) expone que *“la delimitación de las fronteras generacionales depende de las categorías que estime pertinentes (el sociólogo) y del grado de restricción o amplitud en la consideración de lo que son condiciones sociales y materiales homogéneas”*. Esta distinción puede parecer un tanto arbitraria aunque hace relación directa a como se distribuyen los recursos dentro de un mismo grupo social. Concerniente a las divisiones intra-grupales esta delimitación se establece entre jóvenes y adultos, y las luchas por la sucesión de poder dentro del campo social.

Por último, siguiendo los postulados de Bourdieu (1991) las diferencias de generación vendrían marcadas por las diferencias en la producción de sujetos, sometidas a desiguales condiciones sociales y materiales, que variarían según la posición que se tiene en la estructura

social. Dicha posición también determina el acceso a recursos. Por lo que, las diferencias sociales serían entre generaciones (diferentes producciones), no entre jóvenes y viejos, las diferencias entre éstos serían diferencias de clases de edades (Martín Criado, 1998). Solo cuando las condiciones estructurales de reproducción cambian (los recursos y las condiciones sociales), se producen diferencias de generación, ya que los nuevos sujetos son producidos de un modo diferente a través de la adaptación al nuevo escenario.

### **2.3.5. LAS CLASES DE EDAD**

El concepto “clase de edad” es diferente al de generación, en tanto que opera en un campo distinto. Si el término generación hace alusión a un modo de producción de sujetos de acuerdo a unas condiciones estructurales, sociales y materiales, la clase de edad nos remite a la división entre individuos dentro de un mismo grupo en un momento determinado, siendo la variable discriminante la “edad social”<sup>220</sup>. Las diferentes segmentaciones de las clases de edad varían según el momento histórico, no siempre son iguales, y al igual que las generaciones, las condiciones materiales y sociales, así como, las estrategias de reproducción social influyen decisivamente en la mudanza de estos “ritos de edad”.

La división de las diferentes clases de edad no puede ser definida por el investigador arbitrariamente, precisa de un conocimiento previo sobre cuáles son los elementos que definen a cada grupo, qué deberes y derechos son constitutivos de cada una de las diferentes clases de edad. Cabría preguntarse referente a ser joven, por tanto, ¿qué define a un joven?, ¿cuándo se deja de ser joven?, ¿qué obligaciones “sociales” debe cumplir una persona joven? o ¿en qué momento se considera que un joven dispone de plena autonomía?, etc. Como bien apunta Martín Criado (1998) respecto al análisis de las clases de edad, estas deben ser analizadas siempre en relación con las dinámicas de reproducción social, porque todas estas

---

<sup>220</sup> La edad social hace referencia a un conjunto de derechos, deberes y modos de actuación que la sociedad otorga a los individuos que adoptan pautas socialmente sancionadas de acuerdo con su tramo de edad biológica. Los grupos, sociedades o comunidades adoptan acuerdos sobre cuáles son los requisitos que deben de cumplir los individuos para transitar de una clase de edad a otra, estos puentes o pasarelas están más o menos institucionalizados como “ritos de paso”.

cuestiones que hemos formulado pueden cambiar su respuesta dependiendo del momento histórico en el que se formulen.

Además, no debemos perder de vista que existe una jerarquía entre las diferentes clases, donde están insertas diferencias estructurales (clases sociales), procesos de transformación social y luchas simbólicas por establecer fronteras entre clases de edad, en este sentido existe una batalla por la sucesión en el interior de los grupos que se lleva a cabo entre jóvenes y adultos. Por este motivo, los estudios sobre las diferentes clases de edad deben de tener muy presente que se tratan de un análisis sincrónico de las diferentes realidades que se están produciendo dentro de un grupo en un momento determinado<sup>221</sup>.

### **2.3.6. LA BÚSQUEDA DE LA IDENTIDAD JUVENIL**

Escribe Revilla (2001) que Erik H. Erikson (1969; 1981) fue el primer investigador en profundizar en la relación existente entre juventud e identidad. Para este autor la identidad juvenil funciona porque le permite al joven disponer de un marco referencial de su propia conducta, de este modo, el joven abandona la identidad infantil y se circunscribe a una identidad propia donde construye sus propias referencias hasta integrarse como adulto dentro de la sociedad, esta identidad juvenil le permite no caer en una total indefinición durante este periodo de transición.

Vemos claramente que lo que pretende Erikson (1969; 1981) con este planteamiento es normalizar la juventud como un periodo más del ciclo vital. Sus ideas a este respecto han tenido gran calado en la psicología, especialmente en la psicología social, aunque también en las demás ciencias sociales. Frente a esta argumentación de la juventud como parte del ciclo vital se sitúan autores como Arranz (1982) y Lozano i Soler (1994) que localizan el problema de

---

<sup>221</sup> Martín Criado (1998: 87-88). Sobre los enfoques que hablan de la inserción social de los jóvenes, predominante en sociología, afirma que "Nada más opuesto a este enfoque (clases de edad) que el que habla de una "inserción" de los "jóvenes" en la "sociedad". [...] "este discurso supone una "extraterritorialidad social" de los jóvenes: están "fuera" de la "sociedad", en proceso de "inserción". Se borran todas las diferencias entre puntos de partida- entre orígenes sociales- [...] la inserción se supone igual para todos los jóvenes: un recorrido más o menos largo, hasta tener un trabajo, una familia, un domicilio: hasta ser sujetos "autónomos". Se ignoran así todas las diferencias de trayectorias y puntos de llegada. "

la “crisis” de los jóvenes en la búsqueda de la identidad juvenil, y este elemento como un elemento de conflicto, ya que una identidad juvenil no llega a atender todas las demandas o carencias que son percibidas por este colectivo, lo que provoca que dicha identidad sea una identidad “a medias”. Nuevamente se vuelve nuevamente a poner el foco en la juventud como una etapa inestable frente a la madurez etapa consolidada y, siempre desde estos postulados, donde se obvian conflictos y crisis, a pesar de que cómo dice Revilla (2001), no existan pruebas empíricas de que la madurez sea una etapa de mayor estabilidad que la juventud, lo que refuerza la idea de una juventud como generador de conflictos sociales y ahonda en la crisis de identidad juvenil.

### **2.3.7. JUVENTUD COMO ESTADO**

La juventud como estado es, como señala Serrano (1995), una de las posiciones teóricas menos frecuentes entre los investigadores sociales, en esta el mero hecho ser joven daría al actor un estatus o posición social determinado dentro de la estructura social. Consecuentemente, ser joven conllevaría una adscripción a una categoría social determinada por la edad como factor fundamental. Ser joven otorgaría una posición en la estructura social (Torregosa, 1972), un modelo cultural y social de comportamiento (Iglesias de Ussel, 1989), además de un valor o un estilo de vida (Gil Calvo, 1985).

Este discurso de juventud como estado no está exento de críticas, todas ellas están centradas en argumentar que su influencia como ideal de modo de vida es producto de una manipulación consumista que impone lo “juvenil” como el gran referente a toda la sociedad (Serrano, 1995).

### **2.3.8. JUVENTUD COMO ESTADIO**

Opuesto al discurso de la juventud como estado se posiciona la concepción de juventud como estadio, estado incompleto, donde la juventud es descrita como una etapa de transición entre la niñez y la madurez. Desde esta perspectiva transitoria, la juventud carece de características propias, además de poseer una indefinición provocada por el proceso de abandono de una etapa y la adquisición de hábitos y costumbres de la siguiente (Sherif, 1975).

Señala Serrano (1995) que la concepción que propone el abordaje de la juventud como estadio ha involucrado dos ciencias sociales, la psicología que se aproxima a esta perspectiva desde una línea de investigación basada en la psicología evolutiva, y la sociología.

Desde la aproximación que propone la psicología los cambios se relacionan con una evolución hacia la etapa adulta, caracterizada por los cambios biológicos, cognitivos y socio-políticos que sufre la juventud hacia la consecución del estado de adulto (Dubar, 2000). El joven se entiende como un adulto en proceso de formación, una persona incompleta en pleno desarrollo, de ahí que como señala Serrano (1995), el concepto de adulto y el de identidad llegan a ser intercambiables. La juventud es definida como carencia de las características que engloban la madurez, esta idea de joven como pre-adulto implica claramente una concepción moral (Zárraga, 1985).

Desde la sociología la perspectiva de la juventud como estadio se encuentra íntimamente relacionada con las estructuras demográfica y productiva. A diferencia de la perspectiva psicológica que centra su análisis en el desarrollo individual, la perspectiva sociológica tiene en consideración el contexto social en donde se desarrollan los procesos sociales que tienen a los jóvenes como protagonistas. En esta línea Bhavnani (1990) apunta a que este proceso de cambio está condicionado por el contexto que ejerce presiones sobre la juventud para que modifique su estado, con este argumento se cuestiona que la transición de joven a adulto se

deba a un proceso “natural” de orden psico-biológico, ya que sería el contexto y no la naturaleza humana lo que condicionaría el cambio.

Según señala Serrano (1995) aunque esta interpretación logra superar el enfoque determinista psico-biológico, se sigue considerando la madurez como sinónimo de integración social y la juventud como un tránsito hacia dicha inserción, lo que adquirir el rol de adulto hace al joven titular de derechos y obligaciones, consecuentemente lo dota de reconocimiento y autonomía. Las presiones que socialmente reciben los jóvenes para adaptarse a su contexto, tomando el modelo adulto como propio, provoca que se les victimice socialmente. De este modo, la juventud estaría sometida a un proceso donde se despoja de lo que le es característico, moldeándose a las imposiciones del contexto social. Esta perspectiva teórica percibe a la juventud sometida a un proceso de reproducción social.

En torno a las perspectivas que hablan de un proceso de amoldamiento al contexto social imperante se asocian discursos sobre la juventud como agente de cambio pasivo, no porque la juventud vaya a cambiar un modelo de manera intencionada, sino porque la transición es entendida como un proceso social en donde el cambio es posible (De Miguel, 1980).

Tanto la duración de la juventud como su categorización como fenómeno social han llevado a muchos expertos a catalogarla como un “fenómeno relativo”<sup>222</sup> ya que se encuentra presente en todas las culturas como fenómeno social.

En oposición al discurso que toma a la juventud como un grupo social que sigue un comportamiento único nace la idea de pluralismo juvenil<sup>223</sup>. En este sentido se equipara a cualquier otro tipo de segmento general de la población, la juventud tendría diferentes

---

<sup>222</sup> Serrano (1995:185) expone cómo la juventud no es una etapa del ciclo vital presente en todas las culturas o sociedades. Además, su prolongación es un fenómeno novedoso que obedece más a causas propias de la sociedad en la que se desarrolla que a un universal común, eso sí, el autor siguiendo la argumentación de Sanchís (1991) señala que este proceso de alargamiento de la juventud es transversal a todas las clases sociales.

<sup>223</sup> El pluralismo juvenil nace dentro de la Escuela de Chicago y centra su estudio en las subculturas juveniles, además de en como el estudio contexto condiciona a los jóvenes para adoptar estrategias “innovadoras” y comportamientos desviados con el fin de tender redes de apoyo para la obtención de recursos.

realidades, hábitos y modos de acción, todo ello en función de las condiciones estructurales que la rodeen, tales como: la clase social, nivel educativo, ingresos, familia de origen, etc.

### **2.3.9. LA ESCUELA DE CHICAGO**

Con la Escuela de Chicago en los años veinte y treinta del siglo XX comienzan los primeros trabajos sobre sociología urbana en Estados Unidos. Uno de los investigadores más destacados de esta escuela, Frederick Thrasher, publica su obra *The Gang* (La banda) en 1927. Este libro marcará un hito en la investigación de la juventud, ya que en él se introduce la hipótesis de la subcultura asociada al comportamiento de los jóvenes.

En esta obra Thrasher (1927) desarrolla dos líneas de investigación. La primera es el estudio de la delincuencia juvenil, en él se relaciona las estrategias juveniles con la marginalidad en la que están insertos y su conexión con la subcultura propia de este colectivo. En el segundo apartado se trata el estudio de los jóvenes estudiantes de clase media, tomando este grupo como “tipo ideal” o modelo de la juventud<sup>224</sup>.

#### **2.3.9.1. LOS GRUPOS DE JÓVENES**

Tal como indican Linares y Benedito (2007) los jóvenes pasan la mayor parte de su tiempo con otros jóvenes con los que comparten características comunes, modos de relacionarse y un *habitus* común. Estos grupos de iguales no son agregaciones anómicas, sino que conforman sus propias normas y estructura, además de poseer fines comunes y un desarrollo propio. Si

---

<sup>224</sup> Martín Criado (1998:24-26) se refiere a este segundo estudio sobre el impacto que crea el establecer un nexo entre la edad y la subcultura. Además, ambos estudios tienen un elemento común ya que apunta a que los supuestos que fundamentan esta teoría se encuentran basados en una construcción de la juventud desde la óptica de la psicología, principalmente desarrollada por las aportaciones de Stanley Hall sobre la adolescencia y la juventud. Stanley Hall reelabora los principios de la teoría Roussioniana mezclándolos con las teorías evolucionistas sobre los estadios (salvajismo, barbarie y civilización) equiparándolas al ciclo vital, de este modo la adolescencia-juventud conformarían un estadio intermedio entre la infancia (salvajismo) y la madurez (civilización). Los conflictos surgidos durante la adolescencia, crisis de identidad, responderían a ajustes psicológicos que permiten al individuo llegar a tener una identidad plena mediante la represión de sus instintos. Esta explicación implica que los adolescentes-jóvenes carecen de legitimidad social y su comportamiento desviado corresponde a una mala capacidad para adaptarse. El gran error de este planteamiento es que se olvida de la construcción social de las clases de edad, además de obviar que el contexto puede condicionar sustancialmente una respuesta adaptativa.



bien es cierto, que la pluralidad de contextos permite que estas redes puedan extenderse en diferentes esferas sociales.

Estos grupos de iguales se constituyen mediante una interacción personal, constante y directa. Un ámbito como el universitario es un contexto en el que existen estos grupos, favorecidos por la propia organización de la institución, ya que dentro de ella se fomenta el contacto directo y prolongado, de ahí que la universidad sea un escenario prolífico en la creación de redes sociales basadas, esencialmente, en el grupo de iguales.

También, cabe tener en cuenta que los grupos de jóvenes se caracterizan por tener un carácter abierto, esto es debido a una interdependencia con otros grupos, principalmente adultos, del que obtienen la mayoría de sus recursos, capital económico, capital cultural o capital social de origen.

Las funciones de los grupos de iguales entre jóvenes intentan paliar las carencias sociales o institucionales que padece este colectivo mediante redes informales. En esta línea de investigación, la Escuela de Chicago se dedicó al estudio de las organizaciones informales juveniles, aunque centrándose en trabajos sobre la marginalidad. Uno de los elementos comunes a todas estas redes sociales juveniles es que todas ellas disponen de una meta común, que está orientada a la consecución de recursos escasos para satisfacción de necesidades (Linares y Benedito, 2007).

Los grupos de iguales pueden ser definidos por las características comunes de sus miembros (Moreland y Levine, 2003), ya que muchas de estas redes son contextuales, perteneciendo a un ámbito concreto que determina el fin en sí mismo del grupo, por ejemplo, no es lo mismo un grupo de jóvenes músicos que un equipo de fútbol, tanto los fines del grupo como las características de los integrantes varían, de modo que no se puede abordar de la misma manera ambos grupos sin tener presente las características que lo definen. Aunque desde una perspectiva sociológica existen variables que siempre han de ser tenidas en cuenta, tales

como: la clase social, el espectro de edad en el que se encuentran sus miembros, el sexo, el nivel académico o el origen sociocultural.

Un ejemplo de cómo el contexto educativo condiciona la aparición de diferentes grupos de jóvenes lo tenemos en la monografía de White (1955) titulada *Street Corner Society* en donde habla de diferentes bandas juveniles en un mismo contexto social. En dicho contexto la variable que ejercía de filtro entre los miembros de una u otra era el nivel de estudios. De este dato se extrae que un elemento que puede aglutinar o diferenciar a un grupo de jóvenes puede ser su capital cultural académico, a pesar de que el resto de variables ecológicas sean comunes.

Entre las condiciones que propician la aparición de grupos de iguales, el entorno es una de las más significativas. Los teóricos sociales de la Escuela de Chicago hicieron hincapié en este elemento a tener en cuenta, ya que compartir un mismo contexto hace que los actores tiendan establecer pautas de colaboración, siempre y cuando se desarrollen vínculos de confianza además de poseer metas comunes. Según estos investigadores, no todos los contextos son propicios pero si existen estos elementos aglutinadores se producirán grupos en su entorno. El espacio vital de un grupo está determinado por tres entornos que concitan los elementos para su surgimiento, de este modo, el entorno físico, el entorno social y el entorno cultural, serían condicionantes de la formación de grupos (Ayestarán, 1993).

### **2.3.10. CULTURA JUVENIL (EL ENFOQUE FUNCIONALISTA)**

El término cultura juvenil se introduce de forma definitiva en la teoría sociológica a partir de la publicación del artículo de Talcott Parsons *Age and Sex in the Social Structure of the United States* en 1942. Uno de los postulados que Parsons propone en este trabajo es que la estancia prolongada de los jóvenes en las instituciones de enseñanza los aleja de las relaciones de clase y de las relaciones del mercado, lo que propicia la interacción dentro del mismo grupo teniendo como consecuencia la creación de una cultura juvenil con normas y valores propios,

diferenciados de los adultos (Parsons, 1942:605-606). Esto se produce porque los adultos otorgan a los jóvenes cierto grado de autonomía para que puedan gestionar autónomamente parte de su formación curricular<sup>225</sup>.

La cultura juvenil para Parsons (1942), a pesar de tener un marcado sesgo negativo al ser tachada de hedonista, vaga e irresponsable, cumple un cometido clave. Según este sociólogo americano, la cultura juvenil ejerce una función social encaminada hacia la integración social de los jóvenes, lo que le lleva a aceptar su encaje dentro del paradigma funcionalista, rechazando cualquier tipo de crítica respecto a ella como un elemento netamente disfuncional. Tanto ha sido el impacto de este postulado que el discurso iniciado por Parsons dominaría la sociología de la juventud durante las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo XX.

Un elemento destacado respecto a la posición de los teóricos funcionalistas es que estos eran contrarios a introducir el concepto clase en sus interpretaciones y análisis. Ese alejamiento del marxismo provocaría que se coloque a la juventud como actor social del conflicto. Debido a esto, en los años sesenta del siglo XX comienzan a surgir críticas al paradigma funcionalista, y más concretamente a lo relativo al papel de la subcultura juvenil en su conjunto como eje del conflicto social.

Autores como Lipset (1972) critican abiertamente esta posición teórica del funcionalismo argumentando que la juventud no es un elemento homogéneo y dentro de ella se evidencian diferencias sustanciales, mucho más grandes que las que se dan entre jóvenes y adultos. Estos postulados desmontan la creencia funcionalista en que las generaciones se encuentran en conflicto, más allá de la mera edad existen diferencias de clase que, de forma evidente, inciden

---

<sup>225</sup> Parsons, T. (1942:607). "A central aspect of this focus of crystallization lies in the element of tension, sometimes of direct conflict, between the youth culture patterns of college and school life, and the "serious" interests in and obligations toward curricular work. It is of course the latter which defines some at least of the most important foci of adult expectations of doing "good" work and justifying the privileges granted. It is not possible here to attempt to analyze the interesting, ambivalent attitudes of youth toward curricular work and achievement."

socialmente en mayor medida. A raíz de los trabajos de Lipset se inicia una tendencia en la que la clase social se tiene en cuenta en los estudios sobre la juventud, pero a pesar de ello no se abandona del todo el concepto funcionalista de clase de edad.

Respecto a lo anteriormente citado, Martín Criado (1998) apunta a que la senda que inició Lipset es recorrida por otros sociólogos de la juventud, cuya función será reformular la literatura sobre la cultura juvenil. Siguiendo los postulados críticos de Lipset respecto al funcionalismo, se establecen tres grandes líneas de investigación que tienen como características principales: situar a la clase social de procedencia como elemento principal de análisis, el estudio de las subcultura juvenil como respuesta adaptativa a los problemas estructurales de grupo, y por último, a través de la aplicación de la teoría del etiquetaje, se pretende explicar cómo se construyen las culturas juveniles, con especial atención al papel de las instituciones en este proceso<sup>226</sup>.

Entre los integrantes de esta corriente denominada *nueva teoría subcultural* destacan los trabajos seminales de Cohen (1972) y Clarke, Hall, Jefferson y Roberts (1976), en los que su argumento central gira en torno a que las subculturas juveniles son subculturas de clase. En este análisis Martín Criado (1998) hace una aproximación a estos estudios y concluye que en ellos se distinguen tres niveles de análisis, el estructural en el que se aborda el control y cómo se reparte el capital, el análisis cultural que dota de identidad a las clases y en donde impera un discurso dominante correspondiente a la clase hegemónica (burguesía) y, en último lugar, el nivel biográfico que remite a un recorrido por diversas instituciones y grupos sociales, alternando elementos de la estructura y la cultura dentro de él.

---

<sup>226</sup> Martín Criado (1998:31) hace referencia a que, aunque se estudian un conjunto de instituciones relacionadas con los procesos de creación de la cultura juvenil, estos investigadores ponen el acento en la influencia de los medios de comunicación de masas como creadores de modelos e introductores de patrones de conducta entre los jóvenes de acuerdo a estos.

### **2.3.11. DISCURSO DE LA SUBORDINACIÓN Y EL CONFLICTO**

El discurso que habla sobre la juventud como un colectivo conflictivo y subordinado se argumenta desde una distribución desigual del poder entre jóvenes y adultos. A pesar de ser un discurso que explica las relaciones intergeneracionales desde una relación de poder, éste no se encuentra muy extendido socialmente ya que, como enuncia Revilla Castro (2001), se trata de un discurso “potencialmente conflictivo” y comprometedor, es más común que se circunscriba a escala micro, dentro de la familia entre padres e hijos.

Según González Blasco (1990:14), los jóvenes se sitúan en una posición subordinada que les permite tener expectativas de recompensas futuras por parte de los adultos, los cuales darían una oportunidad de integración o de disfrutar parcialmente de la autonomía a cambio de mantener su posición de poder sobre los jóvenes. Mucho más conciso es el argumento que esgrimen Bourdieu (2001) y Sagrera (1992) al afirmar que esta discriminación es una manera de perpetuación y reproducción de una posición de poder, para mantener los privilegios de los que gozan los adultos frente a la posible amenaza de las generaciones más jóvenes, entrando en etapas de conflicto cuando el número de jóvenes sea mucho mayor que el de adultos. Como resultado en estas etapas, los adultos ejercerán una mayor influencia impidiendo que los jóvenes puedan tener acceso a bienes escasos, intensificando la marginación de estos.

De todos modos, y aun sabiendo que los jóvenes se encuentran bajo la influencia y el poder de los adultos, esta situación no se puede generalizar, porque las condiciones de estatus o socioeconómicas de clase hacen que la subordinación de los jóvenes no tenga el mismo impacto entre aquellos que gozan de mayores recursos económicos que entre aquellos de clase baja que no disponen de ellos. Por lo tanto, como hemos reiterado, una teoría sobre la juventud en términos generales tiene que completarse con elementos transversales que expliquen las diferentes situaciones que puedan estar asociadas a cada contexto.

## **CAPÍTULO 3. LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS COMO CONTEXTO EN EL DESARROLLO DEL CAPITAL SOCIAL**

### **3.1. INTRODUCCIÓN**

En este capítulo haremos un breve repaso sobre el concepto de comunidad, institución comunitaria y capital social comunitario, con el fin de establecer las bases que nos permitan justificar el contexto universitario desde una doble dimensión, dimensión institucional (la universidad como institución comunitaria) y como institución educativa, en la cual se desarrollan interacciones de las que nacen redes sociales y se genera capital social individual, que es adquirido por aquellos que pertenecen a la misma. En el caso que nos ocupa en esta tesis, el estudio se centra en el capital social individual de los jóvenes estudiantes de titulaciones de grado.

### **3.2. APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE COMUNIDAD**

El concepto de comunidad, a pesar de ser uno de los más relevantes en sociología, es difícil de definir, operativizar e investigar. Las transformaciones que los procesos ligados a la comunidad han experimentado en estos últimos tiempos han permitido ir más allá en la ampliación semántica del concepto. Desde la década de los noventa del siglo XX, principalmente, a raíz de la proliferación de investigaciones realizadas en el ámbito de la teoría del capital social, el concepto de comunidad ha pasado a ser uno de los elementos más prolíficos de la sociología actual, incidiendo sobre la importancia de las relaciones sociales en la sociedad contemporánea (Woolcock, 2003).

La comunidad, como término, ha evolucionado desde una perspectiva donde solo se planteaba como el resultado de la interacción por proximidad geográfica (Hillery, 1955; Poplin, 1972), o entendida como una unidad territorial, hasta ser concebido como una estructura donde los actores interactúan, independientemente de en qué contexto se sitúe. Además, con el avance de las nuevas tecnologías y las nuevas formas virtuales de relación, hay que reconfigurar los

límites de la comunidad, puesto que estos espacios dan la posibilidad del establecimiento de comunidades virtuales basadas en la interacción telemática.

Como primer apunte, debemos tener en cuenta que la mera existencia de una congregación de personas no conforma una comunidad. En este sentido, los lazos, como elementos básicos de las redes sociales, se basan más en la contigüidad que en la proximidad. Si nos ceñimos a lo expuesto por George Hillery (1955) ninguna definición de comunidad cuenta con un acuerdo más allá de lo referido a un conjunto de personas. Según esta afirmación se trata de un concepto ambiguo aunque muy rico en lo que se refiere a matices. Tomando como referente a Richard Sennet (2001), vemos que éste habla de comunidades como un conjunto de personas que están unidas por unas metas o intereses comunes. En este sentido, el reconocimiento mutuo, tal como apunta Bourdieu (1993), es un elemento clave para que exista una comunidad. El reconocimiento y la identidad guardan especial relación con este capital simbólico que conforma una comunidad, no es solo el compartir unas características, sino también que estas den pie a una interacción entre aquellos que las poseen.

Por otra parte, Meneses y Mominó (2008) afirman que una comunidad fuerte tiene un tejido asociativo fuerte, aunque también señalan que el tejido asociativo se trata de una forma de participación social formal y no de comunidad, las estadísticas que se refieren a la participación en él pueden servir de indicador indirecto de una participación comunitaria, pero hay que tener en cuenta que la actividad comunitaria formal queda fuera de este indicador. De hecho, incluso sabiendo el número de personas que participan en asociaciones desconocemos los procesos y dinámicas derivadas del contacto entre miembros, tales como las redes informales que surgen en su seno y que, como apunta Putnam (2002), son uno de los pilares básicos del capital social comunitario.

A pesar de que se pueden usar las estadísticas sobre asociacionismo como indicador indirecto de participación comunitaria, si lo que se pretende es hacer un análisis pormenorizado de las

redes sociales informales y del capital social individual es necesaria la producción de datos primarios. De este modo, podemos saber la densidad y la intensidad de las redes de cooperación, así como, las características que llevan a los actores a integrarse en una red social y colaborar para un fin común.

En resumen, una comunidad es un conjunto de individuos que interactúan movidos por unas metas y objetivos comunes (Sennet, 2001). Además, este conjunto se aglutina y conforma en base a unas características comunes que la hacen fácilmente reconocible. Asimismo, sus actores comparten un imaginario, creencias, valores y se autorreconocen como iguales y miembros de un mismo grupo o clase (Bourdieu, 1993). Además, el mero hecho de que exista un grupo humano no configura una comunidad, ni siquiera establece las bases de la misma, si no se dan unas condiciones previas, como hemos citado anteriormente. En ciertos ámbitos, la comunidad puede ser descrita como una estructura en la que existen subestructuras (asociaciones o instituciones comunitarias), las dinámicas dentro de estas subestructuras pueden ser indicadores indirectos del dinamismo de una comunidad.

### **3.3. EL CAPITAL SOCIAL COMO PROPIEDAD DE LA COMUNIDAD**

En este apartado hablaremos sobre el capital social como propiedad de la comunidad, tomando como punto de partida el trabajo de John Durston (2000) para el CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) organismo para el desarrollo dependiente de Naciones Unidas. Tomamos este texto como base porque ha sido uno de los trabajos que más influencia han tenido en la difusión del concepto de capital social comunitario en los países de habla hispana, a pesar de sus múltiples incongruencias en lo que se refiere al capital social comunitario.

Para John Durston (2000) es erróneo el planteamiento de Portes (1998) por el cual rechaza la idea de que el capital social pueda ser un atributo de las comunidades. Para Portes (1998) el capital social reside en una dimensión micro, y este está circunscrito solo la esfera de redes



personales. Además, Portes (1998) considera que las dimensiones macro, contextos como las grandes comunidades o las naciones, no pueden llegar a disponer de capital social ya que éste se encuentra en las relaciones que establecen los individuos entre sí y sus redes personales. Para apoyar su teoría se basa en los posicionamientos de Bourdieu y Coleman. Aunque según Durton (2001) el mismo Portes (1998) reconoce implícitamente el carácter grupal del capital social, de hecho tanto Bourdieu (1998) como Coleman (1988 y 1990) también hacen hincapié en el carácter grupal del capital social.

Tal y como señala Durston (2000), también Bourdieu (1988) reconoce la importancia de las instituciones sociales en la creación de este capital social. Cabe recordar que, para el sociólogo francés, el capital social es un instrumento que permite institucionalizar las relaciones sociales con el fin de establecer una cooperación mutua basada en el reconocimiento de los actores para la consecución de metas comunes.

Por otra parte, la teoría del capital social que propone Coleman (1988,1990) también hace referencia al capital social como creador de beneficios comunitarios. Afirma que este tipo de capital trasciende a la esfera de las relaciones personales, teniendo efectos indirectos que benefician al común de la población. Aspectos como la seguridad ciudadana o las demandas ciudadanas canalizadas, a través de redes, no solo benefician a quienes integran esas redes sociales sino que pueden ser disfrutadas por otros, aun no participando en estas. Por este motivo, el capital social no es propiedad personal, en tanto se basa en interacciones sociales soportadas por redes, tampoco puede ser apropiado o dividido, puesto que se trata de un bien intangible. Al mismo tiempo, trasciende a la propia red, el capital social tiene efectos indirectos que derivan de su acción que benefician al contexto en el que actúa.

Para hablar sobre el capital social como atributo de las comunidades tenemos que partir de los trabajos de North (1990) y de Robert Putnam (1993,2002), estos son los primeros autores en revisar el concepto de capital social y darle un enfoque comunitario. Para ambos el capital

social nace de la interacción entre los actores y las instituciones dentro del contexto comunitario. Por tanto, el capital social desde esta perspectiva estará atento a estos tres ejes principales.

Douglas North (1990) introduce la perspectiva del neoinstitucionalismo dentro de la teoría económica. En esta nueva forma de entender el institucionalismo económico, el análisis del capital social se centra en las instituciones, tanto a nivel comunitario como extracomunitario.

Tal como muestra Durston (2000), desde las ciencias sociales en conjunto, y más concretamente desde la sociología, las *instituciones* son atributos de los grupos y comunidades. Si bien se basan en la interacción de los actores, trascienden a estos al derivar en sistemas complejos que surgen de la transformación de las decisiones e interacciones de los mismos, dotándose de estructura y significado.

Las comunidades se componen de individuos que se benefician del capital social comunitario. Pero no solo eso, además el capital social individual, generalmente, tiende a reforzar las instituciones comunitarias. Para Durston (2000) este es el elemento clave para hablar de capital social institucional-comunitario.

### **3.4. CAPITAL SOCIAL COMUNITARIO Y CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL**

Existen diferencias entre teóricos respecto al origen del capital social, sobre todo en lo que respecta a los contextos. El origen guarda relación con su función y sus manifestaciones, de hecho como afirma Durston (2000), tanto el capital social individual como el capital social comunitario pueden ser definidos por sus efectos esperados. Para superar estas diferencias se propone el estudio del capital social diferenciando entre el capital social individual, aquel que tiene al actor como elemento central y en palabras de este investigador “se manifiesta principalmente en las relaciones sociales que tiene la persona con contenido de confianza y reciprocidad, y se extiende a través de redes egocentradas” (Durston, 2000:21). Se trata por tanto de relaciones diádicas o mediadas por un actor.

Por otro lado, según afirma el propio Durston (2000), el capital social comunitario o grupal se encuentra en oposición al capital social individual. Éste reside en instituciones complejas, en cuyo seno se desarrollan actividades de cooperación y gestión. El capital social comunitario, al insertarse dentro de instituciones, está dotado de normas y estructura, elementos que sostienen las propias instituciones. Como recuerda el autor, las comunidades son algo más que la mera interrelación de redes sociales, abarcando elementos como la identidad compartida, objetivos comunes o una estructura propia diferenciada, entre otros elementos.

A pesar de que Durston (2000) pretende deshacer el dilema teórico que se produce entre aquellos que definen el capital social como propio del individuo o de la comunidad, su propuesta carece de una clara delimitación conceptual. En primer lugar, el capital social individual se toma como un elemento al margen del capital social comunitario, pero esto no tiene por qué ser así. Si seguimos el planteamiento teórico de Putnam (2002), el capital social individual emana de las instituciones comunitarias, las redes que se establecen en este ámbito o en otros como el laboral, pueden ser usadas para beneficio personal, se trataría, por tanto, de capital social individual, no de capital social colectivo o comunitario.

Otro error en el que incurre Durston es afirmar que: “Las instituciones, entonces, son sistemas de normas y de relaciones sociales estables que resultan de las interacciones de un grupo de personas, y que tienden a producir la satisfacción de necesidades de algunos o de todos ellos (beneficios para) a un costo menor que de forma individual, o que sería imposible producir de otra manera. El capital social individual es propiedad de quien puede beneficiarse de él; el capital social comunitario no es propiedad de nadie, pero contribuye al beneficio del grupo” (Durston, 2000:22).

Sobre esta argumentación cabe decir que carece de una base sólida por dos motivos. En primer lugar, este argumento para definir las instituciones es el mismo que utilizan principalmente los autores de la corriente estructural para definir el capital social, es difuso y

se confunde el objeto (capital social) con la estructura (red social). El segundo error es malinterpretar lo que es la disposición de recursos a través de una red social (capital social de acceso) (Lin, 2008) con la propiedad del capital. Tal como hemos reiterado en más de una ocasión en esta tesis, el capital social no puede ser apropiado o capitalizado por un individuo, su condición de bien intangible va unido a que las relaciones sociales precisan de la interacción de varias partes, lo que hace completamente imposible hablar de propiedad individual.

Otro grave error interpretativo que comete Durston (2000) es afirmar que el capital social comunitario no es propiedad de nadie. Que un bien sea común no implica que no tenga propietario. Siguiendo los argumentos de Putnam (2011) el capital social comunitario es propiedad de la propia comunidad, o sea, de sus integrantes y estaría depositado en forma de “stock” en las instituciones que se insertan en esta. Por ende, se trata de algo que tiene dueño, aunque sea colectivo, por lo que tiene propietario<sup>227</sup>.

En resumen, el argumento de Durston (2000) parte de una premisa falsa ya que otorga al capital social comunitario la propiedad de beneficiar a un grupo o comunidad pero niega la propiedad del mismo al grupo. Por ello, las funciones propias del capital social comunitario tales como el control social, la confianza social generalizada o la movilización para defensa de recursos comunitarios, entre otras, carecerían de agentes que las llevaran a cabo, puesto que ningún miembro de la comunidad se implicaría en crear algo que no podría ser transformado en un bien común. En consecuencia, si el beneficio de algo que no es de nadie niega la posibilidad de su creación mediante una decisión racional, cabría preguntarse si los agentes crearían capital social para nadie, y nuevamente la respuesta es negativa. Todos los argumentos sobre creación de capital social para el desarrollo comunitario tal como lo plantean autores como Woolcock (1998) o Moyano (2002,2005) nos remiten al colectivo como apoderado o dueño del capital social que emana de la comunidad.

---

<sup>227</sup> No debemos confundir propietario con apropiación individual, como hemos visto en el párrafo anterior, que el capital social no pueda ser patrimonizado en exclusiva por una sola persona no quiere decir que el individuo carezca de capital social.

En otro apartado, el capital social comunitario según Durston (2000) estaría circunscrito solo a los objetivos institucionales. Cabría preguntarse en este caso si *¿es posible que los objetivos institucionales formen parte de los propios objetivos individuales?*, y la respuesta es obviamente, sí. Bourdieu (1980, 1988, 1993) nos remite a que la conciencia de grupo interioriza objetivos comunes en los individuos, los cuales defienden una posición personal dentro de la estructura, que también es colectiva. Por otro lado, siguiendo con este mismo argumento, Coleman (1988, 2011) nos remite a que el pertenecer a una estructura o red social determinada acarrea beneficios a los individuos, no solo a nivel colectivo, sino a nivel personal. Como hemos visto en Levi (1996) es un tanto difuso saber dónde emana uno y cesa el otro, pues la autora considera que desde su punto de vista, es poco probable que las instituciones comunitarias, como las asociaciones culturales o deportivas, puedan crear netamente capital social comunitario, si lo entendemos tal como lo define Durston (2000).

Asimismo, el capital social es comunitario en tanto surge como resultado de la interacción social de los actores dentro de una comunidad. A pesar de que el capital social pueda ser definido como comunitario o individual, la línea que separa ambos conceptos es difusa, ya que dentro de las comunidades, más concretamente en sus instituciones, un tipo de capital puede derivar en el otro. El participar o formar parte de una institución puede otorgar al individuo la posibilidad de adquirir nuevo capital social individual. Del mismo modo, el aporte de los recursos personales, en forma de capital social individual, puede hacer que un agente que participa en una comunidad o institución pueda añadir a ésta nuevo capital social comunitario. Por tanto, dentro de una comunidad, el capital social puede ser transformado de individual a comunitario y viceversa.

Por consiguiente, el capital social comunitario y el capital social individual, que procede de la pertenencia a una red social que se inserta en una institución, son simbióticos, en tanto que los actores no vulneren las normas y valores de las propias instituciones, siendo la norma más extendida la de la reciprocidad. Caer en la parasitación de los recursos sin aportar nada es una

transgresión que es punible por el grupo. Por otra parte, las normas no solo implican restricciones, sino que también implican gratificaciones o premios, que son fuente de beneficios personales. Dichas gratificaciones son elementos que refuerzan el capital social individual y pueden ser explicadas mediante el “*efecto halo*”<sup>228</sup>, proceso psicológico de atribución que refuerza la imagen positiva del actor. Además, los beneficios tienen la característica de estimular las interacciones con el individuo en base a este tipo de procesos de atribución.

Si bien el uso de los recursos comunitarios para beneficio propio es algo tolerado dentro de las instituciones, esto no se debe confundir con la apropiación de recursos. En el primer caso no se vulneran las normas de la institución, ya que crear y fomentar el capital social de los miembros es legítimo, e incluso deseable. Pero, en el segundo caso, el desvío de recursos es una transgresión y deviene en el consiguiente castigo. Por lo que podemos concluir que el capital social comunitario y el capital social individual son complementarios en tanto no se vulneren las normas institucionales. Evaluar cuando estas situaciones se producen dependerá de los casos en concreto.

### 3.5. APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE INSTITUCIÓN

Tomando las definiciones que realizan Bettie (1993) y Mitchell (1986) podemos ver que una institución comprende un conjunto estable en el tiempo, y bien definido, de relaciones sociales, roles, valores y normas reconocidas. Este conjunto de elementos tiene la peculiaridad de compartir rasgos de la comunidad a la que pertenece. Del mismo modo, las instituciones condicionan las actividades de sus miembros, a la vez que estos pueden llegar a influir en ellas mediante la participación en las mismas. Igualmente, son una estructura compleja que pertenece a una superestructura todavía más compleja (comunidad). Por último, las instituciones desarrollan funciones sociales que organizan las relaciones sociales, por lo que su

---

<sup>228</sup> Término acuñado por Edward Thorndike (1920) que se refiere a un proceso de atribución cognitiva donde un rasgo en particular influye en la definición del conjunto de características del individuo, otorgando a este una imagen global en base a un único elemento distintivo.

estudio permite realizar análisis de los procesos sociales que se producen dentro de las comunidades o grupos sociales.

En este sentido, la universidad, la escuela o un hospital son considerados instituciones pues poseen unas normas bien definidas que regulan las relaciones de un grupo de personas dentro de un contexto concreto (Mitchell, 1986:534). Este argumento se completa con las funciones que Douglas North (1991)<sup>229</sup>, economista americano, para quien las instituciones proporcionan una estructura que da coherencia a la vez que delimitan las relaciones sociales, económicas y políticas, lo que permite a los actores reducir la incertidumbre.

### 3.5. ORIGEN DE LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS

Partiendo de la idea de que las instituciones son sistemas complejos de interacción entre las personas, cabría preguntarse en dónde radica su origen. Diversos autores tratan a las propias redes sociales como instituciones, ya que, en cierto aspecto y remitiéndonos *grosso modo* a la definición de Mitchell (1986), las redes sociales albergan en su seno interacciones que tienen implícitas unas normas propias, y en este sentido las redes sociales, entendidas como estructura que soporta una interacción, podrían considerarse “proto-instituciones”. Pero este argumento no es suficiente para explicar la complejidad institucional ni tampoco su origen, porque las instituciones no son una mera suma de redes sociales.

Según de la definición de Douglas North (1991) las instituciones surgen de la necesidad de organización de la vida social, política y económica. La gestión de recursos, el abastecimiento de los mismos, consecuentemente conlleva la imposición de una autoridad que ejerza el control basándose en normas comunes. Por lo que todo este conjunto de naturalezas configurarían sus elementos fundacionales.

---

<sup>229</sup> North (1991:97) “Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange.”

Desde la teoría de los sistemas complejos Arrow (1994) defiende que las instituciones no son un producto de la planificación desarrollado por los actores, en contra de lo propuesto por North (1990, 1991). Tampoco considera que su establecimiento esté basado únicamente en la tendencia hacia el equilibrio. Por el contrario, Arrow (1994) argumenta que las instituciones derivan de la interacción de múltiples actores cuya relación se establece, ambivalentemente, entre competencia y cooperación. Cualquier variación de estrategias por parte de una masa crítica de agentes puede alterar el equilibrio del sistema, lo que puede dar lugar a la aparición de nuevas instituciones, su desaparición, o bien, un cambio estructural. En este sentido, los cambios rápidos serían los responsables de abrir nuevas posibilidades dentro del sistema, y los lentos tendrían un signo contrario, reforzando las instituciones establecidas mientras persista una única tendencia general.

Para Ostrom (1999) el cambio institucional se experimenta dentro de un marco de referencia establecido por un conjunto organizacional de corte general. La pérdida de vigencia de las instituciones comunitarias reside en la velocidad de los cambios que impiden la transmisión de las normas a los jóvenes, lo que se constituye como una amenaza al impedir una buena interpretación de las funciones y objetivos institucionales. Para atajar este proceso esta economista norteamericana propone la creación de *asociaciones*<sup>230</sup> comunitarias que fomenten la cooperación cívica.

El capital social es vital para las instituciones porque es un elemento que se incrusta en ellas y representa un refuerzo para las mismas, en tanto que permite la colaboración e interacción de sus integrantes. Pero tiene que haber un aporte hacia ellas, que una comunidad posea capital social a nivel *bonding* (micro) no asegura que esté presente en las instituciones comunitarias, ya que, como afirma Ostrom (1999), hay que tener presente que dentro de una misma

---

<sup>230</sup> Entendemos aquí el término “asociación” equiparado a institución comunitaria o institución cívica.



comunidad el capital social opera a diferentes niveles<sup>231</sup>. Igualmente, cabe apuntar que no en todos los casos los beneficios del capital social comunitario tienen el mismo impacto, los beneficios que se aportan al contexto a veces pueden ser poco visibles o escasos.

### 3.6. LA UNIVERSIDAD COMO INSTITUCIÓN COMUNITARIA

La universidad es una institución comunitaria que acoge, en términos generales, los mismos principios que la sociedad que la alberga, por este motivo cualquier cambio social que se produzca en su entorno repercutirá en la propia institución. En palabras de Maravall *“la universidad no se puede reformar en tanto que no se reforme la sociedad, y con ello la mentalidad con que desde la sociedad se comprende ese instrumento esencialmente suyo que es la universidad”* (1969:255).

El entramado institucional precisa de un soporte comunitario, según Pérez-Díaz (1997), el ideal del concepto de sociedad civil estaría compuesto por dos ejes fundamentales, uno comunitario y el otro institucional, del cual formarían parte las normas y sentimientos de aquellos que lo componen.

La institución social de educación superior, la universidad, según Navarrete (1994), representa un medio vital de control social, es una institución social que sirve a la estructura social establecida que forma a especialistas encargados de mantenerlo. A través de ella se establecen mecanismos de control y socialización (Bottmore, 1989). Estos mecanismos están basados en la educación formal y en la institución de los títulos académicos, regulando el acceso al mercado de trabajo, al tiempo que reproduce las condiciones estructurales que inciden en el acceso al mercado laboral (Bourdieu, 1988, 1993).

Una de las razones por la que los jóvenes no participan en diferentes ámbitos de la sociedad civil, tales como movimientos sociales, las instituciones comunitarias o en instituciones

---

<sup>231</sup> En Putnam (2011) ya se hace mención a este problema cuando se habla del “familismo amoral” donde el capital social y los vínculos de cooperación quedan restringidos únicamente al ámbito del grupo primario, la familia. El aporte que este grupo primario realiza a la comunidad o a otras instituciones comunitarias es nulo o muy escaso.

formales como partidos políticos, es la falta de sintonía con el orden institucional. Según apunta Navarrete (1994), la falta de coherencia y las pocas expectativas de enriquecimiento personal y profesional no son lo suficientemente atractivas como para una implicación plena.

La identidad estudiantil es la respuesta a las difíciles condiciones que la sociedad de masas impone a los jóvenes, en especial a los estudiantes universitarios que no ven un horizonte que de salida a su situación de dependencia social y económica. Como señala Navarrete (1994), el joven entra en un proceso en el que la formación universitaria no se ajusta al contexto social en el que se inserta, lo que genera grandes dosis de descontento y frustración.

Las redes entre universitarios estarían sostenidas por la identidad estudiantil, elementos comunes que hacen que los jóvenes se reconozcan como iguales, además de por un compromiso de grupo que reaccionaría ante un sentimiento de vacío, consecuencia de carecer de un ámbito social propio donde los jóvenes puedan desarrollarse plenamente como ciudadanos (Scott y Lyman, 1974).

La universidad es vista desde la perspectiva de los estudiantes como una institución en la que depositan su confianza para que resuelva y dé alternativas a los conflictos a los que se enfrentan (Navarrete, 1994). Las herramientas para dicho cometido son la posibilidad de acrecentar significativamente el capital cultural y el capital social de los estudiantes.

El desarrollo comunitario óptimo está basado en un fuerte sustrato de capital social vinculante (Menseses y Mominó, 2008). Este capital social se encuentra recogido en forma de “stock” en el seno de la institución comunitaria (Putnam, 2011), siendo el elemento que permite a los diferentes actores organizarse en base a unas características comunes y entablar lazos entre sí, por encima de los intereses particulares de cada actor. Siguiendo las propuestas teóricas de Bourdieu (1988) este capital social está íntimamente relacionado con el *habitus* de clase social.

A su vez, el capital social que tiende puentes (*Brigding Social Capital*), aquel que se establece entre grupos diferentes y está basado en lazos débiles, permite que en un contexto

compartido (organización o institución) se establezcan vínculos de cooperación e identitarios entre individuos, que en un ámbito social más amplio no se llevarían a cabo. De ahí la importancia del estudio de este nivel de capital social (Wellman, 1979). En la tesis que nos ocupa será uno de los principales elementos de estudio.

En estudio de Meneses y Mominó (2008) se profundiza en estas dos dimensiones del capital social tomando una escuela como contexto, aunque en este caso un agente externo, como el docente, aparece como clave de unión entre grupos que conviven en un mismo espacio, se impone por tanto una cultura cooperativa como norma institucional. Se introducen diferentes agentes al margen del cuerpo docente, como las asociaciones de padres, en el estudio del capital social vinculante (propio del centro), en contraposición con el capital social que tiende puentes que estaría formado por las relaciones ajenas al centro escolar.

En el caso que nos ocupa, la universidad, entendida como institución comunitaria, es el contexto en el que estudiamos el capital social de los jóvenes, estos serán el único actor a tener en cuenta a la hora de investigar el capital social que se deriva de la estancia en esta institución. Así mismo, recogemos de la propuesta de Meneses y Moimó (2008) que el capital social vinculante es un elemento previo al establecimiento de lazos dentro de una institución u organización, proposición que entronca con el planteamiento de Putnam (2011) sobre el stock de capital social que albergan las instituciones comunitarias en su seno.

Además, basándonos en el planteamiento de Meneses y Moimó (2008) también recogemos la idea de que el capital social que tiende puentes que se da dentro de una institución de enseñanza tiene predisposición a potenciarse en un contexto compartido, como la comunidad universitaria, donde diferentes grupos establecen redes y vínculos de cooperación.

Estos autores hacen referencia a que el centro educativo, como institución, es uno de los espacios clásicos de desarrollo de la actividad comunitaria. Por ello, el centro educativo como “comunidad” tiene un elemento simbólico que permite la percepción de una identidad

compartida. Esta identidad se forma mediante la asunción de normas de cooperación y la creación de redes sociales. Conjuntamente, tal como plantea Coleman (1988) los periodos lectivos, entre ocho y diez meses anuales durante al menos cuatro años, permiten una inversión en redes sociales dentro del contexto universitario. Esta inversión estaría favorecida por la interacción cotidiana, la afinidad grupal (*habitus*) y la identidad institucional compartida.

La universidad es una institución en la que, según manifiestan los resultados de la investigación llevada a cabo por Shavit y Blossfeld (1993), se demuestra que las oportunidades de cursar estudios universitarios, según la clase social, siguen una misma tendencia a lo largo del siglo XX. Estas oportunidades continúan asociadas a un proceso de reproducción de clase íntimamente vinculado con el capital social y el capital cultural, tal como defiende Bourdieu (1993).

Existe, no obstante, un discurso social que predica que la universidad es una institución altamente democratizada y de masas, pero, como señala Langa (2005), se trata de parte del *"imaginario social en la mayoría de los países"*<sup>232</sup>. En cuanto a la universidad española, tres cuartas partes de los universitarios provienen de familias de clase media de profesionales liberales o empresarios, y menos de un cuarto de familias obreras, en el caso de estudiantes provenientes de familias con ocupaciones en trabajos manuales no cualificados, además de contar con una baja formación académica la proporción baja a uno de cada diez<sup>233</sup>.

Por lo aquí expuesto, la democratización de la universidad no deja de ser un falso discurso pues, tal como nos muestran los diferentes estudios, los alumnos de las universidades en España son mayoritariamente miembros de clase media.

En donde se podría hablar equiparación es en lo relativo al género, como señala Langa (2005) la universidad ha experimentado un crecimiento en el número de mujeres que acceden a la

---

<sup>232</sup> Langa (2005:72). Cuando se refiere de la mayoría de los países la autora se refiere a países del entorno de España, principalmente aquellos pertenecientes a la Unión Europea.

<sup>233</sup> Datos extraídos de la encuesta Sociodemográfica llevada a cabo por Carabaña (1997).

institución. Solo en el periodo de 1978 a 1988 la proporción de mujeres aumentó en más de un noventa y tres por ciento (Carabaña, 1997). Actualmente, la proporción de mujeres que se encuentran matriculadas en la universidad española representa algo más de la mitad del alumnado.

A la vista de los datos podemos afirmar que no han variado en demasía las desigualdades de clase social dentro de la institución, y que tal como apunta De Miguel (2001) la democratización de la institución es un asunto que está por resolver.

El compromiso social de la juventud desde una perspectiva socio-histórica está en entredicho, algunos autores como Zarraga (1985) consideran que en las sociedades occidentales los jóvenes han pasado de un papel protagonista en el cambio social a otro secundario generado por el desencantamiento. Este abandono del liderazgo social también ha afectado a los jóvenes universitarios.

A pesar de que el peso de los universitarios ha cambiado, debido principalmente a la pérdida de protagonismo en la vida social, además de una pérdida de influencia política, tal como describe Navarrete (1995), la universidad sigue siendo un contexto dado a la colaboración y la acción.

## **CAPITULO 4. EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES**

### **4.1. INTRODUCCIÓN**

Uno de los principales motivos que nos mueven a la realización de esta tesis es la existencia de un espacio sin investigar en relación al capital social dentro de instituciones educativas superiores. Aquellas investigaciones que abordan el capital social en las instituciones de enseñanza tienden a centrar su foco en aspectos tales como las redes de apoyo familiar de los estudiantes, o bien contemplan la universidad como un ente que dispone de su propio capital social al margen de sus miembros. Rara vez en los jóvenes como objeto de estudio, y mucho menos, en creadores de su propio capital social.

Cabe destacar que la metodología que adoptan estas investigaciones en la mayoría de los casos es de carácter descriptivo, no se elaboran modelos de medición del capital social. En este sentido la presente tesis pretende innovar al elaborar un modelo de medición empírica del origen e impacto del capital social a través de un doble análisis comparado.

Otro aspecto novedoso es que en esta tesis se establece un cambio de perspectiva al contemplar la universidad como la institución comunitaria que juega un papel de agente activo en el desarrollo del capital social individual de sus estudiantes. Un actor caracterizado por ofrecer un contexto estable dotado de un alto nivel de confianza generalizada que permite que los estudiantes construyan sus propias redes sociales, adquiriendo de manera autónoma su propio capital social individual.

En esta investigación tomamos a los jóvenes como sujeto de estudio porque este segmento de la población posee unas características sociológicas que nos resultan sumamente interesantes y difieren como grupo de edad del resto de la población general. Nos centraremos en los jóvenes adultos, mayores de 18 años y hasta 34 años de edad. Estos, durante su paso por la

universidad crean sus propias redes sociales, comenzando a emanciparse del capital social de origen, al mismo tiempo que desarrollan estrategias de adaptación.

Por eso, el estudio del capital social de los jóvenes no puede ser abordado desde un marco teórico estándar que no tenga en cuenta las características de este grupo, y sobre todo, sus hábitos de comportamiento. Como afirma Martín Criado (1998), los jóvenes frecuentemente son estereotipados por los medios de comunicación y por la opinión pública como un colectivo carente de compromiso cívico, caracterizado por la pérdida de valores cívicos y con tendencia hacia la desestructuración social. Consideramos este tipo de discurso como sesgado, ya que se realiza desde una perspectiva adulta, ajena a la realidad juvenil. A este respecto, la mayoría de los estudios sociológicos sobre jóvenes demuestran que este tipo de atribuciones es erróneo ya que es durante esta etapa (la juventud) donde se desarrollan mayores niveles de interacción social y creación de redes.

Entramos, por tanto ante una paradoja. Por una parte, los jóvenes desarrollan unos niveles de interacción mayores que el resto de la población, y por otra poseen un comportamiento que provoca pérdida de confianza y desestructuración social, con la consiguiente pérdida de capital social.

De ser cierto esta última afirmación la juventud actual estaría definida por su incapacidad para incrementar su capital social, generando una regresión en lo referente a confianza y seguimiento de las normas formales e informales de convivencia y reciprocidad, además de una imposibilidad para establecer vínculos sólidos de solidaridad, apoyo mutuo o la adquisición de recursos a través de redes sociales.

En definitiva, los jóvenes carecerían de un capital social medianamente estructurado y estable, lo que a la postre se convertiría en un problema de amplio calado social, cuando estos jóvenes se transformen adultos plenamente integrados en el mercado laboral y la vida comunitaria.

Ante tal perspectiva catastrofista respecto al capital social joven, en esta tesis se pretende demostrar una hipótesis que plantea todo lo contrario, que el capital social entre los jóvenes no solo se incrementa, sino que se consolida debido a que este grupo mantiene un mayor nivel de interacciones que le permite crear vínculos estables.

Para la realización de dicha aproximación al capital social de los jóvenes es necesario tener en cuenta que este no se comporta del mismo modo que el capital social general o el capital social adulto. Durante la juventud adulta (mayores de 18 años), se pasa de una dependencia casi absoluta del capital social vinculante, aquel que se adquiere a través de la familia y los allegados más cercanos, a que los jóvenes comiencen a construir su propio capital social. En esta construcción de capital social individual un papel especialmente relevante el capital social vinculante o que tiende puentes, basado en lazos débiles que los jóvenes establecen autónomamente a lo largo de esta etapa de maduración en diferentes ámbitos (social, político, institucional o laboral).

También cabe destacar que durante este período se desarrollan estrategias de aproximación e integración en diferentes instituciones comunitarias. Esta relación entre individuos y las estructuras formales comunitarias se traduce en la adquisición de vínculos que permiten la obtención de capital social. Esta forma se caracteriza por funcionar como un canal entre una esfera micro, capital social individual, y lo macro, las instituciones comunitarias formalmente constituidas. La disposición de este tipo de capital está estrechamente relacionada con el nivel de integración comunitaria e institucional, como también es reflejo de un alto nivel de cultura cívica (compromiso cívico, confianza generalizada o cultura política).

Si bien es cierto que no todos los jóvenes son iguales, ni reúnen todos ellos las mismas características, esta tesis realiza una aproximación al capital social juvenil a través de un estudio de caso del comportamiento del capital social de los jóvenes dentro una institución



comunitaria (la universidad) en la que convergen diferentes tipos de jóvenes dentro de un mismo marco común.

Por la presente tesis se pretende demostrar que los jóvenes al amparo de una institución comunitaria, en este caso también educativa, incrementan su capital social individual de manera significativa en comparación con aquellos jóvenes que no son universitarios.

La presente investigación tiene por delante un triple desafío al proponer un modelo de estudio donde se integran los planteamientos culturales y estructurales del capital social con la teoría de la reproducción social de Pierre Bourdieu y la teoría sobre la pluralidad de posiciones de la juventud. Dicha aproximación se articula a través de la integración de diferentes perspectivas teóricas dentro de diversas disciplinas de las ciencias sociales, conjugando aportaciones de la ciencia política, la sociología económica, la economía política o la psicología social. Estas contribuciones tienen el fin de completar la perspectiva que sobre este campo tiene la sociología en torno al capital social. A partir de esta perspectiva multidisciplinar e integral, se conceptualizan, definen y articulan diferentes factores que deben ser tenidos en consideración para la profundizar en el estudio del capital social juvenil.

En resumen, en la presente tesis se estudia el impacto de una institución comunitaria (la universidad) en el capital social de jóvenes estudiantes entre los dieciocho y los treinta años (teniendo en cuenta especialmente variables socio-económicas y de género), proponiendo un modelo integrado, en base a las diferentes perspectivas teóricas del capital social (estructural, comunitario y de redes), que nos permite medir el capital social individual y clasificar su origen (propio o heredado).

El uso de una metodología cuantitativa, basada en encuestas, nos permitirá establecer un doble análisis comparado entre jóvenes universitarios y jóvenes no universitarios. Lo que permite examinar las características de este tipo de capital social joven, qué variables lo constituyen, cómo se comporta en este contexto en relación a la población estudiada, así como medir y clasificar las relaciones que se producen entre los jóvenes, la influencia del

entorno familiar, social e institucional, proporcionando una perspectiva integrada y multidimensional sobre dicho fenómeno.

## **4.2. JUVENTUD Y UNIVERSIDAD DESDE LA TEORÍA DE LA REPRODUCCIÓN**

El sociólogo francés Pierre Bourdieu (1988b) relaciona las expectativas que genera la formación superior de los jóvenes y las oportunidades reales que esta ofrece, en base a esta inestabilidad, que según el autor se modula en función de la clase social de origen, naciendo la idea sobre la que es concebida la identidad juvenil. Tal como indica Langa (2005), este proceso de la construcción social de la juventud en función de las expectativas entronca directamente con la propuesta de Bourdieu (2000) en la que la juventud es representada como un espacio social baldío o “tierra de nadie”. Sobre todo si a este discurso se le añade el acceso a la educación superior de la clase trabajadora, en donde crece la formación pero existen mecanismos de cierre que impiden la obtención de recursos como puestos de trabajo a quien no participe de un nivel óptimo de capital social o cultural que permita disponer de estas oportunidades.

En esta línea, las investigaciones de Ball, David y Reay (2002) categorizan los la elección que hacen los jóvenes de sus estudios universitarios en función de su clase social. Por un lado están aquellos que provienen de una clase social trabajadora, en cuyo caso la entrada en la universidad se dota de una carga simbólica al suponer una ruptura con su identidad de clase, además de carecer de limitaciones económicas. Y por otro, aquellos jóvenes que provienen de una clase media-alta o alta donde el paso por la universidad se afronta con normalidad, ya que se considera como algo inherente a su posición social (reproducción de capital cultural).

Respecto a la autonomía conferida a los universitarios en el contexto comunitario de la institución, Langa (2005) afirma que en los que provienen de clase obrera también experimentan limitaciones en su autonomía, su dependencia de los resultados académicos, así

como la carencia de un menor nivel de capital cultural y capital social heredado son motivos por los que este tipo de estudiante no se integre en la comunidad universitaria de igual modo.

Esta ruptura con la clase social de origen, sumado a una dependencia económica mayor, hacen que en muchos casos se generen entre estos jóvenes sentimientos negativos tales como la vergüenza debido al “peso de la deuda”<sup>234</sup>, en muchos casos el paso por la universidad suspende los planes de emancipación del joven (Ortí, 1982). Al experimentar este sentimiento de vergüenza que les genera el postergar su independencia, estos jóvenes están intensamente condicionados por los resultados académicos, ya que a través de ellos se legitima su presencia en la universidad. Presencia que constituye una apuesta a largo plazo, puesto que estos jóvenes tienen en mente que la obtención de un título les servirá en un futuro para mejorar su posición social mediante una movilidad social ascendente; se trata por tanto de una apuesta promocionista<sup>235</sup>.

Establecer fronteras en procesos continuos, como es el ciclo vital, siempre es arbitrario. Dichas convenciones son marcadas como delimitación estructural con el fin de establecer fronteras entre grupos, y como señala Bourdieu (2002) la frontera entre juventud y vejez en todas las sociedades expresa un conflicto, estableciéndose discrecionalmente en función del contexto social imperante<sup>236</sup>.

El conflicto generacional entre adultos y jóvenes reside en el reparto de poder, según Bourdieu (2002) los adultos (grupo dominante) pretenden mantener a los jóvenes en un estado de irresponsabilidad estructural, de este modo legitiman su poder e imponen hábitos destinados a reproducir comportamientos que consideran “adecuados” para una futura sucesión.

Como podemos comprobar desde los estudios llevados a cabo por la Escuela de Chicago a principios de siglo XX la juventud no es un concepto homogéneo. En primer lugar, existen

---

<sup>234</sup> En Langa (2005:81) término desarrollado por Ortí (1982).

<sup>235</sup> *Ibidem*, p.87.

<sup>236</sup> (Bourdieu, 2002:165) “Una edad definida biológicamente, constituye en sí una manipulación evidente. Al menos habría que analizar las diferencias entre las juventudes, o, para acabar pronto, entre las dos juventudes”.

diferentes relaciones entre edad biológica y la edad social; además, éstas son muy complejas. Por eso, hablar de juventud como un concepto sociológico requiere profundizar en otras variables, tales como la posición en la estructura social o la clase social de los jóvenes, ya que dependiendo de estos factores habrá diferentes enfoques, itinerarios, hábitos y relaciones de poder. En relación a esto Pierre Bourdieu (2002) enuncia que “solo con un abuso tremendo del lenguaje se puede colocar bajo el mismo concepto universos sociales que no tienen casi nada en común”<sup>237</sup>.

El sociólogo francés cuando se refiere a juventud lo hace desde una perspectiva de clase social. De este modo, establece una relación entre diferentes realidades sociales dependiendo de la procedencia o el contexto en el que los jóvenes se desenvuelvan. Pero estas dos categorías no son inmutables o metodológicamente puras, según se demuestra en los estudios de Thévenot<sup>238</sup> en relación a jóvenes obreros y jóvenes estudiantes burgueses existen múltiples figuras intermedias.

Los centros educativos juegan un papel clave en la reproducción de hábitos de grupo (clase social). Según Bourdieu (2002) estas instituciones aíslan al joven preparándolo para asumir un rol adulto a través de inculcarle una cultura institucional. Dentro de la escuela<sup>239</sup> se legitiman y manipulan las aspiraciones de los jóvenes, debido a que esta institución otorga títulos, derechos que se plasman en la legitimación social para el ejercicio de determinadas profesiones.

El ámbito social en el que los jóvenes se desenvuelven, la familia y principalmente el grupo de iguales, tiene una importancia clave, ya que como expone Casal (2006) influye positivamente o negativamente en las oportunidades y toma de decisiones. De este modo, la elección de

---

<sup>237</sup> Bourdieu (2002:165)

<sup>238</sup> Autor citado por Bourdieu (2002:165)

<sup>239</sup> Bourdieu (2002) se refiere en todo el texto a la escuela como nombre genérico de todas las instituciones de enseñanza.

trayectoria o la inversión en redes puede venir determinada por una dinámica que se genera por influjo mutuo e interacción continua.

Al mismo tiempo, en relación a la diferenciación social Casal (2006) afirma que el sistema educativo y las certificaciones profesionales son mecanismos discriminantes para los jóvenes, llegando a afirmar que “La escuela<sup>240</sup> es una vía consistente y actual de la clasificación social”<sup>241</sup>

El capital cultural en forma de títulos habilita para el ejercicio profesional; en muchos casos la inversión que realizan las familias en la obtención de estos títulos se realiza con la finalidad de una movilidad social ascendente basada en las expectativas de una mejora laboral y salarial. Aunque Bourdieu (2002) matiza que actualmente el desajuste que se produce en la expedición de títulos del presente sistema educativo provoca que esta inversión en capital cultural genere unas expectativas que no se corresponden con la realidad, ya que no solo es necesario disponer de capital cultural, sino que también se necesita hacer uso del capital social para poder alcanzar los objetivos. En palabras del propio Bourdieu (2002) “un título vale siempre lo que valen sus poseedores”<sup>242</sup>, el autor apunta a una inflación de los títulos que permite que estos se devalúen su “valor social”. Desde esta perspectiva el sistema escolar no tiene una función distributiva de derechos, sino que contribuye a reproducir una posición de privilegio.

El concepto de “rebelión confusa” que menciona Bourdieu (2002) hace referencia al cuestionamiento de instituciones sociales como la escuela; es un cuestionamiento global que pone en tela de juicio las funciones de esta institucional, pero desde un posicionamiento acrítico. Este planteamiento culpa a la institución de la no consecución de las expectativas, por lo que se cuestiona la validez institucional de los centros de enseñanza. En este caso, la crisis institucional no pasa porque las instituciones carezcan de sentido o su funcionalidad esté

---

<sup>240</sup> El autor se refiere a escuela entendida esta en un sentido amplio, por lo que se puede hacer extensiva a cualquier institución de enseñanza como la universidad, el caso que nos ocupa en esta tesis.

<sup>241</sup>(Casal, J. et al., 2006: 45)

<sup>242</sup> Bourdieu (2002:168)

obsoleta. En el caso de las instituciones educativas el problema viene dado por la inflación de títulos y no contemplar que el capital cultural por sí mismo es algo que, si bien habilita, no es suficiente en muchos contextos para una movilidad social ascendente.

Los conflictos generacionales tal y como señala Bourdieu (2002) en muchos casos están mediados por la relación que establecen los miembros de grupos de edad constituidos alrededor de instituciones de enseñanza que otorgan diferentes niveles de capital cultural.

Entre los estudiantes de clase obrera existe una mayor presión social provocada por una apuesta educativa que genera cierto grado de incertidumbre, sobre todo en su entorno familiar que es quien dota de recursos al joven universitario con el fin de que pueda realizar sus estudios. Esta presión se explica porque la trayectoria elegida no se encuentra dentro de las vías estandarizadas de emancipación propias de su clase social<sup>243</sup>.

Si introducimos el análisis de género podemos apreciar que respecto a las instituciones académicas la interpretación que hacen los varones es diferente a la de las mujeres. Mientras para las jóvenes la universidad es una oportunidad que implica un crecimiento en capital cultural, para los varones comporta, según señala Langa (2005), una pérdida de “identidad” al descontextualizarse de la trayectoria “normalizada” propia de su clase social. En este caso esto responde a un proceso de reproducción social; esto sucede especialmente entre los jóvenes de clase trabajadora y clase media-baja.

Por el contrario, para aquellos jóvenes que provienen de familias de clase media-alta con grandes niveles de capital social y cultural, ambos heredados, la inserción en la institución universitaria es asumida como un “derecho de clase”. Los autores afirman que estos jóvenes universitarios “natos” son aquellos que más se integran en la comunidad universitaria. Además, una de las características de estos jóvenes universitarios de clase media-alta según

---

<sup>243</sup> Langa (2005) habla de “déficit de legitimidad en de los estudios” como un proceso en el cual seguir estudiando sería equiparado a una prolongación de la “juventud”, en este caso la presión social obligaría al joven a tener una “madurez social” obligatoria cosa que le haría muy difícil el ir más allá para invertir en un mayor capital cultural.

señala Ball (1999) es que confían en los beneficios que esta institución le reportará en su futuro; esto es debido al conocimiento adquirido por el *habitus* de su clase.

Los resultados aportados por Langa (2005) afirman que estos estudiantes en el seno de sus familias adquieren una serie de derechos y deberes que provienen de su doble condición (universitarios y jóvenes no emancipados). Consecuentemente, el pertenecer a la institución universitaria comporta la adquisición de normas y valores.

Estos dos elementos, derechos y deberes, influirán ambivalentemente en el joven universitario creando una paradoja. Esta contradicción aparente se refiere a la autonomía que disfruta el joven universitario como tal, puesto que por una parte depende en exclusiva de los recursos familiares y por otra estos recursos le permitirán mayor grado de autonomía. El estatus de universitario le eximirá de responsabilidades adultas, buscar una ocupación con el fin de emanciparse, ya que su ocupación es una estrategia de inversión familiar en capital cultural y social en menor medida.

Al mismo tiempo, debido a su situación de estudiante, el joven “vive su apuesta universitaria como un derecho incuestionable”<sup>244</sup> su condición de universitario le proporciona una gran autonomía a la hora de gestionar lo relativo a las demandas universitarias (Langa, 2005). Esto se resume en que por una parte el joven universitario es más dependiente de los recursos familiares y mucho más autónomo en lo relativo al ámbito universitario. En relación a esta afirmación en esta tesis se plantea la hipótesis de que esta misma autonomía dentro del contexto universitario es aprovechada por estos jóvenes para desarrollar su propio capital social.

---

<sup>244</sup> (Langa, 2005:77)

#### 4.2.1. LA PRODUCCIÓN DEL HÁBITUS

Uno de los conceptos más interesantes dentro de la obra del sociólogo francés Pierre Bourdieu (1991) es el de *habitus*. Según este concepto los individuos no son solo la posición actual que ocupan o como se manejan en el presente, sino que están conformados por una serie acumulativa de experiencias, formas de percepción y acción. A este respecto Martín Criado (1998) nos dice que los sujetos ocupan diversas posiciones en diferentes ámbitos, diacrónicamente y sincrónicamente.

El *habitus* se define como “un sistema de principios generadores de prácticas, apreciaciones y percepciones” (Martín Criado, 1998)<sup>245</sup>. Además, se caracteriza por ser un sistema que se va elaborando de una manera progresiva a lo largo de la vida del individuo. La socialización primaria (aquella llevada a cabo en el seno de la familia) guarda gran relevancia en la creación del *habitus* ya que es sobre ella se sustenta el proceso de “familiarización práctica”, un modo de incorporación de espacios y prácticas mediante la creación de esquemas generativos presentes en el contexto social en el que se desarrolla la actividad del individuo. Estos esquemas incorporan las categorías y divisiones propias del grupo de origen, la clase social.

Pierre Bourdieu (1991) nos habla de que el *habitus* se incorpora a los individuos porque constituye el aprendizaje del mundo que los rodea, su situación en la sociedad, las normas inherentes a su posición y una particular visión e interpretación del contexto. Conjuntamente, conforma los esquemas cognitivos que permiten al actor dar sentido a su existencia en relación a los demás y al contexto en el que se desenvuelven. Respecto a su naturaleza debemos tener en cuenta que el *habitus* no es un elemento meramente cognitivo pues se forma a través de la práctica y está encaminado hacia la acción.

El concepto de “clase social incorporada” es sinónimo de *habitus*. Por lo que, la posición que un actor ostenta en una estructura social determina su *habitus*. Tal como nos relata Martín

---

<sup>245</sup> (Martín Criado, 1998:75)



Criado (1998), entender el concepto de *habitus* nos hará comprender cómo individuos con trayectorias sociales diferentes producen prácticas diferentes a pesar de situarse en una idéntica posición dentro de una misma estructura social. Además, el *habitus* nos permite explicar cómo los actores realizan estrategias que tienden a reproducir su posición social según la clase social de origen. Así mismo, siempre y cuando las variables que operan sobre el contexto no lo modifiquen sustancialmente, las acciones del sujeto se ajustarán minuciosamente a la lógica del *habitus*<sup>246</sup>.

Existe, por tanto, una relación muy estrecha entre la acción y las condiciones estructurales del contexto, siendo esta mediada por el *habitus* de los actores. Señala Martín Criado (1998) que el *habitus* es eminentemente funcional respecto a la posición social que tiene un grupo, mecanismos de análisis y pautas de actuación que permiten interpretar la sociedad en su conjunto. La funcionalidad del *habitus*<sup>247</sup> reside en su capacidad de reproducción social para el grupo, que puede ser simple (mantenimiento de posición en la estructura social) o ampliada (movilidad social ascendente).

Relacionando lo expuesto anteriormente sobre el *hábitus* con el capital social podemos afirmar que las estrategias de reproducción social implican unas competencias que permiten la reproducción del capital social. Al mismo tiempo, las funcionalidades del *habitus* (simple y ampliada) guardan una relación directa con las funcionalidades que Lin (2008) describe en el capital social individual (función instrumental y función expresiva).

Cabe destacar que el *habitus* puede estar sometido a condiciones que impidan desarrollar su función. El principal desequilibrio que le imposibilita su labor es el fenómeno denominado “histéresis del *habitus*”. La *histéresis del habitus* se produce cuando las situaciones que afronta

---

<sup>246</sup> Martín Criado (1998:77) señala que el ajuste es tan perfecto que parece “mágico” e intencionado, pero no se trata de ningún cálculo particular, sino que responde a las pautas de conducta interiorizadas por los actores. Si las condiciones cambian las pautas tienden a adaptarse para seguir funcionando de acuerdo a las nuevas condiciones del contexto.

<sup>247</sup> . La funcionalidad del *habitus* hace referencia a la función que este elemento tiene para el grupo o red, no se toma el sentido de función que desarrolla la teoría funcionalista, que apunta a que la funcionalidad de las instituciones se orientan hacia el conjunto de la sociedad. En el caso que nos ocupa el *habitus* opera para el grupo en el que reside.

este elemento distan mucho de aquellas que se daban cuando este fue producido. Por lo que, la confrontación entre esquemas antitéticos impide que opere.

#### **4.2.2. JÓVENES E INSTITUCIONES DE ENSEÑANZA**

En la presente tesis el planteamiento sobre sistemas de relaciones y reproducción de clase se traslada a la institución universitaria, contexto en donde se genera capital social. Debemos de tener presente que el comportamiento dentro de esta institución debe entenderse en función de los sistemas relacionales que se establecen en su seno. Siguiendo a Bourdieu (2001), en este planteamiento el desarrollo y la interacción de los diferentes jóvenes dentro y fuera de la universidad responde, por tanto, a estrategias de clase o grupo. Consiguientemente estas acciones guardan una estrecha relación con el *habitus* de cada uno de ellos, al mismo tiempo que el acceso a redes y capital social está mediado por las normas y valores de grupo que cada uno los actores tienen incorporados. Por eso, dentro de la institución las trayectorias se definen en función del modelo de reproducción social de origen, la captación de recursos en diferentes formas de capital, las expectativas depositadas en la institución para la obtención de créditos futuros o la inversión realizada con el fin de integrarse en la comunidad universitaria. Asimismo, debemos tener presente que la actividad de estas funciones se intensifica cuando crece la centralidad en las estrategias de reproducción social (Martín Criado, 1998).

#### **4.2.3. JÓVENES NO UNIVERSITARIOS**

A través del mercado laboral los actores no solo acceden a recursos materiales, también llevan a cabo estrategias encaminadas a generar valor; se busca el incrementar su capital simbólico, no solo de los objetos sino también de los sujetos que las desarrollan (Martín Criado, 1998). Según este argumento no se parte de la hipótesis de que los jóvenes que no son universitarios carezcan de capital social, sino que al no pertenecer o haber pertenecido a esta institución

existen menos posibilidades de que estos lleguen a desarrollar un nivel de capital social superior al de los universitarios. Este argumento se basa en tres afirmaciones.

La primera de ellas es que la universidad permite una inversión continua y prolongada en redes sociales y el establecimiento de diferentes vínculos en un contexto relativamente pequeño y donde existe una interacción interpersonal muy densa.

La segunda afirmación, respecto a por qué los jóvenes no universitarios no disponen de mayor capital social propio, está relacionada con la situación de precariedad e inestabilidad estructural del mercado de trabajo en España. La inestabilidad laboral, que se plasma en una intermitencia estructural, les impide establecer una inversión prolongada en vínculos. A esto hay que sumarle que los no universitarios carecen de las mismas oportunidades de movilidad social ascendente asociadas al capital cultural que dota la universidad.

Por último y en tercer lugar, los jóvenes no universitarios dependen del capital social de origen. Si ellos mismos no optan por un incremento en su propio capital social de una manera consciente, la reproducción de clase limitará su capacidad para la adquisición de este tipo de capital ya que será imposible incorporar más contactos a su red si no se sale del contexto próximo (en este proceso prima la función instrumental), impidiendo las posibilidades de mejora en movilidad social y estatus que se pueden conseguir a través del aporte de nuevo capital (cultura, social y económico).

### **4.3. CAPITAL SOCIAL COMO ESTUDIO DE LA DESIGUALDAD DE CLASE ENTRE JÓVENES**

La estructura social puede ser definida como un sistema de posiciones que se relacionan entre sí. El estudio de estas relaciones nos permite conocer cómo se distribuyen estas posiciones y el funcionamiento del sistema social. Existe una jerarquía en las posiciones, esto implica que las relaciones que se establecen entre actores no se produzcan siempre al mismo nivel (Lin, 2008). Estas relaciones son de signo horizontal cuando se dan entre actores que ocupan una posición

equivalente, y verticales cuando los actores se relacionan con otros que se encuentran en posiciones donde existe un desequilibrio de poder. En consecuencia, el acceso a bienes y recursos escasos condiciona las posiciones que los agentes ocupan dentro de una estructura.

Para Martín Criado (1998) esta propuesta de Pierre Bourdieu (1988) va más allá de la teoría marxista clásica. Ya que la teoría marxista solo había contemplado las relaciones que se establecen entre actores a través del capital económico. El autor francés formula una nueva proposición de economía política generalizada, diferenciando varias formas de capital<sup>248</sup> (económico, cultural, social y simbólico). Estos tipos de capital tienen una estrecha interconexión puesto que son mutuamente intercambiables, a pesar de tener diferentes naturalezas. Además, no todos los tipos de capital poseen el mismo nivel de objetivización, o lo que es lo mismo, el mismo “valor otorgado”. Por este motivo, existe una jerarquización entre los diferentes tipos de capital.

En su trabajo sobre las formas del capital Bourdieu (1988) apunta que actualmente el capital económico ostenta el mayor nivel de objetivización, su capacidad de proveer de recursos en el mercado lo hace una suerte de “patrón” para el resto de capitales. Por otra parte, Martín Criado (1998) hace referencia a que Bourdieu (1988) considera al capital económico conjuntamente con el capital cultural, aunque este último en menor medida, son dos elementos que jerarquizan las posiciones de los actores dentro de una estructura social. A estos dos tipos de capitales hay que sumar el capital social, entendido como el conjunto de relaciones que permiten al sujeto movilizar recursos dentro de un grupo o red social.

Incorporando las argumentaciones teóricas sobre la clase y la “juventud” de Martín Criado (1998) y Pierre Bourdieu (1991, 2001) podemos plantear un modelo de relación entre los distintos grupos de jóvenes en la presente tesis, universitarios y no universitarios. En primer

---

<sup>248</sup> (Martín Criado, 1998:73) “El concepto de capital – como relación social que define la apropiación desigual de recursos- es indisoluble del de mercado: el mercado es el sistema de posiciones en relación con una especie de capital. Una relación de capital instituye leyes de equivalencia: jerarquiza a los sujetos por su posesión diferencial de capital: les concede distinto valor. Un mercado es un campo de valor y un sistema de dominación.”

lugar, debemos tener en cuenta que aunque se trate de un estudio sobre jóvenes, no existe una unidad de grupo, los jóvenes dentro y fuera de la universidad no comparten de las mismas trayectorias sociales ni tampoco el mismo nivel de acceso al capital (económico, cultural o social).

Siguiendo este planteamiento de Martín Criado (1998) para el estudio de la juventud incorporado al estudio del capital social se trata de explicar las diferencias de clase y capital social que nacen de la correspondencia entre los sistemas relacionales o ámbitos del capital social que distribuyen en tres tipos:

La primera de ellas hace referencia a aquellas relaciones que se dan en el entorno próximo, en esta dimensión se desarrolla el *Bonding Social Capital*. Estas relaciones guardan una estrecha vinculación con el concepto de *habitus* como producto social incorporado al individuo. En esta socialización influyen instituciones como la familia y las diferentes posiciones ocupadas a lo largo de la vida que se integran en el individuo a través de normas, valores y esquemas cognitivos e interpretativos, así como, estrategias de acción. También se incorporan los modos y accesos a recursos disponibles por el grupo, además de modelos de reproducción.

El segundo elemento a tener en cuenta en este análisis relacional es el sistema presente de relaciones fuera del ámbito más próximo. Se corresponde con aquellas relaciones fuera de la esfera de la familia y los más allegados, en donde se entablan los lazos débiles (Granovetter, 1972). Aquí es donde se producirían el mayor número de relaciones propias del Capital Social puente (*Brigding Social Capital*). Debemos de tener presente que los actores en esta dimensión ocupan diferentes posiciones en múltiples contextos, (grupo de pares, universidad, ámbito laboral, organizaciones voluntarias, etc.) por lo que el capital social que se obtiene en esta dimensión es producto de integración del individuo en diferentes redes sociales, a la vez que ostenta diferentes posiciones en cada una de estas estructuras. También cabe tener en consideración que la inserción en estas redes sociales, aun cuando puede ser precedida de un

aval propio del capital social heredado, normalmente se erige como logros propios del actor que a través de estrategias personales o de grupo le permiten una completa integración.

En último lugar, está el ámbito relacionado con los valores y la membresía, la capa exterior en donde se produce la identidad supracomunitaria (*Linking Social Capital*) es en esta esfera donde relacionan el marco institucional con la identidad comunitaria.

#### **4.3.1. PLURALIDAD DE POSICIONES**

Para entender las actuaciones presentes de los individuos es preciso saber de sus trayectorias en el pasado, pero esto no explica todos los comportamientos de los actores. Es preciso entender cómo éstos se adaptan a cada contexto en particular, ya que la simultaneidad de posiciones dentro de una estructura influye sobre las estrategias que este adopta en cada momento. Por eso, la aproximación al análisis de estas estrategias debe ser tomada de forma holística, Martín Criado (1998) nos advierte que estudiar cada una de ellas por separado sin tener una visión de conjunto puede hacer que parezcan absurdas o poco razonables.

Los grupos sociales a través del *habitus* crean nuevos individuos que se ajustan a las condiciones sociales y materiales en las que son producidos, a través de este proceso se reproduce su posición dentro de la estructura social, Martín Criado (1998). Estos actores incorporan esquemas y valores propios de su grupo, lo que les permite, en situaciones similares, actuar de modo quasi-automático adoptando estrategias que conducen a la reproducción social de su *habitus*. Se trata por tanto, de dinámicas de grupo, no de dinámicas sociales de reproducción en su conjunto.

Este argumento justifica que los estudiantes dentro del contexto universitario puedan adquirir habilidades o estrategias que no sean propias de su clase, pues responden a destrezas de adaptación que son propias de su condición de integrantes de la institución universitaria.

#### 4.4. CONCLUSIONES

A la hora de abordar la presente tesis y tras lo expuesto en este *capítulo* y los anteriores debemos de tener en cuenta los siguientes aspectos:

La universidad es una institución comunitaria que genera y favorece la adquisición de capital social entre sus integrantes, especialmente en el caso de los estudiantes. En su seno hay un sistema complejo de relaciones mediado por normas y valores propios en el que se estructuran redes sociales de carácter informal a diferentes niveles (*bonding, bridging y liking*). La universidad como institución posee una doble naturaleza, por una parte es depositaria de capital social comunitario (en forma de *stock*), y por otra, permite a sus integrantes adquirir capital social individual. Además se hace necesario señalar que la universidad como institución que produce conocimiento y sanciona títulos confiere cierto estatus a sus integrantes (capital cultural).

En segundo lugar debemos tener presente que partimos de una propuesta teórica sobre la juventud como sujeto de estudio conjuga la pluralidad de posiciones juveniles y la teoría de la reproducción de clase. Debemos considerar la importancia del proceso de institucionalización que permite tender puentes entre jóvenes de orígenes de clase diferentes dentro del contexto universitario.

En último lugar y pesar de lo descrito en el párrafo anterior debemos tener presente que existen barreras de clase que delimitan el acceso al capital social. Estas barreras se encuentran determinadas por el *habitus* y por el capital social de origen, el capital cultural y el capital económico que poseen familias, cabría preguntarse por tanto si la universidad mejora el capital social heredado.

## 4.5. OBJETIVOS

Los objetivos de esta tesis parten del planteamiento que muestra importancia de las instituciones comunitarias en la creación y difusión del capital social, Robert Putnam (1993, 2002, 2011), y del estudio del capital social individual (Lin, 1999, 2008), del teoría del *habitus* de clase de Pierre Bourdieu (2001) y de la propuesta teórica de la pluralidad de posiciones de la juventud de Martín Criado (1998). Para llevar a cabo esta investigación sobre el impacto de la universidad en el capital social individual de los jóvenes, teniendo en consideración que dentro de esta institución se establecen redes sociales basadas en confianza generalizada que permiten la creación de capital social entre sus miembros. Además, la universidad como institución está dotada de unas normas y unos valores que facilitan la cooperación entre actores, en este caso estudiantes.

Por último, cabe tener en cuenta que en este contexto se crean todo tipo de vínculos, tanto débiles como fuertes, que una vez constituidos permitirán la circulación de recursos entre los integrantes de estas redes sociales.

El objeto de estudio son los jóvenes universitarios<sup>249 250</sup>, más concretamente los estudiantes de grado, la hipótesis latente (que se desarrollará más adelante) pretende demostrar que la pertenencia de manera activa a la universidad incrementa el capital social individual de estos estudiantes durante su trayectoria académica, además de cómo esta institución inculca normas y valores que facilitan la construcción de redes personales que permiten la obtención de recursos escasos.

A continuación, pasaremos a enumerar los cinco objetivos que tiene esta tesis, un objetivo principal del que derivan otros cuatro objetivos secundarios.

---

<sup>249</sup> El INJUVE (2007) establece que jóvenes son aquellas personas que se encuentran en una edad comprendida entre los 14 años y los 30 años, aunque la edad se amplía hasta los 34 en muchos estudios realizados por esta institución. Partiendo de esta división llamamos Jóvenes adultos a los que hayan obtenido la mayoría de edad legal que se sitúa en España en los 18 años. Los jóvenes adultos conforman la mayoría de los universitarios de grado. En el caso que nos ocupa se tomarán el rango de edad de 18 a 34 años haciéndolo coincidir con la base de datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y Capital social en España.

<sup>250</sup> A partir de este momento cuando mencionemos a los jóvenes estaremos haciendo referencia a jóvenes adultos.



**Objetivo principal.** Elaborar un modelo de medición del capital social que aúne las principales perspectivas teóricas en el estudio del capital social, culturalista/comunitaria, estructuralista y enfoque basado en redes. Para llevar a cabo este objetivo se hará uso de metodología de análisis cuantitativo que permita definir, calcular y comparar el capital social individual de los jóvenes tomando a la universidad como contexto. Este modelo tendrá en cuenta las características propias de este segmento de la población: sociales, económicas y políticas, así como, los hábitos, valores, identidades, y las actitudes que los orientan hacia la consecución de objetivos tanto personales como colectivos.

**Objetivo 2.** Estudiar el origen del capital social juvenil, diferenciando entre capital social heredado, aquel que es legado por su contexto más próximo (familia, vecinos y amigos) y capital social propio, aquel que el joven desarrolla de modo autónomo a través de sus propias redes y recursos personales.

**Objetivo 3.** Medir el impacto que tiene la universidad como institución comunitaria en el incremento del capital social de los jóvenes. Este objetivo se lleva a cabo a través de un doble análisis comparado (interno y externo). El primero consiste en medir, a través de una encuesta, el incremento del capital social que experimentan los jóvenes dentro de la universidad, para ello se establece una comparativa de niveles de capital social propio entre los recién llegados y los estudiantes de último curso de grado. El segundo análisis mide las diferencias entre el capital social de los jóvenes universitarios y los jóvenes no universitarios, teniendo en cuenta las características sociales, culturales, económicas y políticas. Para la realización de este segundo análisis se contrastarán los datos de los datos producidos para esta tesis con la base de datos del estudio *Desigualdad y capital social en España (2013)* llevado a cabo por el grupo de investigación OSIM (Organizaciones sociales, instituciones y mercados) de la Universidade de A Coruña.

**Objetivo 4.** Analizar el grado de relevancia, potencial y real, que el capital social representa para los jóvenes a la hora de alcanzar objetivos personales y colectivos, presentes o futuros.

**Objetivo 5.** Estudiar la relación existente entre el capital social individual de los jóvenes, la confianza, la participación y el compromiso cívico.

#### 4.6. HIPÓTESIS

En este apartado se enuncian las diferentes hipótesis de esta tesis, se parte de una hipótesis principal de la que derivarán cuatro complementarias o específicas que tienen la función de articular y completar a la primera.

**Hipótesis principal:** Los jóvenes universitarios, al contrario de lo que no lo son, disponen de mayor capital social individual por el hecho de participar de esta institución comunitaria. Las propias características del ámbito universitario (reserva de capital social, normas, valores y estructura) inculcan en los jóvenes actitudes que incrementan la confianza generalizada y predisponen hacia la inversión en redes sociales que permiten el incremento del capital social individual propio.

**Hipótesis 2.** Los jóvenes que disponen de mayor capital social heredado adquieren durante su estancia en la universidad mayores niveles de capital social individual propio. A estos jóvenes su *habitus* les permite tener mejores habilidades sociales para la obtención de recursos o movilización de bienes, la propiedad de estas habilidades sociales está íntimamente relacionada con el estatus social de sus familias.

**Hipótesis 3.** El capital social propio es mucho más denso entre los jóvenes que llevan más tiempo en la institución (universidad). Un mayor periodo académico les ha permitido construir redes personales más densas y heterogéneas. Consecuentemente, estos actores perciben el capital social como algo útil porque son conscientes de que les permite una mayor disponibilidad de recursos, tanto potenciales como reales, para la realización de sus objetivos personales, todo ello, sin tener que recurrir al capital social familiar o de origen.

**Hipótesis 4.** Aquellos jóvenes que tienen unas expectativas definidas más allá del ámbito universitario (personales o profesionales) son los que con más nitidez perciben la utilidad del capital social. Por este motivo, tienden a invertir en redes sociales con mayor intensidad y

disponen de un conocimiento mayor de los recursos que pueden llegar a movilizar para alcanzar sus objetivos, lo que los sitúa en una posición social más ventajosa.

**Hipótesis 5.** La participación intensiva de manera formal o informal en la vida universitaria (cualquier tipo de actividad programada o espontánea en la que los estudiantes puedan interactuar) caracteriza a los jóvenes con mayor nivel de capital social en todas sus dimensiones. Este grupo de estudiantes también dispone de mayor confianza social generalizada, un grado más elevado de compromiso cívico y un nivel cultura política por encima de la media.

#### 4.7. FASES DE LA INVESTIGACIÓN

La presente tesis consta de cuatro fases diferenciadas en su elaboración ver figura X (fase documental, elaboración del modelo metodológico, recogida de datos, análisis y resultados).

**Figura 2. Fases de la investigación**



Fuente: elaboración propia.

*Fase documental* (análisis teórico-discursivo), observando el establecimiento de correlaciones entre estructuras formales, narrativas y argumentativas entre los diferentes enfoques y escuelas en relación al concepto del capital social. En esta primera fase se hace acopio de los

trabajos sobre el capital social elaborados hasta la fecha por las principales escuelas que investigan este elemento (estructuralistas, comunitario y enfoque de redes). Además, como podemos ver en el Capítulo 1 (marco teórico sobre el capital social) se profundiza en los antecedentes de esta teoría. De este modo, vemos que autores clásicos como Simmel o Toqueville recogen en sus trabajos elementos esenciales de análisis que fundamentarán el desarrollo de la teoría del capital social y su posterior estudio.

A continuación, después de documentarnos sobre las principales escuelas teóricas y autores, abordamos una revisión de los otros dos elementos esenciales en esta tesis (los jóvenes y las instituciones). En esta ocasión, hacemos una revisión teórica de los principales enfoques que las ciencias sociales han desarrollado para el abordaje de la juventud como concepto teórico y elemento de estudio, así como de una exploración sobre el concepto de institución y, más concretamente, de institución comunitaria desde la óptica de la teoría sociológica, la ciencia política y la economía.

En la siguiente fase se lleva a cabo un *modelo metodológico* y de análisis del capital social en los jóvenes dentro de la universidad. Se partió de la investigación *Desigualdad y capital social en España* (2013) realizada por el grupo investigación de la Universidad de A Coruña OSIM (Grupo de Investigación Organizaciones Sociales, Investigación y Mercados). El fin de tomar esta investigación como base era doble; por una parte podemos basarnos en un modelo de medición del capital social de acceso y el capital social movilizado en base a un diseño que parte de la teoría de redes sociales (Lin, 2008) y, así, continuar una línea de investigación en la que se aportan variables y factores a la construcción de un modelo empírico con el fin de completarlo. Por otra parte, esta base de datos de la investigación nos permite seleccionar casos para jóvenes sin estudios universitarios que se encuentren en edades comprendidas entre los 18 años y los 34 años. Estos casos nos permiten hacer comparaciones entre las dos poblaciones de jóvenes (universitarios y no universitarios) y ver así cómo se comporta el capital social en ambos grupos. De esta manera, el contraste entre jóvenes esclarece en qué

medida la universidad (institución comunitaria) condiciona la adquisición de capital social (de acceso y movilizado).

Además del contraste entre poblaciones de jóvenes (universitarios y no universitarios) y capital social hemos considerado oportuno llevar a cabo un análisis intra-institucional entre jóvenes universitarios. Para tal fin, se ha procedido a la elaboración de una encuesta realizada a estudiantes de grado de la Universidad de A Coruña que se encuentran en primer y último curso de titulación de grado. Este análisis nos permite medir el diferencial de capital social dentro de la población de estudiantes y cómo factores como (normas, felicidad, compromiso cívico, clase social o participación) inciden en la adquisición de capital social propio (de acceso y movilizado). También se comprobará si el *habitus* de clase social *bourdieano* condiciona la adquisición de redes y propicia la obtención de recursos.

*La fase de trabajo de campo* (recogida de datos) se llevó a cabo entre estudiantes de primer y último curso de grado de la Universidad de A Coruña y fue realizada en dos etapas (pre-test y recogida de la muestra). Con el objetivo de evaluar la validez del cuestionario se llevó una recogida previa a modo de pre-test (40 muestras) el día 13 de octubre de 2014. Una vez realizadas las modificaciones pertinentes, detectadas en esta fase previa, se procedió a la recogida de la muestra total que se realizó entre el 16 de octubre y el 19 de noviembre de 2014. El total de muestras recogidas fue de 991 (de las cuales son válidas 948).

En la última fase se procede *al análisis de los datos* y se elaboran *las conclusiones*. El procesamiento y el tratamiento de los datos estadísticos se realizan mediante el uso del programa informático SPSS. Esta herramienta nos permite elaborar diferentes tipos de análisis para ambas poblaciones (universitarios y no universitarios). Entre las técnicas usadas están el análisis de estadísticos descriptivos, análisis de correlaciones, análisis de la varianza (ANOVA y MANOVA), análisis de regresión logística o de correspondencias múltiples. En último lugar, se elaboran las conclusiones y se contrastan la hipótesis con los análisis realizados.

## **SEGUNDA PARTE. METODOLOGÍA**

### **CAPÍTULO 5. METODOLOGÍA**

#### **5.1. INTRODUCCIÓN**

En este capítulo se desarrollan los aspectos metodológicos que se han llevado a cabo para la realización de esta tesis doctoral. En los siguientes apartados se tratarán el problema de la medición del capital social, el modelo metodológico que se llevará a cabo para la medición del capital social en universidad, la descripción de las variables e indicadores, los métodos estadísticos de análisis y una descripción de las bases de datos utilizadas.

#### **5.2. LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL**

Uno de los mayores retos con los que se encuentra cualquier trabajo que profundice en la teoría del capital social tiene como gran escollo el problema metodológico de su definición respecto a las variables que lo conforman y la medida que deriva de esa elección de variables. La literatura existente sobre el capital social demuestra que la variedad de aproximaciones y de estudios se diseñan desde las necesidades requeridas en cada ámbito de investigación y para cada aspecto relacionado con este término. Sin embargo, existe un relativo consenso dentro de las ciencias sociales sobre algunos elementos clave que conforma el capital social, tales como la confianza, las normas o las redes sociales. También se considera que el capital social comprende el apoyo que se obtiene de las redes sociales, la participación comunitaria, el activismo cívico y político, la confianza social generalizada o las normas de reciprocidad (Scull, 2001).

Si la definición del capital social ha sido durante los últimos años un objeto de debate, reflexiones continuas y contraste de diferentes trabajos de investigación, se ha llegado a cierto grado de acuerdo como apunta Putnam (2001) en lo que se refiere a los elementos que componen este capital, como también señala Michael Woolcock (2000). Debemos de tener en

cuenta que al tratarse de un elemento intangible, además de que deriva de otras acciones, su identificación y la medición son complejas (Ostrom, 1999).

Es cierto que medir el capital social guarda una relación directa con marco referencial y el sujeto de la investigación, de ese modo todo modelo de medición tendrá que adaptarse con lo que se pretenda investigar, requiriendo de una interpretación subjetiva a la hora de teorizar sobre su operativización tal como apuntan Nayaran y Cassidy (2001) <sup>251</sup>. En este sentido Putnam (2011) recuerda que la idea central del capital social es que las redes sociales asociadas a normas de reciprocidad tienen un valor, por lo que son mesurables. Además, su uso es convertible a bienes tangibles, ese acceso a recursos escasos es lo que hace del capital social un bien en sí. La calidad de las redes es un factor a tener muy en cuenta a la hora de ver de dónde se parte para realizar mediciones, ya que el capital social se conforma con la interacción entre individuos que comparten sus redes personales, pero a su vez estas redes se insertan en un contexto mucho más amplio, un ámbito público, por lo que encaramos un elemento con dos dimensiones estructurales. La primera, una dimensión que atañe a los sujetos, y en un segundo término la pública o comunitaria, considerada por Putnam (2002) un bien público y cuyos efectos derivan de las interacciones que se llevan a cabo dentro de las instituciones comunitarias.

A pesar de todo esto, Putnam (2001) insiste en que los diferentes tipos de capital social se explican o se adaptan según las situaciones o los contextos donde se emplee, por ese motivo estamos muy lejos de establecer una definición *estándar* que sea universalmente válida para la medida en todas sus formas<sup>252</sup>. Entre los ejemplos que este autor dispone para explicar los

---

<sup>251</sup> (Nayaran & Cassidy, 2001:61) "Theories such as social capital comprise constructs that are inherently abstract and require subjective interpretation in their translation into operational measures. Such operational measures are invariably indirect surrogates of their associated constructs. An intermediate step in defining what social capital is and is not is to unbundle the theory into its dimensions."

<sup>252</sup> (Putnam, 2001:43) "There are some forms of social capital that are good for some things and not for others. Now, it is not so easy to see yet exactly how we should add up all those forms in the same way that, I gather, it was initially not easy to see how we were going to add up all those different forms of physical capital. Accepting that there is no single form of social capital, we need to think about the multiple dimensions of social capital. High on the research priority list in the area of social capital, as far as I am concerned, is developing the theoretically coherent and empirically valid typologies or dimensions along which social capital should vary. I will give some

diferentes tipos se hace mención a la relación que existe entre padres y profesores en el marco de la escuela primaria, una forma de capital social mucho más formal, o aquel capital social que se da entre compañeros de trabajo que se reúnen para cualquier actividad de ocio fuera de horario laboral, una forma mucho más informal basada en vínculos débiles. El elemento común en todas ellas se establece a través de redes sociales, nodos que en un momento clave pueden proporcionar algún tipo de retorno.

Es muy relevante el tener elementos de medida del capital social porque como describe Requena (2004:25) *aunque existen diferencias importantes en relación a una completa definición de capital social, es primordial tomar medidas respecto a la importancia de encontrar indicadores empíricos para su medida*. Por este motivo, a pesar de que existen diferentes encuestas que se dedican a medir el capital social<sup>253</sup>, no se ha llegado a un patrón estándar.

A pesar de no existir un patrón común a la hora de medir el capital social, las investigaciones llevadas a cabo hasta la fecha no están exentas de elementos comunes. Tanto las definiciones de culturalistas y estructuralistas contemplan múltiples elementos que se entrelazan, en este sentido Van Deth (2008) ha hecho una interesante labor al resumir en un artículo las variables comunes a los principales estudio sobre la medición del capital social. Estas variables serán punto de partida de esta tesis para la elaboración de un modelo metodológico de medición propio que aúne las principales características del capital social según las diferentes escuelas.

Tal como expresa Bothwell (1997:249)<sup>254</sup> y recoge Van Deth (2008) cuanto mayor volumen de capital social tiene una sociedad, más eficientes son sus transacciones y resulta más productiva. Este enunciado nos muestra que las reservas de este tipo de capital que dispone una sociedad convierten a esta en más segura, más rica y mejor gobernada (Putnam, 2000).

---

examples of how social capital varies, but I don't think we are anywhere near yet a kind of canonical account of the dimensions of social capital."

<sup>253</sup> (WVS) World Values Surveys, (EVS) European Values Surveys, (ISSP) International Social Survey Program, (ESS) European Social Surveys.

<sup>254</sup> *The more social capital a society has, the more efficient its transactions and the more productive it is.*



Solo por estas dos afirmaciones valdría la pena según Van Deth (2008) dedicarse al estudio en profundidad de este tipo de capital.

No obstante, la rápida expansión del concepto capital social en innumerables campos y estudios a lo largo de las últimas dos décadas ha llevado consigo un problema de demarcación o conceptualización, ya que los estudiosos de la teoría del capital social tienden a centrar su interés en el estudio de los efectos, en vez de los orígenes. Divergiendo, como hemos visto a lo largo de este trabajo, en diferentes propuestas teóricas que en ocasiones tienen un difícil encaje en común (Van Deth, 2008).

Por ello, para el desarrollo de esta tesis ha sido fundamental contar con las aportaciones de Van Deth (2008) ya que este estudioso ha sido capaz de aunar en un artículo los elementos comunes de las diferentes perspectivas teóricas existentes sobre el capital social, así como las dimensiones y sus variables de estudio. Se hace, por tanto, casi imprescindible tener muy presente este autor a la hora de elaborar una metodología de análisis y medida del capital social que pretende conjugar en un mismo modelo las principales aportaciones de las diferentes líneas teóricas y de investigación del capital social.

Debemos recordar que todos los debates que se establecen sobre la naturaleza del capital social parten de un problema de enfoque teórico, de ahí que los problemas con la medición de este elemento estén íntimamente relacionados con su conceptualización. A pesar de que las principales escuelas teóricas, estructuralistas y culturalistas<sup>255</sup>, han intentado medir e interpretar el capital social desde única y exclusivamente desde su propia perspectiva, tal y como señala Van Deth (2008) el capital social contiene aspectos estructurales (conexiones entre redes sociales e individuos), y también, aspectos culturales (como las obligaciones, las normas sociales y los valores sociales, y la confianza).

---

<sup>255</sup> (Van Deth, 2008:170) Algunos autores optan por denominar a este tipo de capital social como capital social cognitivo en lugar de capital social cultural.

En resumen, y tal como apunta Van Deth (2008), para lograr que el capital social aúne en un solo elemento la pluralidad de visiones teóricas debemos entenderlo como la conjunción de aspectos estructurales y culturales, así como algo que requiere de una inversión para obtener bienes futuros y acciones y, por último, como un elemento definido por sus funciones (Coleman, 2011) que carece de un significado consensuado por la comunidad científica. De ahí que diferentes autores hagan mención a que en muchas ocasiones se recurra a tautologías para describir el capital social (Ferguson, 2006) lo que genera confusiones ya que los resultados se utilizan como indicadores, y metodológicamente esto es un error.

Además, cabe tener presente que no todos los indicadores son válidos, tal como señala Van Deth (2008) sobre la propuesta metodológica de Putnam (2000). Aunque algunos de sus indicadores sean indicados para medir el capital social, debemos de tener muy presente que cualquier elemento que facilite la cooperación entre individuos no debe ser tomado como indicador de capital social. En este sentido, las causas que pueden facilitar dicha cooperación pueden tener orígenes diversos y no tienen por qué comprender la creación de este elemento. Así, debemos de tener siempre presente que si el capital social es definido por sus funciones, los contextos en los que este se desarrolla requieren de una conceptualización y no un estándar aplicable a cualquier situación, porque existen tantos desarrollos como funciones en los diferentes contextos sociales.

### **5.2.1. MEDIDAS E INDICADORES DEL CAPITAL SOCIAL**

Las estrategias del estudio empírico del capital social según propone Van Deth (2008) pueden ser diferenciadas basándose en dos ejes fundamentales. El primero de ellos es el que se establece entre el *capital social estructural* (basado en redes) y el *capital social cultural* (normas, valores y confianza). El segundo eje fundamental es el que define los elementos claves del capital social y se establece entre su *naturaleza individual* (contactos y vínculos que posee el actor en determinadas estructuras sociales) y la *naturaleza colectiva o comunitaria* (recursos que proporcionan las instituciones comunitarias y los grupos).

Tal como afirma Van Deth (2008) bastantes estudios realizados hasta la fecha siguen estos dos pilares fundamentales como definición del propio capital social; recurriendo a estadísticas oficiales para la obtención de indicadores como el número de voluntarios en organizaciones comunitarias sin ánimo de lucro (Putnam, 2002). Por eso, muchos de estas investigaciones toman la confianza como único indicador directo del capital social y su medida se obtiene mediante métodos de sondeo estadístico.

No obstante, existe una serie de variables que pueden servir de indicadores del capital social, como hemos venido repitiendo a lo largo de este trabajo, entre los argumentos de Van Deth (2008) está el que enuncia que a pesar de la existencia de diferentes enfoques sobre el capital social y sus diferentes metodologías el número de variables a los que estos estudios hacen referencia es limitado. En la Tabla 1 podemos ver en resumen una recopilación realizada por Van Deth (2008) donde se muestran los principales indicadores y metodologías empíricas utilizadas para la medida del capital social.

Este cuadro nos servirá como base para elaborar el modelo de medida del capital social en la presente tesis. En esta Tabla 1 se aprecian las dos dimensiones anteriormente mencionadas. La dimensión estructural (redes y forma de contacto entre actores), y la dimensión cultural (normas y valores sociales). Además, transversalmente se reflejan el eje que distingue al capital social entre su naturaleza colectiva e individual.

Tabla 1. Las principales medidas de capital social según Van Deth (2008)

CARACTERÍSTICAS	FORMAS DE MUESTREO	ASPECTOS ESTRUCTURALES	ASPECTOS CULTURALES		
		REDES / CONTACTOS	CONFIANZA	NORMAS CÍVICAS Y VALORES	
FORMA INDIVIDUAL	encuestas/sondeos	Membresía asociaciones voluntarias	Confianza en los demás	Normas de reciprocidad	
		Voluntariado	Confianza institucional	Obligaciones	
		(Ego-céntrico) redes y contactos sociales	Etnia y corrupción	Actitudes democráticas	
				Solidaridad e identificación	
		Tiempo disponible		Unidad	
		Número de hijos en el hogar		Bienestar subjetivo	
	Indicadores estadísticos/ Estadísticas oficiales				
	Estudios comunitarios basados en métodos de observación	Asociaciones de voluntariado			
		Redes y contactos sociales.			
	Proyectos/ experimentos		Distribución del dinero		
	FORMA COLECTIVA	encuestas/sondeos	Cifras del conjunto de miembros	Cifras del agregadas sobre confianza en los demás	Cifras agregadas sobre normas de reciprocidad
			Cifras agregadas del voluntariado		
Cifras agregadas sobre contactos sociales			Cifras agregadas de confianza institucional	Cifras agregada de actitudes democráticas	
Características de las redes sociales (densidad, etc.)					
Cifras agregadas de disponibilidad temporal				Cifras agregadas sobre solidaridad e identificación	
Movilidad social					
Indicadores estadísticos/ Estadísticas oficiales		Actividad de las organizaciones y recursos		<i>Participación electoral*</i>	
		Voluntariado		<i>Ratios de criminalidad*</i>	
		Medios de masas y uso de nuevas tecnologías		<i>Protección legal*</i>	
Estudios comunitarios basados en métodos de observación		Asociaciones de voluntariado			
		Redes y contactos sociales			
Proyectos / experimentos			Carteras perdidas con dinero		

+Traducción y elaboración propia, cuadro original (Van Deth, 2008:160) \* Elementos de medida inversa.

En relación a la metodología aplicada en los diferentes estudios sobre el capital social, vemos que las técnicas usadas son: encuestas y sondeos, indicadores estadísticos y estadísticas

oficiales, estudios comunitarios basados en técnicas de observación, así como, experimentos y proyectos, la mayoría de estos últimos asociados al desarrollo comunitario (CEPAL, 2000).

Del amplio número de modelos de medida del capital social que pueden ser utilizados para tal fin Van Deth (2008) concluye que en la inmensa mayoría de los estudios realizados hasta la fecha solo utilizan unos pocos. Este amplio abanico de metodologías y técnicas potencialmente útiles para llevar a cabo esta labor se reduce en realidad a un número muy limitado de técnicas de análisis. Así mismo, todos los estudios sobre el capital social pivotan sobre tres ejes fundamentales anteriormente citados: el nivel de análisis (colectivo o individual), la naturaleza de su carácter (estructural o cultural) y la metodología utilizada para la recolección de datos (cuantitativos: encuestas y estadísticas; cualitativos: métodos de observación y recolección de datos; proyectos y experimentos).

Según nos indica Van Deth (2008) según vemos en la Tabla 1, las metodologías que dominan ampliamente el estudio del capital social son aquellas basadas en encuestas y sondeos. Aun así, este autor nos indica que el uso de estas técnicas puede carecer de valor para apreciar aspectos descriptivos de las relaciones sociales, en particular lo que se refiere a las relaciones que se establecen en seno de las redes sociales, como también, fenómenos asociados como la cohesión social, el grado de integración y compromiso social . Uno de los sesgos más comunes de muchos investigadores es evitar profundizar en el estudio de estos aspectos descriptivos centrándose únicamente en preguntar por el número de contactos.

Tanto las encuestas como los métodos de sondeo generan información sobre las percepciones individuales, actitudes y propiedades. Por eso, Van Deth (2001), con el fin de estudiar las características colectivas asociadas al capital social comunitario, propone la elaboración de indicadores que profundicen en el estudio de estos fenómenos comunitarios sobre la base individual, aunque dicho abordaje conlleva una profunda reflexión no exenta de problemas metodológicos que deben ser fielmente tratados con el fin de evitar sesgos.

De igual modo, el uso de estadísticas oficiales con el fin de obtener diferentes indicadores para la medición del capital social no es del todo fiable. En primer lugar, porque casi todas las estadísticas oficiales que se usan para tal fin tienden a confundir el capital social con una propiedad colectiva asimilable a todos los contextos, el agregado de las diferentes cifras que no se adaptan al contexto de estudio desvirtúan la propia naturaleza del capital social y, como se ha reiterado a lo largo de este trabajo, no se debe confundir el capital social con los efectos del capital social. Por tanto, fundamentos o efectos del capital social, como pueden ser la confianza, la salud de la población o las bajas tasas de criminalidad, no pueden ser asimilables a un mismo plano ya que pasarían a ser causa y efecto de un mismo fenómeno, sesgo que impediría el estudio de la naturaleza misma de este elemento.

El segundo argumento a tener en cuenta derivado del uso de las estadísticas oficiales es que el capital social es definido por sus funciones (Coleman, 1988, 1990; Van Deth, 2008). Obviamente, este argumento es débil metodológicamente hablando ya que la propia definición del capital social explica su función de una manera circular, incurriendo en una definición tautológica del propio capital social. Por otra parte, basar el estudio del capital social en el análisis de datos secundarios lleva aparejado un cierto nivel de incertidumbre ya que las estadísticas oficiales, aun pudiendo ser indicadores, en muchos casos no se ajustan al modelo de medición lo que impide la realización de análisis en profundidad y predicciones fiables.

Aun así, las estadísticas en análisis colectivos sobre el capital social pueden ayudarnos a contextualizar una situación. Esta serie de datos secundarios aunque metodológicamente pueden incurrir en la asunción de un riesgo metodológico, sí que podrían indicarnos cómo y cuándo se llevan a cabo dinámicas sociales que permitan usarse como indicadores. Es sabido que en los trabajos de Putnam (1993; 2002; 2003 y 2007) las estadísticas oficiales han jugado un papel relevante a la hora de refutar las diferentes hipótesis que este politólogo norteamericano ha planteado en el estudio del capital social comunitario. Si bien es cierto que

las cifras sobre asociacionismo, por poner un ejemplo, no nos indican el volumen de actividades o el grado de integración dentro de las mismas, estos registros nos permiten contextualizar los momentos de expansión o declive dentro de este ámbito concreto.

En resumen, el uso de datos secundarios obtenidos a través de estadísticas oficiales puede servirnos como elemento de contextualización previa a un análisis más complejo y concreto que se adapte al contexto de estudio, aunque es muy arriesgado basar únicamente en datos secundarios un análisis en profundidad sobre el capital social, máxime si el tipo de datos que obtenemos de estas estadísticas no se adapta al objeto de estudio. Parece, pues, metodológicamente más solvente hacer uso de otras investigaciones que directamente traten el capital social y que hayan producido datos primarios.

Los estudios comunitarios hunden sus raíces en la teoría de Alexis Toqueville sobre el comunitarismo, y aquellos investigadores que definen sus propuestas teóricas sobre la base del capital social culturalista se suelen centrar en el estudio de comunidades, los grupos y las instituciones. En referencia al estudio comunitario Van Deth (2008) afirma que es la mejor manera de observar qué forma adopta el capital social. En este ámbito la mayoría de estas investigaciones se centran en dos campos concretos: aquellos que estudian comunidades, grupos e instituciones comunitarias y los estudios que abordan la cohesión social. En los primeros se abordan principalmente relaciones informales y estrategias de apoyo colectivo, mientras que en los que estudian la cohesión social se tiende a profundizar en el alcance y dimensión de las redes sociales. Sin embargo, dentro del estudio del capital social como bien público y con enfoque teórico culturalista ambas perspectivas tienden a entremezclarse.

Existen diferentes técnicas de recogida de datos. Entre las que usan la intervención o experimentos como modo de medición del capital social está el bien conocido estudio de Knack y Keefer (1997) y su prueba con carteras extraviadas que contenían dinero. Este modo de sondeo se llevó a cabo en diferentes ciudades que se usaron como punto de muestreo. La

prueba consistía en contar el número de carteras devueltas con el ánimo poder elaborar un índice que recogiera el grado de acuerdo con normas de reciprocidad, confianza y el conocimiento del capital social dentro de un contexto colectivo. Sobre esta prueba cabe decir que este tipo de intervención es propio de ciencias como la psicología social donde esta clase de prácticas son comunes, pero en la mayoría de los estudios en sociología o en ciencias políticas se utiliza más bien poco. Aunque el uso de este tipo de técnicas pueda ser novedoso e incluso interesante, elevar este tipo de experimentos a una población muy amplia es costoso y no abarca todos los indicadores de un estudio de amplio espectro. De todos modos, contar con preguntas que sitúen a un actor en una situación como las que se plantean en este tipo de pruebas puede ser de gran ayuda para elaborar indicadores, especialmente aquellos que tratan la confianza generalizada, el grado de aceptación de la norma y las sanciones a su incumplimiento.

Como hemos visto en el trabajo de Van Deth (2008) se recoge una amplia variedad de modelos de medida e indicadores del capital social, pero aunque estos puedan estar disponibles no son tantos los mayoritariamente utilizados como lo que podríamos pensar en un primer momento dada la poca concreción que el capital social suscita en relación a sus bases teóricas y los ejes que lo conforman. Además, a pesar de haber una gran pluralidad de investigaciones en diferentes ámbitos, las técnicas usadas suelen ser las mismas y el uso de aproximaciones multi-teóricas es relativamente escaso en a la hora de realizar un análisis de los datos. Es por esto que uno de los principales objetivos de la presente tesis es combinar diferentes enfoques teóricos con el fin de hacer más completo el análisis sobre la medición y dimensiones del capital social.

A la hora de profundizar en la medida del capital social al igual que Van Deth (2008), Lin (2008), Stone (2001) o Bourdieu (1988), entre otros. Consideramos que el capital social es un concepto multidimensional, que tiene que ser abordado desde una perspectiva que atienda a los diferentes contextos en los que se desenvuelven los actores. Un ejemplo de esto es que la



confianza aunque pueda ser abordada de una manera única, debe de ser tratada según las dimensiones en las que se desenvuelve (micro, meso y macro), de igual forma se comportan la reciprocidad, la voluntad de colaboración mutua, las normas y los valores.

A modo de resumen Van Deth (2008) explica que al realizar una aproximación teórica y metodológica al concepto del capital social se aprecia que la diversidad de indicadores de medida del capital social no es tan extensa como cabría imaginarse en un primer momento (**Tabla 1**) dada la amplia variedad de interpretaciones y definiciones. Este autor también nos comenta que la amplia difusión expansión de estudios relativos a este tipo de capital no tiene como resultado la fragmentación de este campo de investigación, sino todo lo contrario; al igual que estos estudios realizados en la última década, esta tesis doctoral busca ampliar el conocimiento sobre el estudio del capital social.

### **5.2.2. ELEMENTOS COMUNES EN EL ESTUDIO DEL CAPITAL SOCIAL**

Haciendo un repaso sobre las diferentes investigaciones, sus metodologías de medición y de aplicación del capital social, Van Deth (2008) concluye que las similitudes entre las diferentes corrientes teóricas sobre el capital social (estructuralistas y culturalistas) son mucho más comunes que las que se podría pensar en un primer momento. En las diferentes aproximaciones siempre se comienza con un primer paso marcando las diferencias entre capital social estructural y capital social cultural, para posteriormente distinguir entre capital social individual o capital social comunitario.

Por tanto, la diferencia entre estos dos tipos de capital social permite trazar una división perfectamente clara en las investigaciones llevadas a cabo en este campo. Los trabajos de Bourdieu (1980, 1988) hacen énfasis en aspectos estructurales del capital social, sobre todo cuando habla de “conexiones” entre personas con intereses compartidos que se encuentran ligadas a través de una red con cierto grado de estructura, institucionalización y estabilidad en el tiempo. Además, en esta red los individuos se reconocen mutuamente. Al mismo tiempo,

este autor también deja claro que las normas y valores, así como, el *habitus* inciden directamente en la formación y creación de capital social. Sobre los valores y el *habitus* cabría apuntar que son productos puramente culturales que se encuentran íntimamente ligados a estas redes sociales.

Por otra parte, como defiende Van Deth (2008) tanto Coleman (1988, 1990) como Putnam (1993, 2000, 2002) fundamentan sus propuestas teóricas y de investigación aspectos tanto estructurales como culturales. Al igual que Bourdieu (1988) estos autores cuando hablan de aspectos estructurales se refieren a redes sociales, mientras que los aspectos culturales son a menudo repartidos entre confianza, normas sociales y valores cívicos, entre otros. Cabe recordar que en la obra de Putnam (1993, 2002, 2003) queda patente la influencia del pensamiento de Toqueville en lo relativo a normas y valores que se combinan con la confianza para formar la membresía. Ésta se materializa a través de asociaciones cívicas que hacen que las sociedades sean dinámicas y sus instituciones democráticas funcionen atendiendo a sus objetivos y valores comunes (virtud cívica).

Recapitulando, podemos decir que según Van Deth (2008) las normas, los valores y, con especial relevancia, la confianza y las expectativas de reciprocidad, establecen los aspectos culturales del capital social. Asimismo, apreciamos que los aspectos estructurales cumplen una función básica a la hora de desarrollar los aspectos culturales, ya que como afirmaba Bourdieu (1988) la interconectividad entre individuos comporta obligaciones mutuas entre los mismos. Además de que la existencia de confianza mutua como elemento aglutinador y las normas de reciprocidad facilitan la cooperación, evitando riesgos innecesarios y disminuyendo los costes transaccionales.

Uno de los fundamentos principales del capital social es su función reductora de costes transaccionales y riesgos, esto se produce gracias a la confianza mutua y el control efectivo proporcionado por las normas sociales. Igualmente, la esperanza de reciprocidad futura tal

como apuntan Putnam (1993, 2002 y 2003) y Coleman (1988, 1990) permite que los individuos queden vinculados entre sí, a través de la confianza mutua.

La propuesta que recogemos de Van Deth (2008) para la presente tesis es que a la hora de los elementos del capital social (culturales y estructurales) son interdependientes, ya que muchas de sus características se encuentran íntimamente y directamente correlacionadas. Un ejemplo claro de esta relación es el vínculo existente entre confianza y redes sociales, ya que la confianza es el elemento que sostiene y propicia los lazos entre individuos y grupos.

Actualmente, la mayoría de las investigaciones que se desarrollan sobre el capital social, se centran en el cálculo de actividades de voluntariado (o asociacionismo) y la medición de la confianza social, ambos aspectos son tratados como culturales y estructurales a la vez, pero en realidad forman parte de un todo que no puede ser dividido sin tener en cuenta que estos dos elementos son interdependientes y se retroalimentan.

En resumen, según Van Deth (2008) la operativización de los diferentes aspectos del capital social se relaciona directamente con indicadores para redes, confianza, normas y valores. Estos conforman los múltiples modelos de medición y evaluación en los diferentes ámbitos en los que se estudia el capital social.

### **5.2.3. PROPIEDADES INDIVIDUALES Y COLECTIVAS**

La segunda característica que debemos abordar sobre el capital social es su naturaleza si su ámbito se circunscribe a ser una propiedad colectiva o individual. En este sentido el trabajo de Esser (2000) propone dos términos diferentes que trabajarían al amparo del término capital social. El primero de ellos es el llamado capital relacional. Éste se refiere a los recursos individuales y la relación entre actores. El segundo término propone este autor es el sistema capital. El sistema capital se refiere al capital social como bien colectivo cuya función es la de complementar al conjunto de relaciones entre actores.

La distinción entre las dos conceptualizaciones del capital social (individual y colectivo) es importante porque implica la selección de diferentes estrategias de investigación y operativización (Van Deth, 2008). En esta tesis nos centraremos en el capital social individual de los jóvenes y de cómo una institución comunitaria como la universidad puede tener impacto en su adquisición.

### **5.3. VARIABLES SELECCIONADAS PARA EL ESTUDIO DEL CAPITAL SOCIAL EN LA UNIVERSIDAD**

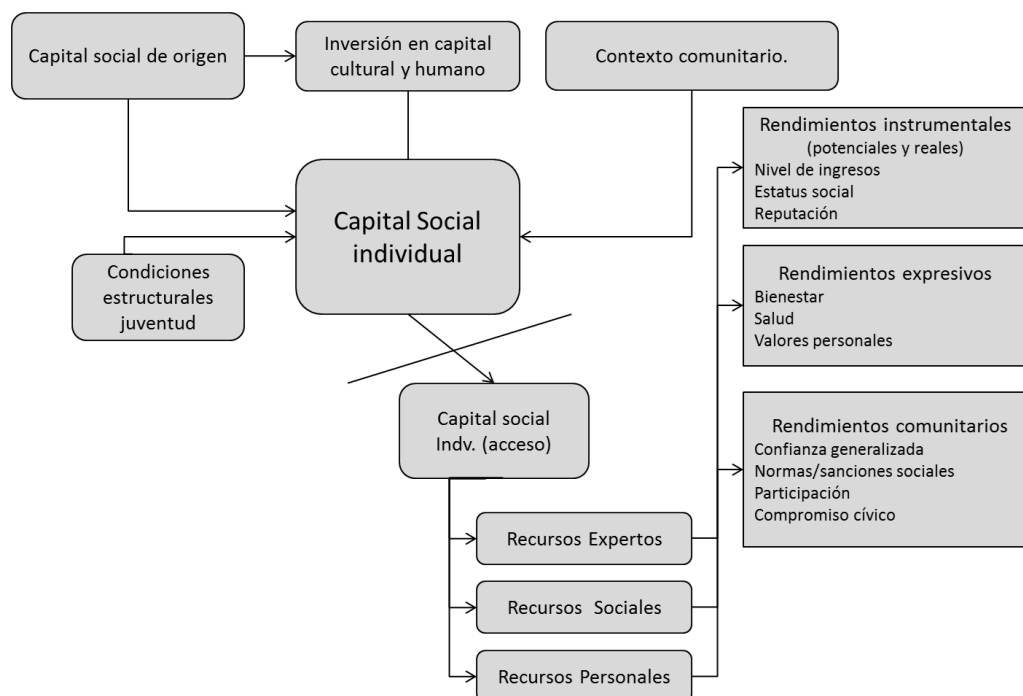
El diseño del modelo metodológico y sus variables se ha elaborado teniendo en cuenta el trabajo realizado en los estudios del grupo de investigación de la Universidad de A Coruña OSIM en su investigación titulada *Capital social y desigualdad en España (2013)*, el modelo de índice de medición del capital social elaborado por Putnam (2002: 393) y Nam Lin (2008), la lista de variables sobre el capital social proporcionada por Van Deth (2008: 160) y las consideraciones metodológicas de Pierre Bourdieu (1979) para la construcción de un índice de clase social .

Además de estos aportes metodológicos el cuestionario para esta tesis recoge variables usadas en el estudio del capital social por las tres principales escuelas teóricas (estructural, comunitaria y enfoque de redes) en especial, Coleman, North, Lin, Bourdieu, Putnam, Granovetter o Taylor, entre otros.

El cuestionario está compuesto de 28 preguntas (24 tipos de variables) divididas en cuatro bloques (variables socio-estructurales, variables compuestas o índices de variables, rendimientos expresivos, rendimientos comunitarios, rendimientos instrumentales) que agrupan las variables usadas por la mayoría de las principales investigaciones sobre el capital social según la compilación de Van Deth (2008). A pesar de que para la elaboración de este cuestionario se parte del cuestionario de la investigación OSIM *Desigualdad y capital social en*

*España (2013)* ambos cuestionarios solo comparten 11 preguntas (descartando las preguntas propias de variables socio-estructurales comunes a casi todos los cuestionarios).

**Figura 3. Diseño metodológico el capital social y la universidad**



\*Elaboración propia, basado en el esquema OSIM (2013:28)

En los siguientes apartados se llevará a cabo una descripción de estos bloques y de las variables utilizadas en esta tesis.

### 5.3.1. VARIABLES SOCIO-ESTRUCTURALES

El primer grupo es el que agrupa a las variables estructurales respecto a la situación social de los individuos (estatus social), relativas a su contexto próximo, clase social (familia) y aquellas variables estructurales que afectan a la juventud. Engloba todas las variables socioeconómicas de la encuesta, y se compone de las siguientes:

*Sexo*: sexo de los jóvenes encuestados.

*Edad*: edad de los estudiantes de primer y último año de titulación de grado.

*Número de personas en el hogar*: número de personas que conforman el hogar familiar.

*Tipo de hogar*: modalidad de convivencia en el hogar.

*Ingresos en el hogar*: ingresos totales de los que dispone el hogar habitual del joven.

*Educación de los progenitores*: nivel académico máximo alcanzado por los padres.

*Ocupación de la persona con mayores ingresos en el hogar*: profesión u oficio de la persona que aporte los mayores ingresos al hogar.

*Grupo*: esta variable diferencia entre los alumnos de primer y último curso de titulación de grado.

*Titulación*: nombre del grado universitario que cursan los estudiantes encuestados.

Debemos destacar que existen diferencias entre las dos bases de datos en lo que respecta es este grupo de variables. En la base de datos OSIM (2013) solo se recoge el nivel académico del padre. En esta base de datos también se recoge el nivel académico de los no universitarios (con educación primaria o secundaria). Así mismo, la variable que recoge los datos sobre la persona con mayores ingresos en el hogar se encuentra codificada en categorías diferentes en ambas bases de datos (aunque guardan una estrecha relación).

A pesar de existir las diferencias descritas en el párrafo anterior las variables que se enumeran a continuación son iguales en las dos bases de datos: sexo, edad, número de personas el hogar, ingresos en el hogar y educación de los progenitores (padre).

### **5.3.2. RENDIMIENTOS INSTRUMENTALES**

A continuación tenemos el primer conjunto de variables propio del estudio del capital social individual de los jóvenes. Este conjunto recoge siete variables correspondientes al estudio de los rendimientos instrumentales aquella que según Lin (2008) se propone conseguir recursos a través de las redes sociales. Este grupo se compone de las siguientes variables:

*Posicionamiento en red (capital social de acceso)*: esta variable determina la amplitud de red del joven y el nivel de acceso a diferentes actores que poseen alguna clase de recursos determinados. Esta variable también nos indica el tipo de relación que se establece entre el joven encuestado y el poseedor del recurso-red, siendo directa si el joven conoce

directamente al actor poseedor del recurso (amigo propio o conocido propio) o indirecta si el joven accede a este vínculo mediante el vínculo de terceros (familia, conocido de la familia o amigo de la familia). Mediante esta variable podemos discernir entre la red que es propia del individuo, el *capital de acceso propio* (aquellas relaciones que él mismo ha construido a través de sus amigos y conocidos) y aquella que es fruto de los contactos de su contexto de origen, el *capital de acceso de origen o heredado* (relaciones que se establecen a partir de vínculos que posó la familia, los amigos de la familia o los conocidos de la familia).

*Posicionamiento respecto a recursos (capital social movilizado):* mediante esta variable podemos saber la capacidad de movilización de recursos de la que dispone el joven. Se encuentra estrechamente relacionada con la variable anterior (posicionamiento en red), tanto en el número de casos que se exponen (18 casos para los universitarios o 14 casos para ambas bases de datos) como en el origen tipo de vínculo mediante el que se moviliza el recurso (heredado o propio).

*Situación laboral:* ocupación actual del actual del universitario.

*Obtención empleo:* forma en la que el estudiante consiguió el trabajo en el que se encuentra en la actualidad o el último que ha tenido (se excluyen a aquellos no han trabajado nunca).

*Manera de obtención empleo:* opinión sobre cuál considera que es la mejor vía para obtener una ocupación laboral.

*Expectativas titulación universitaria:* perspectiva de mejora social, laboral y salarial mediante la obtención de un título universitario. A través de esta variable podemos establecer las expectativas de movilidad social de los estudiantes respecto al capital cultural institucionalizado (títulos).

*Valor de los títulos universitarios:* grado de reconocimiento social de las titulaciones universitarias en el contexto próximo del joven.

Ambas bases de datos (OSIM y la elaborada para la presente tesis) comparten las variables: posicionamiento en red, posicionamiento respecto a recursos, obtención de empleo y expectativas titulación universitaria. No obstante, cabe destacar que salvo la variable *obtención de empleo* en las demás existen cambios sustanciales respecto su diseño original.

Como hemos mencionado con anterioridad las variables posicionamiento en red y posicionamiento respecto a recursos diferencian el tipo de vínculo entre cinco respuestas posibles (familia, amigo de la familia, amigo propio, conocido de la familia y conocido propio). Sin embargo, en el cuestionario original de *OSIM-Capital social y desigualdad en España (2013)* solo se establecen tres tipos de respuesta (familia, amigo y conocido). La modificación responde a un deseo de delimitar mejor el origen de los lazos que determinan las redes y la movilización de recursos. Además, se pasa de dos preguntas de respuesta única a que ambas en ambas haya la posibilidad de marcar diferentes respuestas, de este modo podremos saber la amplitud de opciones que tienen los universitarios (amplitud de red y movilización de recursos). Por último, también hay que señalar que en ambas preguntas se amplía el número de casos de 14 a 18 para hacer mucho más plural el abanico de actores y recursos.

En relación a la variable *expectativas titulación universitaria* cabe destacar que es una adaptación para los estudiantes universitarios de la pregunta del cuestionario original de *OSIM-Capital social y desigualdad en España (2013)* que hace referencia a las expectativas de un futuro próximo para la población general.

### **5.3.3. RENDIMIENTOS EXPRESIVOS**

Bajo el epígrafe rendimientos expresivos se agrupan tres grupos de variables (bienestar, salud y valores personales). Como hemos visto anteriormente los recursos derivados de la acción expresiva buscan establecer mecanismos que permitan fijar y mantener los recursos existentes. Por tanto, estos tres grupos de variables se relacionan con la situación personal



percibida y los valores de clase (íntimamente ligados al *habitus* como elemento clave en la teoría del capital social de Bourdieu).

*Bienestar*: este subapartado se compone de dos variables (satisfacción con la vida y nivel de felicidad percibido). Los datos proporcionados en este grupo nos permiten establecer el grado de bienestar percibido por los jóvenes (tanto universitarios como no universitarios).

*Salud*: en este subapartado se mide el nivel de salud percibida, las variables utilizadas para este fin son: la salud física y la salud mental.

*Valores personales (de clase social)*: Este subapartado tiene como intención medir el nivel de reconocimiento del capital cultural en forma de títulos en el entorno próximo del estudiante (lugar de residencia habitual); así como también, el auto-reconocimiento de clase de edad (identificar el grado de confianza intrageneracional) y el grado de reconocimiento de clase a la hora de establecer una preferencia al entablar amistades con personas que poseen características sociales diferentes. Este bloque se encuentra formado por tres variables (valor del capital cultural -títulos- por parte del contexto próximo del universitario, preferencia respecto a pedir favores a personas de la misma edad y preferencias sobre establecer amistad con personas que tengan características sociales diferentes).

Las variables de los subapartados bienestar y salud son comunes a ambas bases de datos, tanto OSIM (2013) como a la elaborada entre estudiantes universitarios de la Universidad de A Coruña para la realización de esta tesis.

#### **5.3.4 RENDIMIENTOS COMUNITARIOS**

En tercer y último lugar tenemos el tercer bloque de variables denominado *Rendimientos comunitarios*. En este conjunto de agrupan cinco sub-grupos (confianza, seguridad, normas y sanciones, participación social y, en último lugar, compromiso cívico). Este apartado tiene como fin establecer en qué nivel es percibida la implicación que establece el estudiante con su

entorno yendo de lo más abstracto (la confianza o seguridad) a lo más concreto (participación y compromiso cívico). Para la agrupación de estos sub-apartados bajo un mismo epígrafe se parte del planteamiento teórico de que las variables confianza y seguridad están directamente relacionadas con las normas, el compromiso cívico y la participación social (Putnam, 2002).

*Confianza:* la confianza es uno de los elementos claves para la formación del capital social. Este sub-apartado se encuentra conformado por tres variables (confianza generalizada, oportunismo (ajeno) y confianza respecto a propiedades personales dentro de la universidad). Las dos primeras variables miden el grado de confianza-desconfianza en terceras personas en un contexto general. Por el contrario, la tercera variable (confianza respecto a propiedades personales dentro de la universidad) trata de evaluar el nivel de confianza en un contexto concreto y habitual para los estudiantes.

*Seguridad:* este conjunto de variables tiene el propósito de medir el grado de seguridad percibida en lugar de residencia habitual y en la universidad. Este sub-grupo se compone de tres variables (nivel de seguridad en la zona de residencia, seguridad percibida y seguridad en la universidad).

*Normas y sanciones:* este bloque está compuesto por tres variables que tratan de evaluar el nivel de acuerdo o desacuerdo con sanciones que se imponen por el incumplimiento de normas sociales en situaciones habituales (pero ficticias) dentro del contexto universitario. Se exponen tres casos (atentado contra bienes comunes, atentar contra el trabajo común e incumplimiento de las normas para consecución de un fin).

*Participación social:* este conjunto de variables tiene dos bloques, participación informal entre universitarios y asistencia a la universidad. El primer bloque (participación informal en la universidad) trata de medir el grado de frecuencia en la interacción respecto a actividades habituales no regladas (aquellas que no tienen una organización formal) y que nacen e la voluntad de los actores para desarrollar actividades en común. Este grupo lo conforman cinco

variables (estudiar fuera de las aulas, ocio, organización de viajes o excursiones, deporte, actividades extra-académicas). El segundo bloque dentro de este sub-apartado está formado por dos variables sobre la antigüedad en la institución y la frecuencia de asistencia a la universidad.

*Compromiso cívico:* Este grupo de variables tiene como objetivo saber el grado de participación de los universitarios en actividades formales durante el último año. Denominamos actividades formales a aquellas que se encuentran organizadas por instituciones (organizaciones o grupos) que están formalmente constituidos (legalmente). Además, al contrario que en el bloque anterior (participación social) debemos de tener presente que las actividades de este sub-apartado se desarrollan en un ámbito comunitario (macro) que va más allá del contexto próximo del estudiante. Las cinco variables que componen este conjunto son: participación en las elecciones universitarias, participación electoral (general), donación de sangre, colaboración en campañas organizadas por ONGs o asociaciones y participación en manifestaciones o protestas). A pesar de que la última variable (participación en manifestaciones o protestas) no tiene por qué tener su origen en una organización formal (sino en movimientos sociales más laxos en cuanto a estructura) se incluye en este apartado sobre compromiso cívico porque responde a una expresión de activismo cívico en un contexto comunitario.

Dentro del grupo *Rendimientos comunitarios* solo cuatro variables son compartidas por ambas bases de datos (confianza generalizada, oportunismo, nivel de seguridad zona de residencia y seguridad percibida).

### 5.3.5. VARIABLES COMPUESTAS O ÍNDICES DE VARIABLES

Todos los índices que se han elaborado para el análisis de los datos la presente tesis están estandarizados en una escala de 0 a 10. El propósito que se consigue con esta acción es unificar las escalas en ambas bases de datos para proceder un análisis intregado<sup>256</sup>.

*Índice amplitud de red (capital social de acceso):* se compone de dos sub-índices (amplitud de red de origen y amplitud de red propia) se elabora a partir de la suma de las respuestas a la pregunta *Posicionamiento en red*.

*Índice de movilización de recursos (capital social movilizado):* se compone de dos sub-índices (movilización de recursos de origen y movilización de recursos propios) se elabora a partir de la variable *Posicionamiento respecto a recursos* del mismo modo que el índice en el párrafo anterior.

*Índice de movilidad social (titulaciones académicas):* se compone de tres variables que reflejan las expectativas de movilidad social que pueden propocionar la inversión en capital cultural (títulos) en los siguientes ámbitos: mejora en la calidad de vida, la obtención de un buen puesto de trabajo y mejor económica.

*Índice de salud percibida:* se compone de la suma dos variables (salud física y salud mental).

*Índice de confianza:* se compone de la suma de tres variables (confianza generalizada, oportunismo generalizado y confianza respesto a efectos personales).

*Índice de normas y sanciones:* se compone de tres variables (respeto a los bienes comunes, atentar contra la cooperación y transgresión de una norma comunitaria).

---

<sup>256</sup> Los índices amplitud de red y movilización de recursos poseen escalas diferentes. En el caso del análisis entre universitarios las puntuaciones oscilan de 0 a 18 puntos y para el estudio comparado entre jóvenes universitarios y no universitarios es de 0 a 14.

*Índice de participación social:* se compone de cinco variables (estudios fuera de las aulas, ocio con compañeros, organización de viajes o excursiones, deporte con compañeros y actividades extraacadémicas).

*Índice de compromiso cívico:* se compone de cinco variables (actividades realizadas a lo largo del año, votar en las elecciones (universitarias), votar en cualquier proceso electoral oficial, donar sangre, colaboración en campañas (asociación, ONG, etc), participación en actos de manifestación o protesta).

*Índice de capital cultural de los progenitores:* media de la suma de las puntuaciones correspondientes a los máximos niveles académicos alcanzados por los padres.

*Índice de clase social (familia):* es la media de la suma del índice de capital cultural de los progenitores, la variable ocupación de la persona con mayores ingresos en el hogar (a la que se le otorga un valor a cada categoría laboral que oscila entre 0 y 10) y el nivel de ingresos en el hogar<sup>257</sup>.

Solo tres índices son comunes a ambas bases de datos (el índice amplitud de red, el índice de movilización de recursos y el índice de salud percibida).

### **5.3.6. VARIABLES MEDIANTE LAS QUE SE ESTABLECEN CATEGORÍAS**

*Clase social (familia):* a pesar de tener una expresión numérica en su índice también se elabora una división en categorías de clase (baja, media-baja, media-alta y alta).

*Movilidad social:* a partir del índice de movilidad social se establecen cuatro categorías en función de las expectativas (ninguna, baja, media y alta).

*Confianza:* elaborado a partir del índice de confianza se establecen cuatro grupos en función de su puntuación (ninguna confianza, baja confianza, media confianza y total confianza).

---

<sup>257</sup> Este índice de clase social se base en la definición de clase social elaborada por Bourdieu (1979).

*Participación social*: se compone de cinco variables (Estudios fuera de las aulas, ocio con compañeros, organización de viajes o excursiones, deporte con compañeros y actividades extraacadémicas).

*Compromiso cívico*: se elabora a partir del índice que lleva el mismo nombre y mediante el cual se establecen seis grupos de estudiantes en función de su grado de compromiso (sin compromiso, muy bajo, bajo, medio, alto y muy alto).

## 5.4. METODOS DE ANÁLISIS DE DATOS

A continuación expondremos los diferentes métodos de análisis de datos utilizados en el Capítulo 6. Como hemos apuntado anteriormente se ha optado por una metodología cuantitativa, por lo que se procederá a un análisis estadístico de los datos.

### 5.4.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Una primera aproximación a la población a estudiar se lleva a cabo desde el análisis descriptivo. A través de los estadísticos descriptivos de frecuencias llevaremos a cabo una aproximación a las dos poblaciones a comparar (universitarios y no universitarios). Los datos aportados por las dos bases de datos nos permitirán, en primera instancia, realizar un retrato socioeconómico de estos dos grupos de jóvenes y sus principales características.

En el caso de los estudiantes universitarios las variables utilizadas para descripción de sus características socioeconómicas han sido: la edad, el sexo, el área de conocimiento de la titulación de grado, el grupo (primer y último año), nivel de estudios alcanzado por los padres, modo de convivencia en el hogar, número de personas que componen el hogar (familiar), conjunto de ingresos familiares en el hogar, ocupación de la persona con mayores ingresos en el hogar y clase social.

Para los estudiantes no universitarios se han utilizado las variables proporcionadas por el estudio *OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España* que coinciden con las variables de

la base de datos desarrollada para esta tesis para los jóvenes universitarios. Estas son: el sexo, la edad, el nivel de estudios alcanzado por el padre, el número de personas que componen el hogar familiar y el conjunto de ingresos familiares en el hogar.

Para ambas poblaciones, el análisis estadístico descriptivo de frecuencias se expresa en forma de porcentaje, el número de casos y, cuando se considera preciso, también se utiliza la media.

#### **5.4.2. ANÁLISIS BIVARIADO**

El análisis bivariado se utiliza teniendo en cuenta la naturaleza de las variables, con el fin de averiguar la existencia de relación significativa entre pares de ellas. En el grupo de los universitarios, se llevó a cabo un análisis univariado de la varianza (ANOVA) donde se tomó el capital social de acceso (total, heredado y propio) y capital social movilizado como variables dependientes y como factores el grupo (estudiantes de primer y último curso), el sexo, la clase social, la estancia en la universidad, la participación, la movilidad social, el compromiso cívico y las normas. Mediante este análisis univariado se investigó el grado de significación y se compararon las medias para parejas de variables.

Además, se realizaron comparaciones múltiples a través de la prueba HDS de Tukey para ver la relación entre medais utilizando las variables clase social y capital social de acceso (total, heredado y propio).

Por último, con el fin de medir la intensidad de las correlaciones entre dos variables se procedió al análisis a través del análisis de correlación de Pearson.

#### **5.4.3. ANÁLISIS MULTIVARIADO**

En este apartado se lleva a cabo un análisis comparado entre el capital social de los jóvenes universitarios y no universitarios. Para la realización de este análisis tomaremos como medida del capital social el capital social de acceso siguiendo el perspectiva del análisis de redes para el capital social (Lin, 2008). Pero para poder comparar ambas muestras solo podemos hacer

uso del índice de capital social que está construido sobre 14 variables (en lugar de 18 variables como en el análisis entre universitarios).

El primer método escogido para llevar a cabo este estudio comparado entre jóvenes ha sido un análisis multivarianza (MANOVA) donde las variables discriminantes son el capital social de acceso, el capital social movilizado, la satisfacción percibida con la vida, el índice de salud, el estado de salud física percibido y estado de salud mental percibido. Y los factores escogidos para este análisis son las siguientes variables: el sexo, el grupo de joven (universitario y no universitario), la confianza y el oportunismo.

Además, con el fin de medir la intensidad de las correlaciones entre dos variables se procedió al análisis a través del análisis de correlación de Pearson. También se usan pruebas para correlaciones no paramétricas para las dos muestras independientes (jóvenes universitarios y jóvenes no universitarios) dado que existe un grupo de variables que son ordinales este análisis se realiza mediante la prueba U de Mann-Whitney.

A continuación, se lleva a cabo un análisis de correspondencias múltiple, mediante este examen se buscará la relación entre tres variables (máximo nivel de estudios alcanzado por el padre, grupo (universitario y no universitario) y nivel de confianza generalizada.

Por último, se efectúa una prueba de regresión logística por pasos sucesivos. Donde la variable dependiente será el grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios) y como predictores (variables independientes) el capital social de acceso, el capital social movilizado, el grado de satisfacción personal con la vida, el nivel de salud física percibida, el nivel de salud mental percibida, el índice de salud física y mental, el nivel de ingresos disponibles en el hogar y el máximo nivel académico alcanzado por el padre. El objetivo de este análisis es encontrar un modelo de regresión que explique, con el mínimo número de variables independientes posible, la mayor cantidad de varianza para la variable *grupo de jóvenes*.



## 5.5. BASES DE DATOS

Para la realización de esta tesis se han utilizado dos bases de datos diferentes (*Desigualdad y capital social en España (2013)* y la elaborada para esta tesis titulada *El capital social y la universidad: estudio sobre la influencia de la universidad en la construcción del capital social de los jóvenes (2015)*).

La primera base de datos se corresponde con la elaborada por el grupo de investigación de la Universidad de A Coruña OSIM (Grupo de Investigación Organizaciones Sociales, Investigación y Mercados)<sup>258</sup> desarrollada para su investigación titulada *Desigualdad y capital social en España (2013)*. La utilización estos datos tiene como fin el poder establecer un contraste entre el capital social de acceso y el capital social movilizado (Lin, 2008) de la población no universitaria (proporcionada por esta base de datos) y universitaria (producción de datos propios para esta tesis) dentro de un mismo rango de edad (de los 18 a los 34 años).

Ha sido necesario seleccionar los casos de la base de datos elaborada por OSIM para poder adaptarlos a la población que deseamos comparar. Como consecuencia después de aplicar un filtro que discrimine los casos de menores de 35 años no universitarios el tamaño de la muestra se ha visto reducido a 543 casos (el ámbito de la encuesta se circunscribe a residentes en España). El error muestral de esta selección es de  $\pm 4,2\%$ , para un nivel de confianza de 95% ( $z=2$ ) y suponiendo  $P=Q=0,5$ . En relación al diseño de la muestra está basado en un procedimiento de muestreo estratificado con afijación proporcional al tamaño de población residente en las distintas comunidades autónomas y realizando los ajustes necesarios para representar, de una manera proporcional a la realidad, las variables de sexo y edad.

La segunda base de datos utilizada para esta investigación es de elaboración propia realizada y *ex profeso* para la medición del capital social en la universidad. El procedimiento de recogida de datos fue mediante cuestionario autoadministrado en las aulas a una muestra de

---

<sup>258</sup> Se anexa tabla comparada de variables entre la presente tesis y la investigación *Desigualdad y capital social en España- OSIM (2013)*.

estudiantes universitarios. El universo de la muestra está compuesto de estudiantes matriculados en la universidad de A Coruña, en primer y último curso de titulación de grado. Según los últimos datos estadísticos sobre titulaciones de grado proporcionados por la Universidad de A Coruña <sup>259</sup> el universo estimado para alumnos de primer y último curso de grado se estima en un total de 6000 estudiantes. El tamaño de la muestra asciende a un total de 948 entrevistas personales, que supone un margen de error de  $\pm 3,2\%$  para un nivel de confianza de 97% ( $Z=2$ ) y suponiendo  $P=Q=0,5$  y  $\pm 2,9\%$  para datos globales, para un nivel de confianza de 95% ( $Z=2$ ) y suponiendo  $P=Q=0,5$ .

Previo a la recogida global de datos se llevó a cabo una fase de pre-test el día 13 de octubre de 2014. Una vez incorporados los resultados del pre-test se procedió a modificar el cuestionario mejorando la versión inicial y se preparó para su impresión y posterior distribución. El trabajo de campo se llevó a cabo entre el 16 de octubre y el 19 de noviembre de 2014. Los cuestionarios fueron cumplimentados en las aulas (durante jornadas lectivas) por los alumnos previo contacto con los profesores titulares de las diferentes asignaturas y titulaciones. En todo el proceso de recogida de datos estuvo presente el doctorando que elabora esta tesis, que se encargó de dar las instrucciones oportunas sobre el modo y el fin de dicha encuesta, así como, de responder a las posibles dudas.

El muestreo realizado es estratificado con afijación por área de conocimiento. Respetando la estructura de la población (estudiantes) para así obtener una muestra autoponderada.

---

<sup>259</sup> [https://www.udc.gal/cifras/estadistica/estadistica\\_2012\\_2013.html](https://www.udc.gal/cifras/estadistica/estadistica_2012_2013.html) fecha de la consulta (17/12/2013)

## **TERCERA PARTE. ANÁLISIS DE LOS DATOS**

### **CAPITULO 6. EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES (ANÁLISIS DE DATOS)**

#### **6.1. INTRODUCCIÓN**

Para verificar las hipótesis que se plantean en esta tesis se van a utilizar dos bases de datos. La primera corresponde a estudiantes de la Universidad de A Coruña de primer y último curso de titulación de grado. Esta base de datos se ha elaborado ex professo para la realización de la presente tesis y cuenta con un total de 948 casos válidos. La segunda base de datos pertenece a la investigación Capital Social y desigualdad en España (2013) dicho estudio fue realizado por el grupo de la Universidad de A Coruña OSIM (Grupo de Investigación Organizaciones Sociales, Investigación y Mercados). Del total de la muestra se han seleccionado 543 casos dentro del intervalo de edad entre 18 a 34 años y que no poseen estudios universitarios.

El análisis que se lleva a cabo en este capítulo combina los tres elementos principales que se estudian a lo largo de esta tesis (el capital social, la universidad y los jóvenes). El estudio de los jóvenes se hará desde la teoría de Bourdieu de la reproducción social en la escuela y desde la teoría de la juventud de clase.

Factores del capital social que son claves para el análisis los conforman las siguientes variables: las redes sociales, las normas y sanciones, la confianza generalizada, participación formal e informal y el compromiso cívico. De este modo se incluyen los principales elementos de estudio de las más importantes escuelas en la investigación de la teoría del capital social (escuela estructuralista, escuela culturalista o comunitaria y, por último, la escuela que estudia el capital social desde la perspectiva de redes sociales).

Además, con el fin de enriquecer el análisis se incluirán otros factores ligados al capital social (inversión en capital cultural, movilidad social, valoración de los títulos, variables socioeconómicas).

Por último, debemos tener presente que en esta tesis también realizamos un análisis que implica a una institución comunitaria (universidad). Por eso, se antoja muy relevante evaluar el grado de integración y la inversión en redes sociales dentro de esta institución, al mismo tiempo que se posibilita el aumento del compromiso cívico y la participación activa.

## **6.2. PERFIL SOCIO-ECONOMICO DE LOS JÓVENES**

A continuación haremos una breve descripción de los jóvenes que componen la muestra que vamos a analizar en esta tesis. En primer lugar describiremos las características socioeconómicas de los jóvenes universitarios (Universidad de A Coruña) usando las variables: edad, sexo, distribución por área científica de conocimiento (respecto a la titulación de grado a la que pertenecen), el nivel académico máximo alcanzado por sus progenitores, la modalidad de convivencia o tipo de hogar, el número de personas con las que conviven, los ingresos brutos disponibles en el hogar y la profesión de la personas con la que conviven que aporte mayores ingresos al hogar.

Después de la descripción de estas variables respecto a los universitarios elaboraremos un índice de clase social siguiendo la propuesta de Bourdieu (1979). En este índice incluiremos las variables referidas a (el nivel académico de los padres, los ingresos disponibles en el hogar y la profesión de la persona que aporta los mayores ingresos al hogar). El índice de clase social nos valdrá para categorizar la clase social de origen de los estudiantes, además de ser una herramienta esencial para el análisis que tiene como meta el validar las hipótesis propuestas para esta tesis.

En la segunda parte de este apartado se hará una descripción de las variables relativas a los jóvenes no universitarios. Con el fin de poder comparar ambas muestras solo se tomarán las variables comunes a los dos grupos estas son: edad, sexo, educación del padre, número de personas que residen en el hogar e ingresos disponibles en el hogar<sup>260</sup>.

Esta primera aproximación a las muestras de estudio se realizará mediante el análisis de frecuencias y estadísticos descriptivos.

## **6.2.1. JÓVENES UNIVERSITARIOS**

### **6.2.1.1. EDAD**

Como hemos apuntado en la descripción de las muestras el intervalo de edad que se va a estudiar (para ambos grupos de jóvenes) se encuentra entre los 18 y los 34 años de edad. Del total de la muestra para esta población (N=948) disponemos de datos relativos a 936 alumnos.

Entre los jóvenes universitarios la media de edad está en los 21,19 años. La edad que más población acumula es la de 18 años (moda) con un 28,9% del total de la muestra. Por el contrario la edad que menos frecuencia tiene es la de 33 años con solo un 0,2% del total.

Debemos tener en cuenta que la muestra se encuentra compuesta de alumnos de primer y último año de carrera, como consecuencia el grupo que va de los 18 años a los 27 años acumula el 96,5% de la muestra, esto se explica porque la mayoría de los jóvenes universitarios con edades superiores a los 27 años se encuentran en estudios de tercer ciclo, de ahí que el peso del grupo que va de los 28 años a los 34 años solo suponga el 3,5% del total de alumnos.

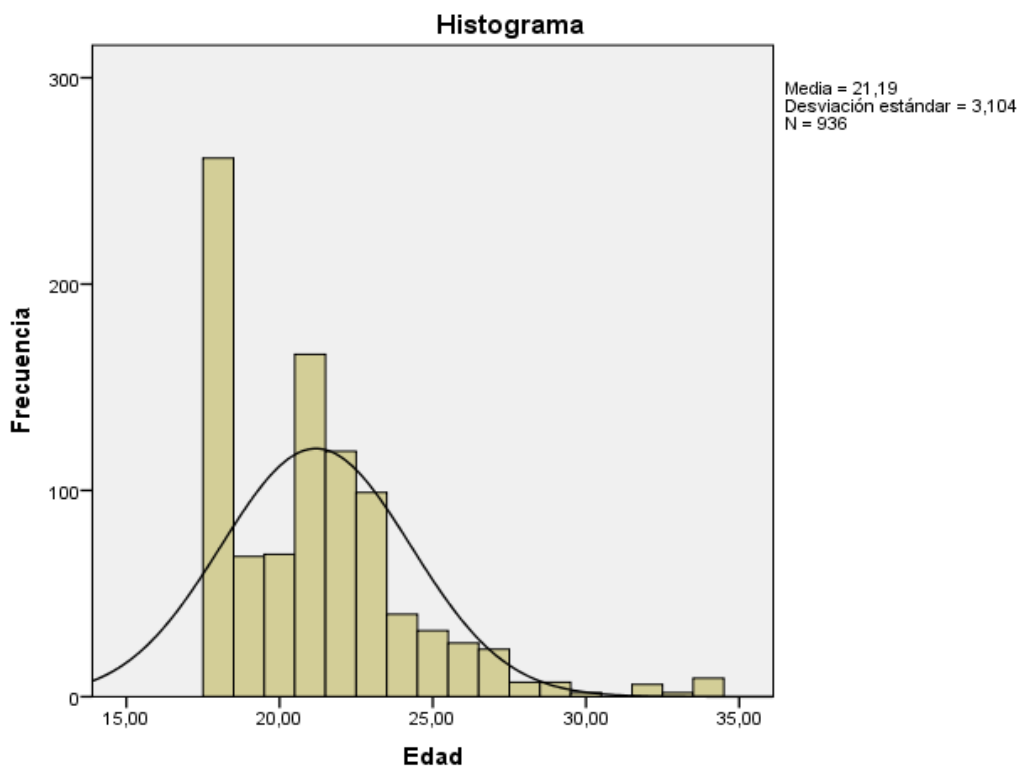
La media de edad para los alumnos de primer curso es de 19,34 años. Los alumnos de último curso de grado tienen una edad mayor, y sitúan su media de edad en 22,97 años, equivalente a

---

<sup>260</sup> A pesar de que el cuestionario OSIM (2013) Capital social y desigualdad en España posee la variable “profesión de la persona con mayores ingresos en el hogar” las categorías que en ella se incluyen son diferentes y no asimilables a las elaboradas para el cuestionario de la presente tesis, por lo que se ha optado por no incluir esta variable.

los tres cursos que separan a estos dos grupos<sup>261</sup>. Por último, cabe señalar que la media de edad para toda la muestra es de 21,19 años.

**Gráfico 3. Distribución de universitarios por edad**



Fuente: Elaboración propia.

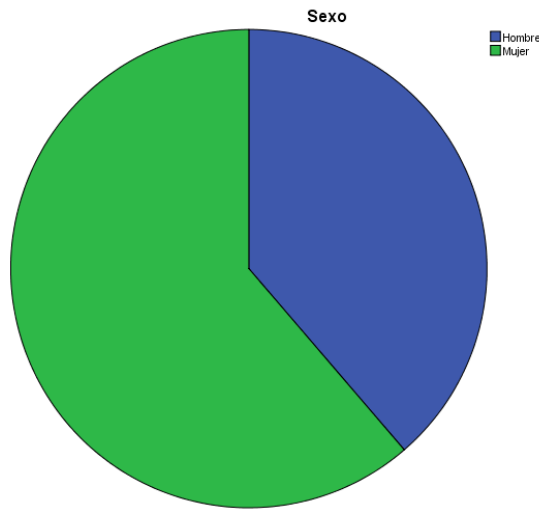
### 6.2.1.2. SEXO

La distribución según el sexo de los universitarios queda de la siguiente forma, del total de los datos disponibles para esta variable (N=941) la cifra de 364 corresponde al número de varones, lo que equivale a un 38,7% del total. En lo que respecta a las mujeres alcanzan una cifra de 577 alumnas, un 61,3% del total de la muestra. Estas proporciones se ajustan a las estadísticas oficiales proporcionadas por la Universidad de A Coruña.

En lo que hace referencia a la media de sexo por edades los hombres tienen una media de edad de 21,4 años; la de las mujeres es ligeramente inferior, alcanzando los 21,05 años.

<sup>261</sup> No todas las titulaciones en las que se ha realizado la encuesta cuentan con el mismo número de cursos para las titulaciones de grado, aunque sí la mayoría.

**Gráfico 4. Distribución de universitarios por sexo**

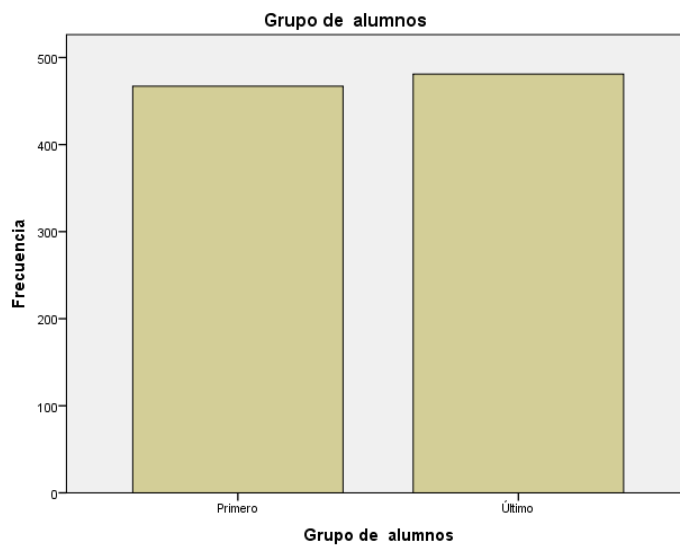


Fuente: Elaboración propia.

### 6.2.1.3. GRUPO Y ÁREA DE CONOCIMIENTO

Uno de los objetivos de este análisis es la comparación entre alumnos de primer y último curso de grado. Para ello se han tratado de homogeneizar la muestra guardando la proporcionalidad entre estos dos conjuntos de estudiantes. Según los datos disponibles (N=948) conforman el grupo de primer año 466 alumnos, que corresponde a un 49,3% del total. El grupo de alumnos de último año alcanza la cifra de 481 lo que corresponde a un 50,7% de la muestra.

**Gráfico 5. Distribución de universitarios por grupo**

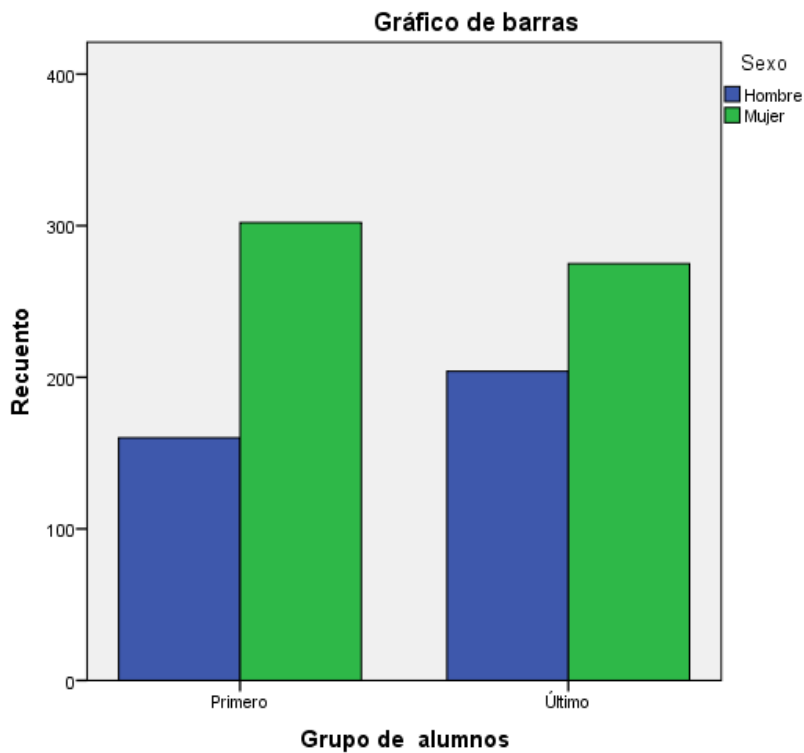


Fuente: Elaboración propia-

Según la distribución por sexos, el grupo de alumnos de primer año tiene 160 varones lo que equivale a un 34,63% del total para este primer grupo. Las mujeres en este primer grupo ascienden a 302, lo que supone un 65,37% del total de alumnos de primer año.

En lo relativo a alumnos de último curso de grado la cifra de los varones es de 204 alumnos, lo que supone un 42,59% del total dentro de este conjunto. Respecto a las mujeres su número sigue siendo superior aunque la distancia se acorta, en este caso las mujeres son 275, lo que representa un 57,41% de la distribución dentro de los alumnos de último curso de grado.

**Gráfico 6. Distribución de universitarios por sexo y grupo.**



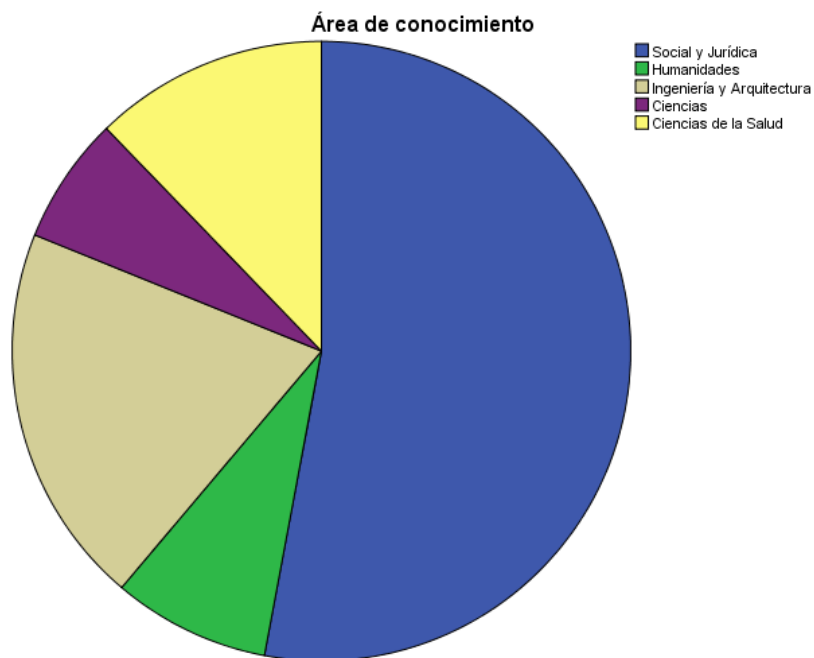
Fuente: Elaboración propia.



La distribución de alumnos en relación a las cinco áreas de conocimiento (Social y jurídica, humanidades, ingeniería y arquitectura, ciencias y ciencias de la salud) y sexo queda de la siguiente manera (Gráfico 7):

En el área de ciencias sociales y jurídicas hay 498 alumnos, lo que corresponde a un 52,9% del total de la muestra. Dentro de esta área los varones ascienden a 167 lo que representa el 33,5% de los integrantes de esta área. Por otra parte, las mujeres en este grupo ascienden a 331, lo que representa el 66,5% del total de alumnos dentro del total dentro del área.

**Gráfico 7. Distribución de universitarios por área de conocimiento**



Fuente: Elaboración propia.

En lo que se refiere área de humanidades el total de la muestra es de 77 alumnos (8,2% del total de los encuestados). La distribución según sexos es de 33 varones (42,9% dentro de esta área de conocimiento) y 44 mujeres (57,1% del total de los estudiantes de humanidades).

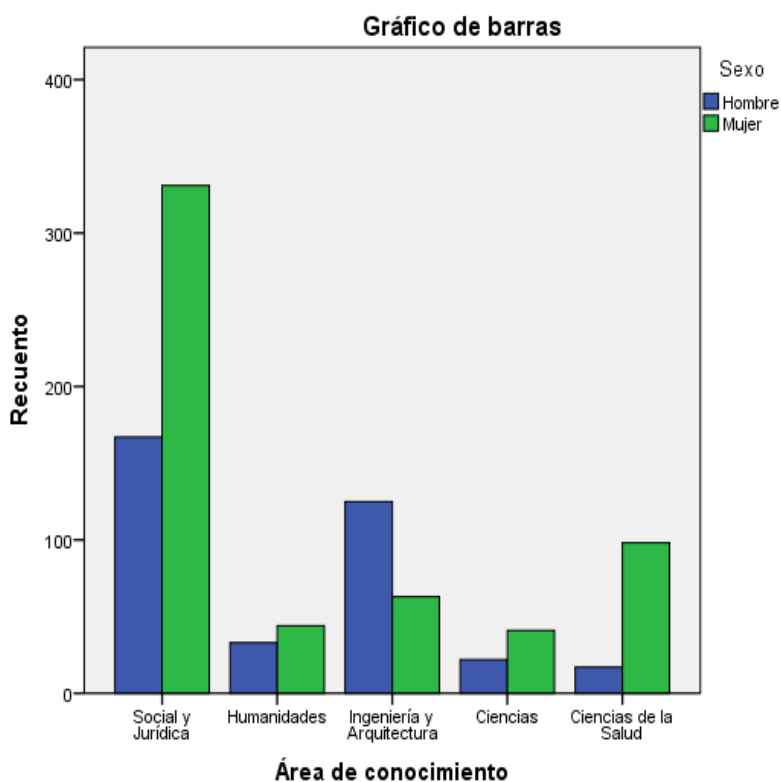
En el área de ingeniería y arquitectura el total de alumnos entrevistados asciende a 188 (20,0% del total de estudiantes). De estos, los hombres ascienden a 125 (66,5% del total para los

alumnos de ingeniería y arquitectura) y las mujeres en este ámbito son 63 (33,5% del total de estudiantes encuestados dentro de ingeniería y arquitectura).

Dentro del área de ciencias el número de alumnos entrevistados asciende a 63 (6,7% del total de la muestra). De este número de alumnos de ciencias 22 son hombres (34,9% del total de alumnos de ciencias) y 63 mujeres (65,1% de las alumnas de ciencias).

En último lugar relataremos la distribución dentro del área de ciencias de la salud. Dentro de este grupo el total de alumnos encuestados es de 115 (12,2% del total de la muestra). De estos alumnos 17 son hombres (14,8% de este grupo) y 98 mujeres (85,2% del total del grupo).

**Gráfico 8. Distribución de universitarios por sexo y área conocimiento.**



Fuente: Elaboración propia.

#### 6.2.1.4. ESTUDIOS DE LOS PADRES

A Continuación vamos a llevar a cabo una descripción sobre los niveles académicos de los padres de los alumnos universitarios (N=910 para los padres; N=915 para las madres).

**Tabla 2. Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno, menos de primarios, no se han completado los estudios primarios	29	3,1	3,2	3,2
	Estudios Primarios completo	122	12,9	13,4	16,6
	Estudios Secundarios- 1er ciclo	177	18,7	19,5	36,0
	Estudios Secundarios- 2º ciclo	321	33,9	35,3	71,3
	Estudios Universitarios- 1er ciclo	93	9,8	10,2	81,5
	Estudios Universitarios- 2º ciclo	115	12,1	12,6	94,2
	Estudios Universitarios- 3er ciclo	53	5,6	5,8	100,0
	Total	910	96,0	100,0	
Perdidos	Sistema	38	4,0		
Total		948	100,0		

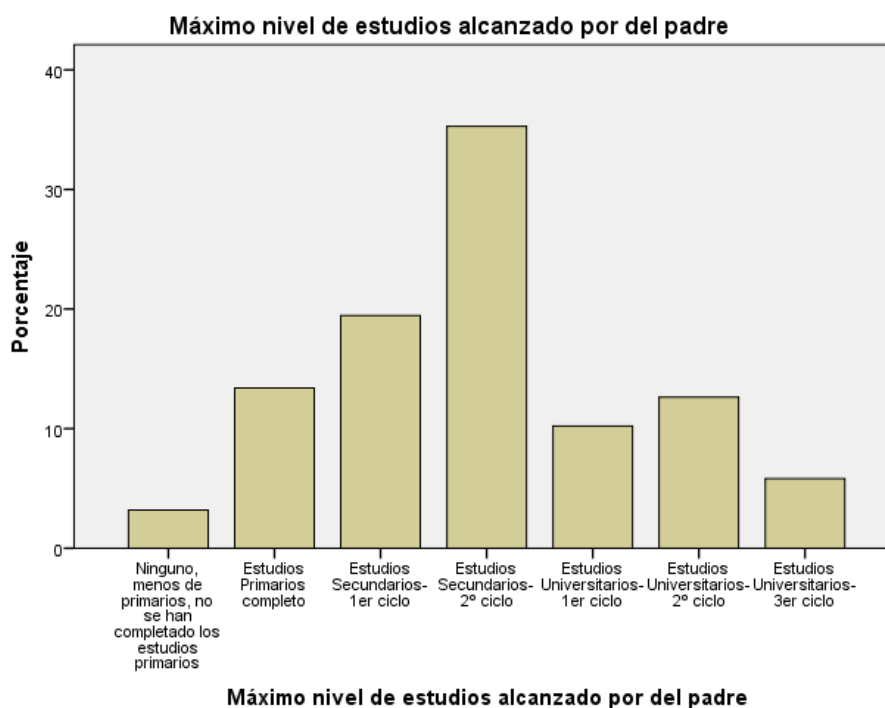
Fuente: Elaboración propia.

El mayor nivel académico que acumula más frecuencia entre los padres es el de estudios secundarios de segundo ciclo con un total de 321 lo que supone un 35,3% del total. Le sigue en segunda posición estudios secundarios de primer ciclo con 177 varones lo que supone el 19,5% del total de padres.

Por el contrario, los valores más bajos se encuentran en los extremos, el que menor número de padres posee es el grupo de sin estudios o con estudios primarios incompletos alcanzando a cifra de 29 varones, lo que representa el 3,2% del total de la distribución. Por otra parte, los padres que tienen estudios universitarios de tercer ciclo 53, un 5,8% del total.

Los valores medios agrupan a los padres con estudios primarios completos 122 (13,4% del total). Le siguen aquellos con estudios universitarios de segundo ciclo 115 padres (12,6% de la muestra) y con estudios universitarios de primer ciclo 93 padres (10,2% del total de padres).

**Gráfico 9. Máximo nivel de estudios alcanzado por el padre (universitarios)**



Fuente: Elaboración propia.

En lo que respecta al nivel académico máximo alcanzado por las madres el que mayor frecuencia acumula es el relativo a estudios secundarios de segundo ciclo con 353 madres que han alcanzado este nivel, lo que representa un 38,6% del total de la muestra. En segundo lugar pero a mucha distancia (menos de la mitad) se encuentra el grupo de madres con estudios secundarios de primer ciclo, su número asciende a 149 lo que representa un 16,3% de la muestra.

Entre los valores más bajos se repite el mismo patrón que con los varones, los grupos con menos frecuencia se encuentran en los extremos de los niveles educativos. Así, vemos que las madres con menor nivel formativo (aquellas que no tienen estudios primarios o no han completado estos estudios) ascienden a 18, lo que representa un 1,9% del total de la muestra. A esta cifra le sigue la de madres con mayor nivel académico, aquellas que tienen estudios universitarios de tercer ciclo cuyo número es de 40 y que representan el 4,2% del total de la muestra. Vemos que entre ambos grupos existe más del doble de diferencia entre el primero y el segundo.

**Tabla 3. Máximo nivel de estudios alcanzado por la madre**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno, menos de primarios, no se han completado los estudios primarios	18	1,9	2,0	2,0
	Estudios Primarios completo	126	13,3	13,8	15,7
	Estudios Secundarios- 1er ciclo	149	15,7	16,3	32,0
	Estudios Secundarios- 2º ciclo	353	37,2	38,6	70,6
	Estudios Universitarios- 1er ciclo	98	10,3	10,7	81,3
	Estudios Universitarios- 2º ciclo	131	13,8	14,3	95,6
	Estudios Universitarios- 3er ciclo	40	4,2	4,4	100,0
	Total	915	96,5	100,0	
Perdidos	Sistema	33	3,5		
Total		948	100,0		

Fuente: Elaboración propia.

El resto de valores se encuentran bastante equilibrados. Las madres con estudios universitarios de segundo ciclo constituyen un grupo de 131 individuos, lo que representa un 14,3% del total. Le siguen las madres con estudios primarios completos cuyo número es de 126, y equivale a un 13,3%. Cercano aunque con menos frecuencia tenemos el grupo de madres que poseen estudios universitarios de primer ciclo, su número es de 98, lo que representa el 10,3% del total.

**Gráfico 10. Máximo nivel de estudios alcanzado por la madre (universitarios)**



Fuente: Elaboración propia.

### 6.2.1.5. TIPO DE HOGAR

A continuación haremos una descripción de los diferentes modos de convivencia en el hogar que tiene los universitarios (N=922)<sup>262</sup>.

**Tabla 4. Modo de convivencia en el hogar (universitarios)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Familia	577	60,9	62,6	62,6
	Solo/a	34	3,6	3,7	66,3
	Pareja	50	5,3	5,4	71,7
	Vivienda compartida	219	23,1	23,8	95,4
	Residencia de estudiantes	39	4,1	4,2	99,7
	Otros	3	,3	,3	100,0
	Total	922	97,3	100,0	
Perdidos	Sistema	26	2,7		
Total		948	100,0		

Fuente: Elaboración propia.

La modalidad de convivencia más frecuente entre los universitarios es la de convivir en el hogar familiar, más de la mitad de la muestra, 577 estudiantes (62,6%) se encuentran dentro de este modalidad. Le sigue el grupo de aquellos que viven en una vivienda compartida con 219 estudiantes (23,8%). Como podemos observar la suma de estos dos grupos aglutina al 86,4% de la muestra, 796 jóvenes.

Además, cabe señalar que el resto de grupos no superar el seis por ciento de la distribución. Así, tenemos que aquellos que viven en pareja suponen el 5,3%, les siguen los que están en residencias universitarias con 4,1%. Con menor porcentaje, aquellos que viven solos que representan un 3,7% o los que se encuentran en otras modalidades de convivencia con sólo un 0.3%.

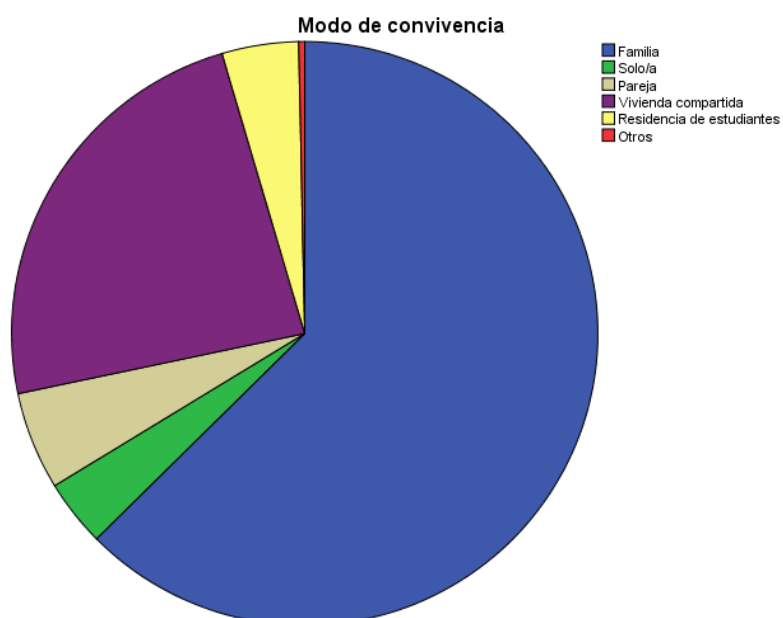
En relación al número de personas que componen el hogar de los universitarios la media se sitúa en 3,74 personas por cada hogar. El hogar menos numeroso lo conforma una sola

---

<sup>262</sup> Después de analizar los datos respecto a modo de convivencia (según sexo y grupo) hemos apreciado que no existen diferencias significativas, por lo que no vemos necesarias adjuntar estos datos ya que no aportaría ninguna información relevante al análisis.

persona y el más numeroso estaría compuesto por once, la suma de estas tres distribuciones asciende a 496 casos y representa un 53,04% del total de la muestra.

**Gráfico 11. Modo de convivencia en el hogar (universitarios)**



Fuente: Elaboración propia.

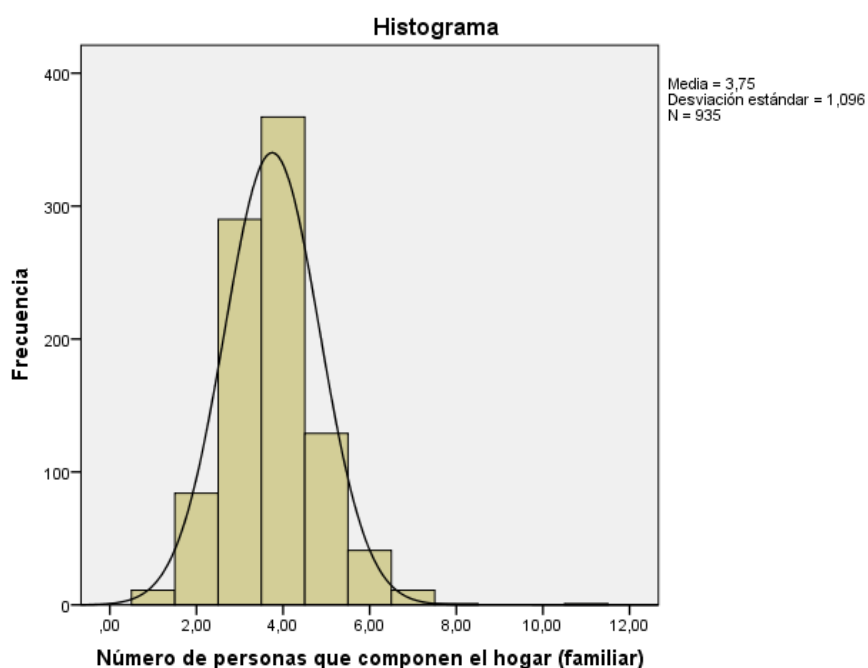
La mayor concentración de valores se da entre aquellos hogares compuestos entre 3 y cinco personas en total.

**Tabla 5. Número de personas que componen el hogar familiar (universitarios)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1,00	11	1,2	1,2	1,2
	2,00	84	8,9	9,0	10,2
	3,00	290	30,6	31,0	41,2
	4,00	367	38,7	39,3	80,4
	5,00	129	13,6	13,8	94,2
	6,00	41	4,3	4,4	98,6
	7,00	11	1,2	1,2	99,8
	8,00	1	,1	,1	99,9
	11,00	1	,1	,1	100,0
		Total	935	98,6	100,0
Perdidos	Sistema	13	1,4		
Total		948	100,0		

Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico 12. Número de personas que componen el hogar familiar (universitarios)**



Fuente: Elaboración propia.

Como podemos ver en la tabla X si relacionamos modo de convivencia con hogar tenemos que la media para todos los valores se encuentran entre 3 (valor otorgado a otros modos de convivencia) y 3,97 (residencia de estudiantes).

**Tabla 6. Media del número de personas que componen el hogar según modalidad de convivencia (universitarios)**

Modo de convivencia	Media	N	Desviación estándar
Familia	3,8094	577	1,07773
Solo/a	3,1765	34	1,54666
Pareja	3,2400	50	1,34862
Vivienda compartida	3,7717	219	,94961
Residencia de estudiantes	3,9744	39	1,11183
Otros	3,0000	2	1,41421
Total	3,7514	921	1,09944

Fuente: Elaboración propia.



### 6.2.1.6. INGRESOS EN EL HOGAR

Dentro de la variable que mide el conjunto de ingresos disponibles en el hogar el intervalo que mayor frecuencia acumula es el que va de 2000 a 2999€ con 213 casos lo que corresponde a un 23,8% del total. Le siguen aquellos hogares que disponen de una renta entre 3000 a 4999€ con 185 casos y un porcentaje de 20,7%.

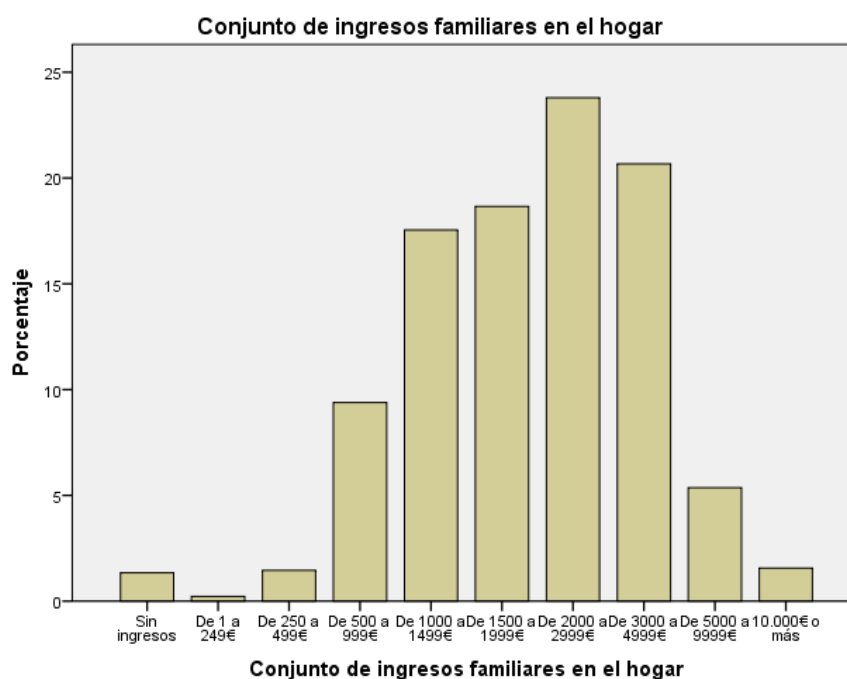
**Tabla 7. Distribución del conjunto de ingresos familiares en el hogar (universitarios)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sin ingresos	12	1,3	1,3	1,3
	De 1 a 249€	2	,2	,2	1,6
	De 250 a 499€	13	1,4	1,5	3,0
	De 500 a 999€	84	8,9	9,4	12,4
	De 1000 a 1499€	157	16,6	17,5	29,9
	De 1500 a 1999€	167	17,6	18,7	48,6
	De 2000 a 2999€	213	22,5	23,8	72,4
	De 3000 a 4999€	185	19,5	20,7	93,1
	De 5000 a 9999€	48	5,1	5,4	98,4
	10.000€ o más	14	1,5	1,6	100,0
	Total	895	94,4	100,0	
Perdidos	Sistema	53	5,6		
	Total	948	100,0		

Fuente: Elaboración propia.

Bajando del veinte por ciento existen dos grupos (el que va de 1500 a 1999€ y aquel que va de 1000 y los 1499€). Los hogares con ingresos en torno a los 1500 a 1999€ la frecuencia que alcanza este intervalo es de 167 casos, cuya equivalencia es del 18,7% del total de la muestra. Aquellos hogares cuya renta disponible oscila entre los 1000 y los 1499€ son 157 y equivalen a un 17,5% de la muestra.

**Gráfico 13. Distribución del conjunto de ingresos familiares en el hogar (universitarios)**



Fuente: Elaboración propia.

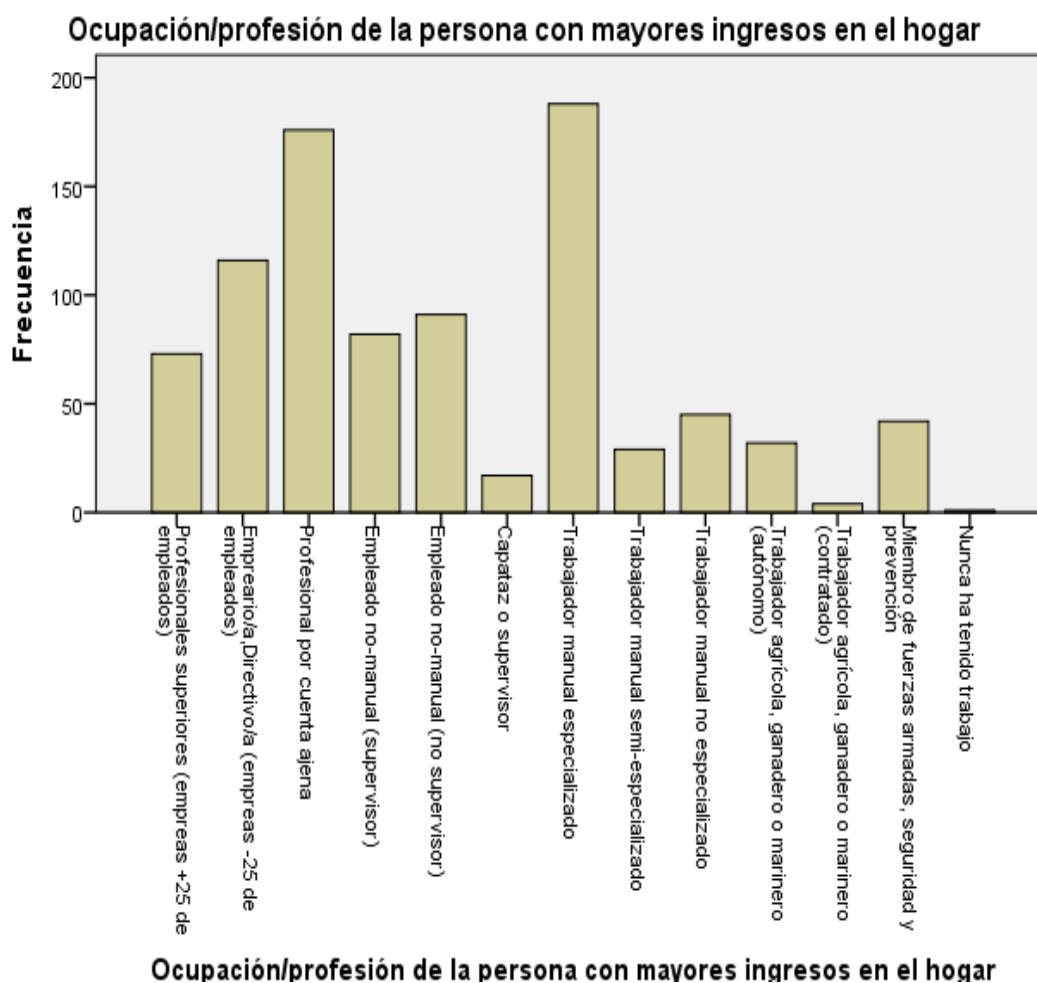
El resto de valores no superan el 10% de los casos. Así tenemos que aquellos hogares con ingresos más bajos de 1 a 249€ tienen una frecuencia de 2, y suponen solamente el 0,2% de la distribución. Le siguen los hogares sin ingresos que ascienden a 12 casos, y cuyo porcentaje es de 1,3%. Con valores parecidos entre sí tenemos a los hogares con ingresos entre los 250 a 499€, con 13 casos y un porcentaje de 1,5% y los hogares con ingresos de 10.000€ o más con una frecuencia de 14 casos y un porcentaje de 1,6% sobre el total.

### **6.2.1.7. OCUPACIÓN DE LA PERSONA CON MAYORES INGRESOS EN EL HOGAR**

La variable que recoge la ocupación (profesión) de aquella persona que aporta los mayores ingresos al hogar se encuentra dividida en 12 categorías que corresponden con ocupaciones y una que se refiere a aquellas personas que nunca han tenido una ocupación.

La ocupación que más número de casos acumula es la de trabajador manual especializado con 188, lo que representa un 21,0% de la muestra. A continuación, se sitúan los profesionales por cuenta ajena cuya cifra es de 176 casos, lo que corresponde a un 19,6% del total.

**Gráfico 14. Ocupación/profesión de la persona con mayores ingresos en el hogar (universitarios)**



**Ocupación/profesión de la persona con mayores ingresos en el hogar**

Fuente: Elaboración propia.

Seguidamente a estos valores más altos se sitúan dos categorías que sobrepasan el 10% de los casos compuesto por los grupos Emprearior/a,Directivo/a (empreas -25 de empleados) con una frecuencia de 116 casos y un porcentaje de 12,9%. Y la categoría de Empleado no-manual (no supervisor) con 91 casos y un porcentaje de 10,2%.

**Tabla 8. Ocupación/profesión de la persona con mayores ingresos en el hogar (universitarios)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Profesionales superiores (empreas +25 de empleados)	73	7,7	8,1	8,1
	Emprearario/a, Directivo/a (empreas -25 de empleados)	116	12,2	12,9	21,1
	Profesional por cuenta ajena	176	18,6	19,6	40,7
	Empleado no-manual (supervisor)	82	8,6	9,2	49,9
	Empleado no-manual (no supervisor)	91	9,6	10,2	60,0
	Capataz o supervisor	17	1,8	1,9	61,9
	Trabajador manual especializado	188	19,8	21,0	82,9
	Trabajador manual semi-especializado	29	3,1	3,2	86,2
	Trabajador manual no especializado	45	4,7	5,0	91,2
	Trabajador agrícola, ganadero o marinero (autónomo)	32	3,4	3,6	94,8
	Trabajador agrícola, ganadero o marinero (contratado)	4	,4	,4	95,2
	Miembro de fuerzas armadas, seguridad y prevención	42	4,4	4,7	99,9
	Nunca ha tenido trabajo	1	,1	,1	100,0
	Total	896	94,5	100,0	
Perdidos	Sistema	52	5,5		
Total		948	100,0		

Fuente: Elaboración propia.

El resto de casos no superan el 10%, de este grupo los valores más bajos corresponden a aquellos que nunca han trabajado, solo un caso que equivale al 0.1%. y a los trabajadores agrícolas o ganaderos con 4 casos, lo que corresponde a un 0.4% del total.

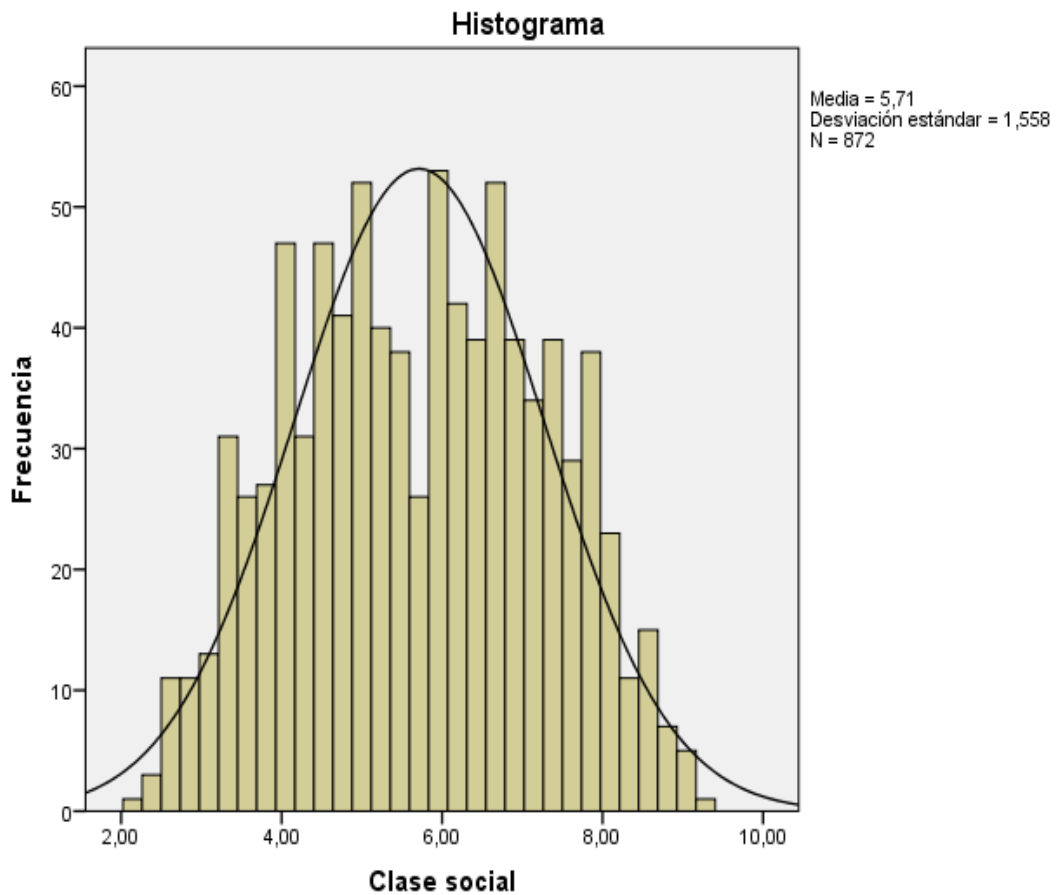
### 6.2.1.8. CLASE SOCIAL DE ORIGEN

Como hemos descrito anteriormente para la elaboración del índice de clase social se sigue el modelo de proporcionado por Bourdieu (1979) y que se compone de las variables relativas al capital cultural de los padres (máximo nivel académico de padres y madres)<sup>263</sup>, ingreso en el hogar y ocupación (profesión) de la persona que aporta mayores ingresos al hogar.

<sup>263</sup> Todas las variables que componen este índice se encuentran estandarizadas y puntúan en una escala de 1 a 10, al igual que el propio índice de clase social.

La media del índice de clase social se sitúa en 5,71. El valor más bajo registrado tiene una puntuación de 2,14 y el máximo es de 9,33. Por lo que la diferencia entre el valor más alto y el más bajo es de un rango de 7,19 y la varianza de 2,42. El valor que más se repite (moda) es de 5,90 con una frecuencia de 24 casos.

**Gráfico 15. Distribución de los universitarios según su clase social.**

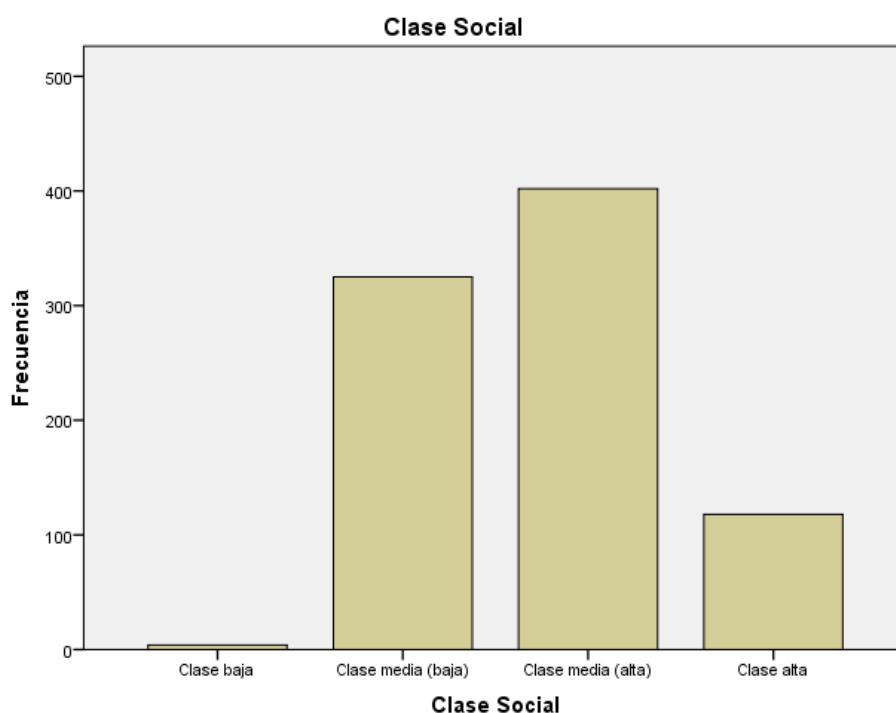


Fuente: Elaboración propia.

Dada la distribución de la muestra que podemos apreciar en el gráfico X y con el fin de operativizar el análisis hemos dividido la muestra en cuatro categorías (clase baja, clase media-baja, clase media-alta y clase alta)<sup>264</sup>.

<sup>264</sup> Los puntos de corte se han establecido en cuatro partes iguales con intervalos cuyo rango es de 2,5 putos.

**Gráfico 16. Distribución de los universitarios según su clase social por grupos**



Fuente: Elaboración propia.

El grupo más numeroso corresponde a la clase social media (alta) con 402 casos, lo que equivale a un 47,3% del total. Le sigue la clase social media (baja) con 325 casos y un porcentaje de 38,3% para toda la muestra.

La clase social alta tiene una frecuencia de 118 casos lo que equivale a un 13,9%. Y en último lugar, la clase social baja con solo cuatro casos y un 0,5% del total de la distribución.

**Tabla 9. Clase Social por grupos (universitarios)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Clase baja	4	,4	,5	,5
	Clase media (baja)	325	34,3	38,3	38,8
	Clase media (alta)	402	42,4	47,3	86,1
	Clase alta	118	12,4	13,9	100,0
	Total	849	89,6	100,0	
Perdidos	Sistema	99	10,4		
	Total	948	100,0		

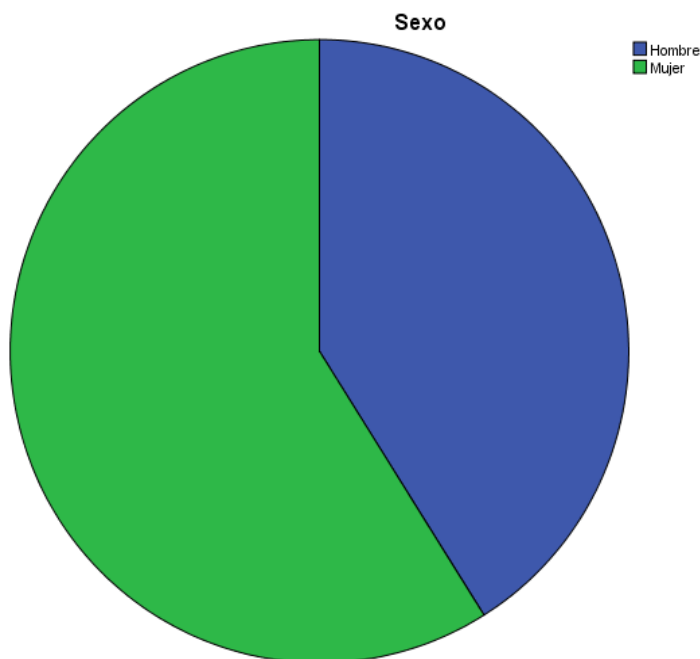
Fuente: Elaboración propia.

## 6.2.2. JÓVENES NO UNIVERSITARIOS (DESCRIPTIVOS)

### 6.2.2.1. EDAD Y SEXO

La muestra para jóvenes no universitarios está compuesta de 543 casos, de los cuales 223 son hombres y 320 mujeres, lo que representa unos porcentajes del 41,1% (hombres) y 58,9% (mujeres).

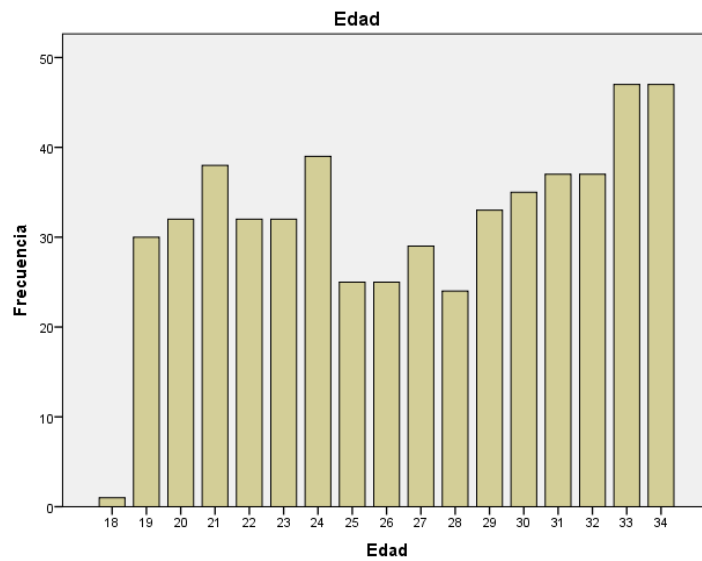
**Gráfico 17. Distribución de los jóvenes no universitarios por sexo**



Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.

La media de edad para este grupo se establece en 26,92 años para el total de estos jóvenes. Según podemos ver en el gráfico X, la distribución es mucho más homogénea en este grupo de jóvenes no universitarios. Concentrándose los valores más altos en aquellos que sobrepasan los 32 años.

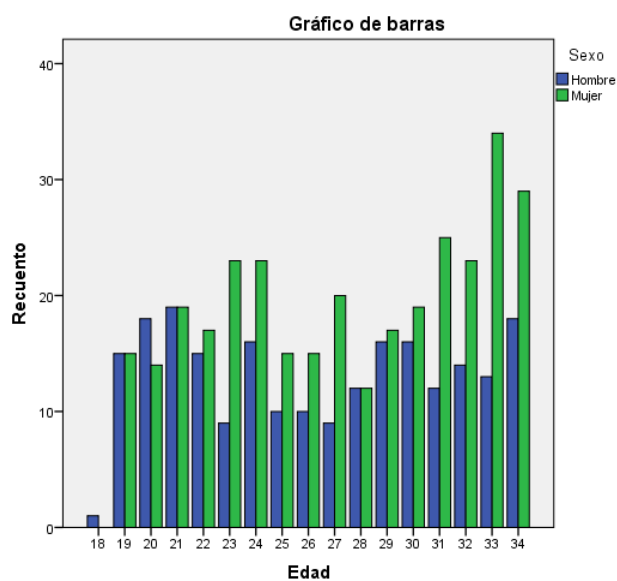
**Gráfico 18. Distribución de los jóvenes no universitarios por edad**



Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.

La media de edad es de 26,35 años para los hombres, y 27,32 para las mujeres. Podemos apreciar que la diferencia entre ambos es de casi un año (0,97). En el gráfico X donde se nos muestra en la distribución de los no universitarios por sexo y edad vemos que es en los tramos de edad más alta donde la diferencia de casos entre hombres y mujeres es mucho más alta, con una significativa ventaja para las mujeres en todos estos grupos de edad (en especial a partir de los 30 años).

**Gráfico 19. Distribución de los jóvenes no universitarios por edad y sexo**



Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.



## 6.2.2.2. EDUCACIÓN DEL PADRE

Dentro de la variable máximo nivel académico alcanzado por el padre tenemos que el grupo mayoritario es el de estudios Primarios completo la frecuencia para esta categoría es de 132 casos lo que representa el 25,6% de la distribución.

**Tabla 10. Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre (no universitarios)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno, menos de primarios, no se han completado los estudios primarios	70	12,9	14,6	14,6
	Estudios Primarios completo	123	22,7	25,6	40,2
	Estudios Secundarios- 1er ciclo	81	14,9	16,9	57,1
	Estudios Secundarios- 2º ciclo	98	18,0	20,4	77,5
	Estudios Universitarios- 1er ciclo	37	6,8	7,7	85,2
	Estudios Universitarios- 2º ciclo	62	11,4	12,9	98,1
	Estudios Universitarios- 3er ciclo	9	1,7	1,9	100,0
	Total	480	88,4	100,0	
Perdidos	Ns/Nc	63	11,6		
Total		543	100,0		

Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.

En segundo lugar se encuentran aquellos padres con estudios secundarios de segundo ciclo, su cifra asciende a 98 casos, el 20,4% del total.

Las demás categorías dentro de esta variable no alcanzan el 20% de la muestra, en este grupo se sitúan aquellos con estudios de secundarios de primer ciclo (81 casos y un porcentaje de 16,9%). A continuación, se encuentran los padres sin estudios o con estudios primarios incompletos (70 casos y un porcentaje de 14,6%). Por último, entre estos valores medios están la categoría de padres con estudios universitarios de segundo ciclo (62 casos que representan el 12,9%).

**Gráfico 20. Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre (no universitarios)**



**Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre**

Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.

Los valores más bajos se encuentran entre aquellos padres que tienen estudios de tercer ciclo y aquellos que poseen estudios universitarios de primer ciclo. La cifra para los padres con estudios de tercer ciclo es de 9 casos, un 1,9% del total. El grupo de padres con estudios universitarios de primer ciclo es de 37 casos y corresponde a un 7,7% del total.

### **6.2.2.3. TIPO DE HOGAR (PERSONAS EN EL HOGAR)**

La media de personas que componen el hogar de los jóvenes no universitarios se sitúa en 3,35.

El tipo de hogar de menor número está formado por 1 sola persona (29 casos lo que equivale a 5,3% del total) y el más numeroso está compuesto por 17 individuos (con 1 solo caso, 0.2%).

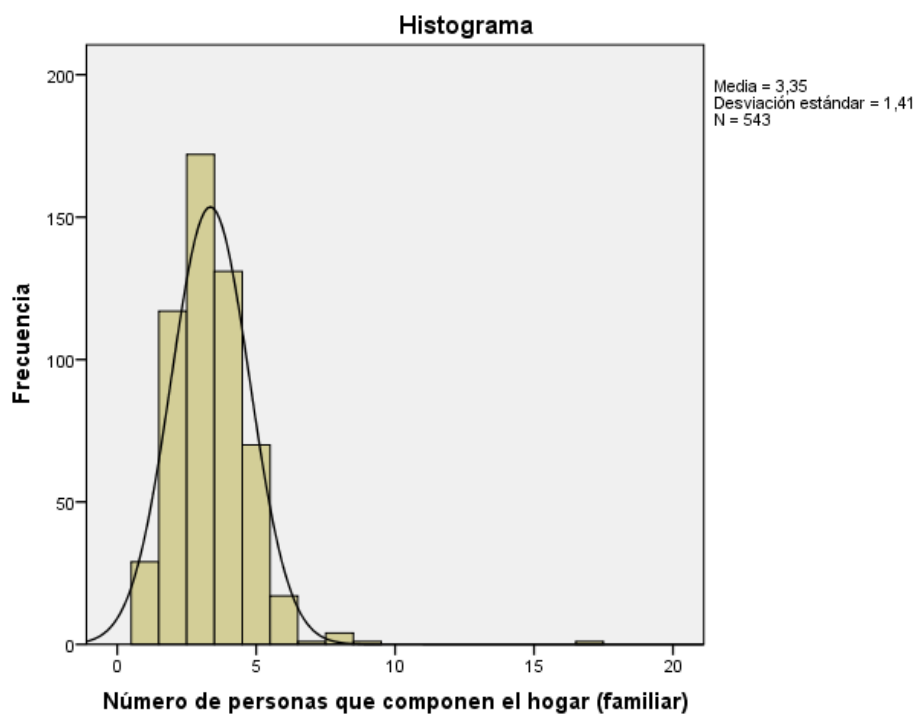
Los hogares con mayor número de casos son los que están formados por tres personas (172 casos y un 31,7% del total). Le siguen los hogares con cuatro miembros con 131 casos y que equivalen al 24,1% de la muestra. Los hogares con dos integrantes son el tercer grupo más numeroso con 117 casos, lo que equivale a un 21,5%. La mayor concentración de casos se da entre aquellos hogares compuestos entre 2 y 4 miembros estas categorías agrupan al 77.4% del total de la muestra.

**Tabla 11. Número de personas que componen el hogar familiar**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1	29	5,3	5,3	5,3
	2	117	21,5	21,5	26,9
	3	172	31,7	31,7	58,6
	4	131	24,1	24,1	82,7
	5	70	12,9	12,9	95,6
	6	17	3,1	3,1	98,7
	7	1	,2	,2	98,9
	8	4	,7	,7	99,6
	9	1	,2	,2	99,8
	17	1	,2	,2	100,0
	Total	543	100,0	100,0	

Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.

**Gráfico 21. Número de personas que componen el hogar familiar (no universitarios)**



Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.

El resto de hogares es significativamente más bajo, sobre todo aquellos de más de cinco miembros que solo representan el 1,3% de la muestra.

## 6.2.2.4. INGRESOS EN EL HOGAR

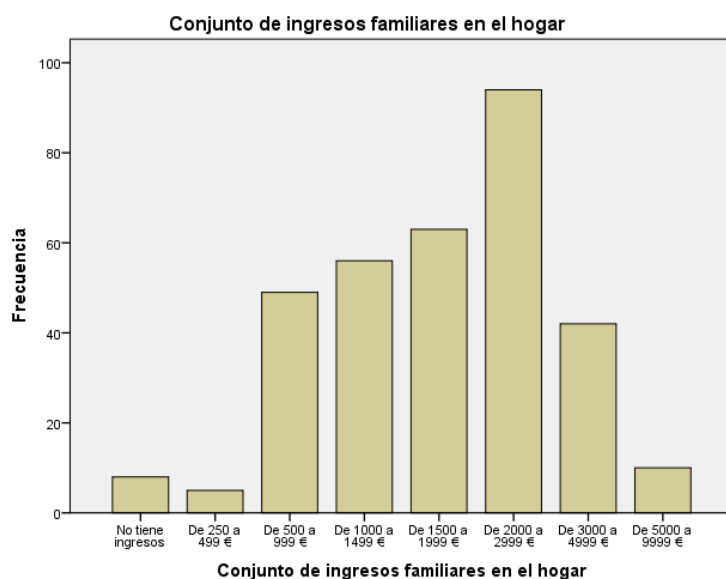
En la variable conjunto de ingresos disponibles en el hogar dentro del grupo de los no universitarios el intervalo que mayor frecuencia acumula es el que va de 2000 a 2999€ con 94 casos lo que corresponde a un 28,7% del total. Le siguen aquellos hogares que disponen de una renta entre 1500 a 1999 € con 63 casos y un porcentaje de 19,3%. En tercer lugar están los que tienen una renta disponible de 1000 a 1499 € con una frecuencia de 56 casos, y un porcentaje respecto al total de 17,1%.

**Tabla 12. Conjunto de ingresos familiares en el hogar (no universitarios)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No tiene ingresos	8	1,5	2,4	2,4
	De 250 a 499 €	5	,9	1,5	4,0
	De 500 a 999 €	49	9,0	15,0	19,0
	De 1000 a 1499 €	56	10,3	17,1	36,1
	De 1500 a 1999 €	63	11,6	19,3	55,4
	De 2000 a 2999 €	94	17,3	28,7	84,1
	De 3000 a 4999 €	42	7,7	12,8	96,9
	De 5000 a 9999 €	10	1,8	3,1	100,0
	Total	327	60,2	100,0	
Perdidos	Sistema	216	39,8		
Total		543	100,0		

Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.

**Gráfico 22. Conjunto de ingresos familiares en el hogar (no universitarios)**



Fuente: OSIM-Desigualdad y capital social en España (2013). Elaboración propia.

El resto de valores no superan el 15% de los casos. El conjunto de ingreso para hogares con frecuencia de casos más baja es para aquellos con 250 a 499 €, estos son solo 5 casos, y suponen solamente el 1.5% de la distribución. Le siguen los hogares sin ingresos que ascienden a 8 casos, y cuyo porcentaje es de 2,4%. Con 10 casos tenemos a los hogares con ingresos de 5000 a 9999 € y un porcentaje de 1,5%. En esta distribución no hay hogares con ingresos de 10.000€ o más euros.

### 6.3. EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO ENTRE LOS UNIVERSITARIOS

Este apartado tiene el fin de conocer si el incremento del capital social de acceso (heredado y propio) entre los estudiantes guarda relación con la pertenencia a la universidad como institución comunitaria.

Con este objetivo nos planteamos, por una parte, saber si el capital social heredado (o de origen) guarda una relación directa con la adquisición de capital social propio. De esta manera se contrasta la veracidad de la hipótesis de Bourdieu (1988) cuando este enuncia que existe una relación directa entre el habitus de clase y un mayor nivel de capital social.

Por otra parte, con el estudio del capital social entre los universitarios podemos contrastar si la integración en una institución comunitaria (universidad) guarda relación con el aumento de capital social propio (acceso y movilizad), tal y como afirma Putnam (2002).

A continuación, haremos un análisis que nos lleve a determinar si existe relación entre las expectativas de movilidad social basadas en el capital cultural (títulos universitarios), la frecuencia de asistencia a la universidad, la participación activa y la aceptación de las normas.

Por último, analizaremos la relación entre mayor nivel de capital social, participación social en el ámbito de la universidad (informal), confianza generalizada y compromiso cívico.

Para la realización de este análisis tomaremos como medida del capital social el capital social de acceso siguiendo el perspectiva del análisis de redes para el capital social (Lin, 2008).

Consideramos que el posicionamiento en redes es un indicador óptimo del capital social. A diferencia del análisis que se realizará entre universitarios y no universitarios el índice de capital social red (o de acceso) para universitarios está compuesto por 18 variables (en lugar de catorce) lo que proporciona mayor pluralidad de acceso a recursos<sup>265</sup>. Cada una de estas 18

---

<sup>265</sup> Con la inclusión de estas cuatro nuevas variables se intenta paliar el sesgo de clase, incluyendo acceso a actores con posiciones en redes que les permitan el acceso a recursos o bienes no profesionales. De lo contrario se puede

variables tiene 6 respuestas posibles. De estas, cinco respuestas pueden ser agrupadas en dos sub-índices (capital social de acceso de origen o heredado; capital social de acceso propio)<sup>266</sup> la suma de estos dos sub-índices nos dará el índice total de capital social de acceso.

### 6.3.1. ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO ENTRE LOS UNIVERSITARIOS

#### 6.3.1.1. ANÁLISIS UNIVARIADO DE LA VARIANZA PARA EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO ENTRE LOS UNIVERSITARIOS

Como primer paso, para llevar a cabo este primer análisis llevaremos a cabo un análisis univariado de la varianza (ANOVA) para el que tomaremos el capital social como variable dependiente y como factores el grupo (estudiantes de primer y último curso), el sexo y la clase social.

En primer lugar comprobaremos la homogeneidad de la muestra, con el fin de descartar que no existan diferencias significativas.

**Tabla 13. Prueba de igualdad de Levene de varianzas de error (Capital Social 18 casos)**

F	df1	df2	Sig.
1,201	14	832	,269

Fuente: Elaboración propia.

Vemos que la prueba de igualdad de varianzas de Levene es de 0,269 (superior a 0.05) lo que nos indica que podemos descartar la hipótesis nula de que las varianzas de error de la variable dependiente son iguales entre sí. O lo que es lo mismo, existen diferencias significativas que nos permiten realizar un análisis para la variable capital social.

---

incurrir en el establecimiento una inercia que nos lleve a plantear el capital social como exclusivo desde una perspectiva de niveles de acceso y movilidad medios o altos.

<sup>266</sup> A partir de este momento nos referiremos al capital social de acceso como capital social.

**Tabla 14. Pruebas de efectos inter-sujetos**

Variable dependiente: capital social individual (18 CASOS)

Origen	Tipo III de suma de cuadrados	gl	Cuadrático promedio	F	Sig.	Eta parcial al cuadrado	Parámetro de no centralidad	Potencia observada <sup>b</sup>
Modelo corregido	370,215 <sup>a</sup>	14	26,444	2,567	,001	,041	35,944	,989
Interceptación	6872,951	1	6872,951	667,292	,000	,445	667,292	1,000
grupo	16,433	1	16,433	1,595	,207	,002	1,595	,243
sexo	,048	1	,048	,005	,946	,000	,005	,051
<b>Clase_GRUPOS</b>	<b>306,730</b>	<b>3</b>	<b>102,243</b>	<b>9,927</b>	<b>,000</b>	<b>,035</b>	<b>29,780</b>	<b>,998</b>
grupo * sexo	1,507	1	1,507	,146	,702	,000	,146	,067
grupo * Clase_GRUPOS	23,804	3	7,935	,770	,511	,003	2,311	,217
sexo * Clase_GRUPOS	21,657	3	7,219	,701	,552	,003	2,103	,200
grupo * sexo * Clase_GRUPOS	4,118	2	2,059	,200	,819	,000	,400	,081
<b>Error</b>	<b>8569,402</b>	<b>832</b>	<b>10,300</b>					
Total	131340,000	847						
Total corregido	8939,617	846						

a. R al cuadrado = ,041 (R al cuadrado ajustada = ,025)

b. Se ha calculado utilizando alpha = ,05

Fuente: Elaboración propia.

En la prueba de efectos inter-sujetos, se nos muestra que (Tabla 14) solo la variable clase social tiene un nivel de significación asumible ( $F=9,927$ ;  $gl.3,832$ ;  $p<0.001$ ). Siguiendo estos datos vemos que solo se puede obtener un análisis de la varianza significativo entre la variable clase social y el capital social. Por lo que descartamos para este análisis los demás factores (grupo y sexo).

En la Tabla 15 tenemos los resultados del análisis comparado de medias de capital social para las diferentes clases sociales (de origen). Debemos recordar que nos movemos en una escala que va de 0 (ningún capital social) a 18 (máximo capital social posible).



**Tabla 15. Clase Social (capital social 18 casos)**

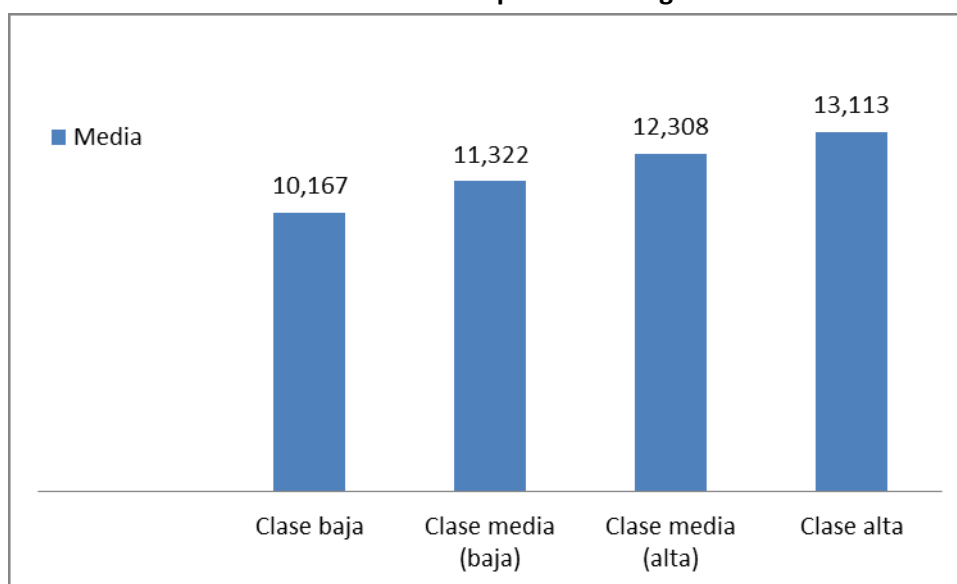
Clase Social	Media	Error estándar	Intervalo de confianza al 95%	
			Límite inferior	Límite superior
Clase baja	10,167 <sup>a</sup>	1,691	6,847	13,487
Clase media (baja)	11,322	,199	10,932	11,712
Clase media (alta)	12,308	,164	11,986	12,631
Clase alta	13,113	,299	12,525	13,701

a. Se basa en la media marginal de población modificada.

Fuente: Elaboración propia.

Lo primero que podemos apreciar en la Tabla 15 es que existe una progresión ascendente en el nivel de capital social. El nivel más bajo de capital social se da en la clase baja con una media de 10,17. Le sigue la clase media baja con 11,33, la clase media alta con 12,31 y, por último, la clase alta con una media 13,11.

**Gráfico 23. Distribución del capital social según clase social**



Fuente: Elaboración propia.

La diferencia entre la media de mayor valor (clase alta) y la que tiene la menor media (clase baja) es de casi tres puntos (2,946). Por tanto, queda claro que hay un incremento del capital social entre los extremos de la distribución, siendo favorable a la clase alta de una manera significativa.

A continuación llevaremos a cabo un análisis de medias comparadas de capital social de grupos (clase social) a través de pruebas post hoc. Para las comparaciones múltiples de la variable dependiente hemos escogido la prueba HSD de Tukey.

**Tabla 16. Comparaciones múltiples entre clases sociales y capital social (18 casos)**

	(I) Clase Social	(J) Clase Social	Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
						Límite inferior	Límite superior
HSD Tukey	Clase baja	Clase media (baja)	-0,85	1,615	0,953	-5,01	3,31
		Clase media (alta)	-1,76	1,613	0,694	-5,91	2,39
		Clase alta	-2,61	1,632	0,379	-6,81	1,59
	Clase media (baja)	Clase baja	0,85	1,615	0,953	-3,31	5,01
		Clase media (alta)	-,91*	0,24	0,001	-1,53	-0,29
		Clase alta	-1,76*	0,346	0	-2,65	-0,87
	Clase media (alta)	Clase baja	1,76	1,613	0,694	-2,39	5,91
		Clase media (baja)	,91*	0,24	0,001	0,29	1,53
		Clase alta	-0,85	0,337	0,058	-1,72	0,02
	Clase alta	Clase baja	2,61	1,632	0,379	-1,59	6,81
		Clase media (baja)	1,76*	0,346	0	0,87	2,65
		Clase media (alta)	0,85	0,337	0,058	-0,02	1,72

Fuente: Elaboración propia.

Se basa en las medias observadas.

El término de error es la media cuadrática (Error) = 10,300.

\*. La diferencia de medias es significativa en el nivel ,05.

Según HSD Tukey existen dos relaciones significativas entre medias. La primera se establece entre los valores de las medias de la clase media alta y clase media baja cuya diferencia es de 0.91 siendo favorable a la clase social media alta (error estándar 0.24; sig. 0,001).

La segunda relación significativa entre medias se establece entre la clase alta y la clase media baja (error estándar 0,346; sig. 0). La diferencia entre las puntuaciones para ambas clases sociales es 1,76 puntos siendo favorable a la clase alta. Debemos señalar que esta relación

tiene un nivel de significación muy alto, lo que le da especial relevancia a esta correspondencia.

Hemos realizado una prueba para la comparación de subconjuntos homogéneos pero tanto en la prueba de HSD Tukey (sig. 0,114) como en la de Scheffe (sig. 0,172) el nivel de significación descarta un análisis válido ambos ( $p > 0.05$ ). Además de que solo se establece un subconjunto, por lo que no aprecian diferencias.

Antes de terminar con este apartado haremos un análisis de correlación bivariada entre la variable capital social (18 casos) que hemos usado en el ANOVA como dependiente y la variable Índice de clase social<sup>267</sup>. Para este análisis se llevará a cabo una prueba de correlación de Pearson para variables paramétricas.

### 6.3.1.2. ANÁLISIS DE CORRELACIONES ENTRE CAPITAL SOCIAL DE ACCESO ENTRE LOS UNIVERSITARIOS Y SU CLASE SOCIAL DE ORIGEN

El resultado de la prueba confirma una relación específica entre ambas variables ( $N=872$ ;  $p < 0.001$ ) con un nivel de correlación de 0.214. Esta prueba nos dice que, si bien el nivel de correlación no es muy alto, la correlación entre ambas variables es muy significativa.

**Tabla 17. Correlaciones entre capital social y clase social**

		Capital social	Clase social
Capital social	Correlación de Pearson	1	,214**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	948	872
Clase social	Correlación de Pearson	,214**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	872	872

Fuente: Elaboración propia.

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

<sup>267</sup> La variable índice de clase social se encuentra estandarizada en una escala de 0 a 10 y es la que ha servido de base para establecer las categorías de clase social por grupos.

En resumen, tomando como variable dependiente el capital de acceso de los universitarios (18 casos) el análisis ANOVA nos indica que se establece una relación significativa entre las variables capital social y clase social. Las medias de capital social entre clases son más altas cuanto mayor es el nivel de clase social.

Por otro lado, la prueba post hoc de HSD Tukey para comparar medias nos muestra relaciones significativas que tienen un sentido positivo si éstas se encuentran en una posición superior, tal y como podemos apreciar en Gráfico 23, la media de capital social entre clases sigue un patrón ascendente. Además, la diferencia de puntuaciones entre cada una de ellas es mayor que su predecesora. Asimismo, entre los extremos la distancia entre medias equivale casi a un tercio puntuación de la más baja.

Por último, el análisis de correlaciones bivariadas nos indica que el grado de correlación entre capital social y clase social es muy significativo, aunque su valor de correlación (0.214) sea modesto.

Por lo que podemos concluir según lo visto en este análisis que se cumple la hipótesis que afirma que “mayor nivel de clase social, se dispone de mayor capital social”.

### **6.3.2. EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO HEREDADO O DE ORIGEN**

#### **6.3.2.1. ANÁLISIS UNIVARIADO DE LA VARIANZA PARA EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO HEREDADO O DE ORIGEN ENTRE LOS UNIVERSITARIOS**

A continuación llevaremos a cabo un análisis univariado de la varianza (ANOVA) para el que tomaremos el capital social de origen (heredado) como variable dependiente y como factores el grupo (estudiantes de primer y último curso), el sexo y la clase social.

Al igual que hemos hecho anteriormente, comprobaremos la homogeneidad de la muestra, con el fin de descartar que no existan diferencias significativas.

**Tabla 18. Prueba de igualdad de Levene de varianzas de error (capital social de origen)**

F	df1	df2	Sig.
1,101	14	832	,353

Fuente: Elaboración propia.

Nuevamente la prueba de Levene para de igualdad de varianzas nos da un nivel de significación (sig. 0,353) superior a 0.05, lo que nos indica que no existe homogeneidad de y, por tanto, podemos descartar la hipótesis nula de la igualdad entre varianzas.

Las pruebas de efectos inter-sujetos nos muestran los siguientes datos (Tabla 19):

**Tabla 19. Pruebas de efectos inter-sujetos (capital social de origen)**

Origen	Tipo III de suma de cuadrados	gl	Cuadrático promedio	F	Sig.	Eta parcial al cuadrado	Parámetro de no centralidad	Potencia observada <sup>b</sup>
Modelo Corregido	671,115 <sup>a</sup>	14	47,937	4,054	,000	,064	56,759	1,000
Interceptación	4225,642	1	4225,642	357,377	,000	,300	357,377	1,000
Grupo	6,027	1	6,027	,510	,475	,001	,510	,110
Sexo	4,638	1	4,638	,392	,531	,000	,392	,096
<b>Clase_GRUPOS</b>	<b>404,255</b>	<b>3</b>	<b>134,752</b>	<b>11,396</b>	<b>,000</b>	<b>,039</b>	<b>34,189</b>	<b>,999</b>
Grupo * Sexo	4,448	1	4,448	,376	,540	,000	,376	,094
Grupo * Clase_Grupos	2,121	3	,707	,060	,981	,000	,179	,061
Sexo * Clase_Grupos	34,737	3	11,579	,979	,402	,004	2,938	,268
Grupo * Sexo * Clase_Grupos	13,852	2	6,926	,586	,557	,001	1,171	,148
Error	9837,593	832	11,824					
Total	80436,000	847						
Total Corregido	10508,708	846						

Fuente: Elaboración propia.

a. R al cuadrado = ,064 (R al cuadrado ajustada = ,048) b. Se ha calculado utilizando alpha = ,05

Al igual que en análisis anterior (capital social), este para el capital social de origen solo la variable clase social tiene un nivel de significación asumible (F=11,396; gl. 3,832; p<0.001).

Según estos resultados solo se puede obtener un análisis de la varianza significativo entre las variables capital social de origen y clase social. Por lo que nuevamente descartamos para este análisis los demás factores (grupo y sexo).

En la Tabla 20 tenemos los resultados del análisis comparado de medias de capital social heredado (origen) para las diferentes clases sociales (de origen).

**Tabla 20. Media según clase social (capital social de origen)**

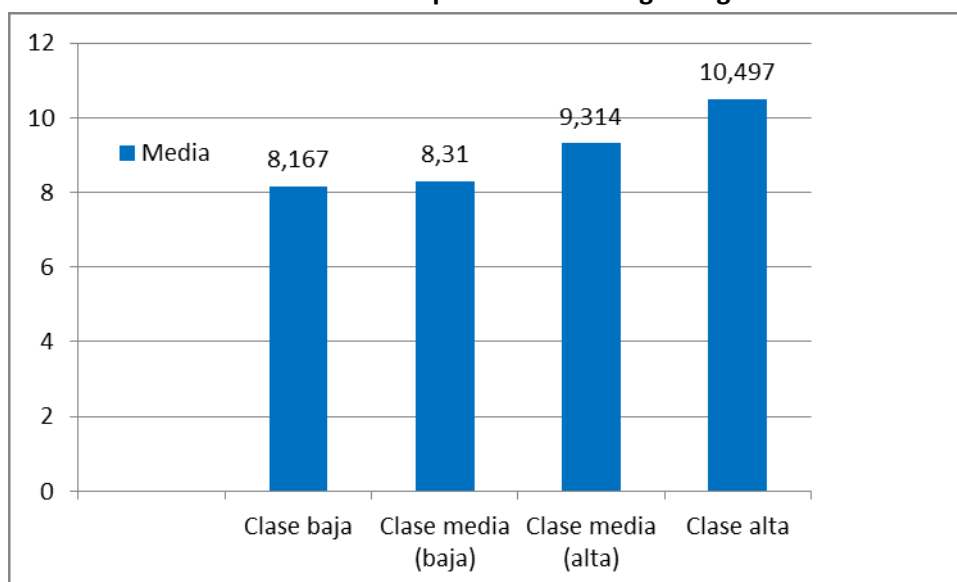
Clase Social	Media	Error estándar	Intervalo de confianza al 95%	
			Límite inferior	Límite superior
Clase baja	8,167 <sup>a</sup>	1,812	4,609	11,724
Clase media (baja)	8,310	,213	7,893	8,728
Clase media (alta)	9,314	,176	8,969	9,660
Clase alta	10,497	,321	9,867	11,127

Fuente: Elaboración propia.

a. Se basa en la media marginal de población modificada.

Lo primero que podemos apreciar en la Tabla 20 es que sigue existiendo una diferencia, muy relevante entre los grupos de los extremos, esta tendencia es ascendente (al igual que el primer caso). El nivel más bajo de capital social origen es el de la clase social baja con una media de 8,17. Le sigue la clase media baja con 8,31, la clase media alta con 9,31 y, por último, la clase alta con una media 10,50.

**Gráfico 24. Distribución del capital social de origen según clase social.**



Fuente: Elaboración propia.

La diferencia entre el nivel de capital social de origen de la clase alta (mayor) y el menor capital social de origen (clase baja) es superior a los dos puntos (2,33), esta distancia equivale a un 28,53% del capital social de la clase baja. Por tanto, queda claro que hay un incremento del

capital social entre los extremos de la distribución, siendo favorable a la clase alta de una manera significativa. Aunque también se observa que hay una distancia mínima entre el capital social de la clase social baja (8,17) y el de la clase social media-baja (8,31).

**Tabla 21. Comparaciones múltiples (capital social de origen 18 casos)**

(I) Clase Social		Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	Sig.	Intervalo de confianza al 95%		
					Límite inferior	Límite superior	
HSD Tukey	Clase baja	Clase media (baja)	-,56	1,730	,988	-5,01	3,90
		Clase media (alta)	-1,55	1,728	,806	-6,00	2,90
		Clase alta	-2,81	1,748	,377	-7,31	1,70
	Clase media (baja)	Clase baja	,56	1,730	,988	-3,90	5,01
		Clase media (alta)	-,99*	,257	,001	-1,65	-,33
		Clase alta	-2,25*	,371	,000	-3,20	-1,29
	Clase media (alta)	Clase baja	1,55	1,728	,806	-2,90	6,00
		Clase media (baja)	,99*	,257	,001	,33	1,65
		Clase alta	-1,25*	,361	,003	-2,18	-,32
	Clase alta	Clase baja	2,81	1,748	,377	-1,70	7,31
		Clase media (baja)	2,25*	,371	,000	1,29	3,20
		Clase media (alta)	1,25*	,361	,003	,32	2,18

Fuente: Elaboración propia.

Se basa en las medias observadas.

\*. La diferencia de medias es significativa en el nivel ,05.

El término de error es la media cuadrática (Error) = 11,824.

Según la prueba post hoc HSD Tukey existen tres relaciones significativas entre medias. La primera se establece entre los valores de las medias de la clase media alta y clase media baja cuya diferencia es de 0.99 siendo favorable a la clase social media alta (error estándar 0.257; sig. 0,001).

La segunda relación significativa entre medias se establece entre la clase alta y la clase media baja (error estándar 0,371; sig. 0). La diferencia entre las puntuaciones para ambas clases sociales es 2,25 puntos siendo favorable a la clase alta. Debemos señalar que esta relación tiene un nivel de significación muy alto, lo que le da especial relevancia a esta correspondencia.

La tercera y última relación significativa entre medias se da entre la clase alta y la clase media alta (error estándar 0,361; sig. 0,03). La diferencia entre las puntuaciones para ambas clases sociales es 1,25 puntos siendo favorable a la clase alta. Pero en esta ocasión la significación no es muy fuerte como en las otras dos, especialmente la segunda entre la clase alta y la clase media baja.

**Tabla 22. Capital social de origen (subconjuntos homogéneos).<sup>268</sup>**

	Clase Social	N	Subconjunto
			1
HSD Tukey <sup>a,b,c</sup>	Clase baja	4	7,75
	Clase media (baja)	325	8,31
	Clase media (alta)	401	9,30
	Clase alta	117	10,56
	Sig.		,112
Scheffe <sup>a,b,c</sup>	Clase baja	4	7,75
	Clase media (baja)	325	8,31
	Clase media (alta)	401	9,30
	Clase alta	117	10,56
	Sig.		,170

Fuente: Elaboración propia.

Hemos realizado una prueba para la comparación de subconjuntos homogéneos pero tanto en la prueba de HSD Tukey (sig. 0,112) como en la de Scheffe (sig. 0,170) el nivel de significación descarta un análisis válido ambos ( $p > 0.05$ ). Además de que solo se establece un subconjunto, por lo que no aprecian diferencias.

### **6.3.2.2. ANÁLISIS DE CORRELACIONES ENTRE CAPITAL SOCIAL DE ACCESO HEREDADO O DE ORIGEN Y CLASE SOCIAL**

Por último, llevaremos a cabo un análisis de correlación bivariada entre la variable capital social de origen (18 casos) que hemos usado en el ANOVA como dependiente y la variable Índice de clase social. Para este análisis se llevará a cabo una prueba de correlación de Pearson para variables paramétricas.

<sup>268</sup> Se visualizan las medias para los grupos en los subconjuntos homogéneos.

Se basa en las medias observadas.

El término de error es la media cuadrática (Error) = 11,824.

a. Utiliza el tamaño de la muestra de la media armónica = 15,145.

b. Los tamaños de grupo no son iguales. Se utiliza la media armónica de los tamaños de grupo. Los niveles de error de tipo I no están garantizados.

c. Alfa ( $\alpha = ,05$ ).



**Tabla 23. Correlaciones entre capital social de origen (18 casos) y clase social**

		Clase social	CAPITAL SOCIAL DE ORIGEN (18 casos)
Clase social	Correlación de Pearson	1	<b>,241**</b>
	Sig. (bilateral)		<b>,000</b>
	N	872	<b>872</b>
CAPITAL SOCIAL DE ORIGEN (18 casos)	Correlación de Pearson	<b>,241**</b>	1
	Sig. (bilateral)	<b>,000</b>	
	N	872	948

Fuente: Elaboración propia.

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

El resultado de la prueba confirma una relación específica entre ambas variables (N=872;  $p < 0.001$ ) con un nivel de correlación de  $r = 0.241$ . Esta prueba nos dice que, si bien el nivel de correlación no es muy alto (aunque más alto que para la correlación entre capital social y clase), la correlación entre ambas variables es muy significativa.

### 6.3.3. EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO PROPIO

#### 6.3.3.1. ANÁLISIS UNIVARIADO DE LA VARIANZA PARA EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO PROPIO ENTRE UNIVERSITARIOS

A continuación llevaremos a cabo un análisis univariado de la varianza (ANOVA) para el que tomamos el capital social propio (adquirido) como variable dependiente y como factores el grupo (estudiantes de primer y último curso), el sexo y la clase social.

Al igual que hemos hecho anteriormente, comprobaremos la homogeneidad de la muestra, con el fin de descartar que no existan diferencias significativas.

**Tabla 24. Prueba de igualdad de Levene de varianzas de error (capital social propio 18 casos)**

F	df1	df2	Sig.
2,683	14	832	<b>,001</b>

Fuente: Elaboración propia.

En este caso la prueba de Levene para de igualdad de varianzas nos da un nivel de significación (sig. 0,001) inferior a 0.05, lo que nos indica que puede existir una homogeneidad

entre las varianzas. En este caso no podemos descartar la hipótesis nula de la igualdad entre varianzas. Debido a la baja significación obtenida en esta prueba debemos proceder con cautela en la selección de variables, por lo que solo escogeremos aquellas que no superen el nivel de significación para  $P \geq 0.01$ .

Las pruebas de efectos inter-sujetos nos muestran los siguientes datos (Tabla 25):

**Tabla 25. Pruebas de efectos inter-sujetos (capital social propio 18 casos)**

Origen	Tipo III de sumas de cuadrados	gl	Cuadrático promedio	F	Sig.	Eta parcial al cuadrado	Parámetro de no centralidad	Potencia observada <sup>b</sup>
Modelo corregido	270,265 <sup>a</sup>	14	19,305	3,088	,000	,049	43,233	,998
Interceptación	320,350	1	320,350	51,245	,000	,058	51,245	1,000
<b>grupo</b>	<b>42,364</b>	<b>1</b>	<b>42,364</b>	<b>6,777</b>	<b>,009</b>	<b>,008</b>	<b>6,777</b>	<b>,739</b>
sexo	3,744	1	3,744	,599	,439	,001	,599	,121
Clase_grupos	21,726	3	7,242	1,158	,325	,004	3,475	,313
grupo * sexo	,777	1	,777	,124	,725	,000	,124	,064
grupo * Clase_grupos	20,368	3	6,789	1,086	,354	,004	3,258	,295
sexo * Clase_grupos	48,644	3	16,215	2,594	,051	,009	7,781	,638
grupo * sexo * Clase_grupos	7,502	2	3,751	,600	,549	,001	1,200	,150
Error	5201,164	832	6,251					
Total	12768,000	847						
Total corregido	5471,429	846						

Fuente: Elaboración propia.

a. R al cuadrado = ,049 (R al cuadrado ajustada = ,033)

b. Se ha calculado utilizando  $\alpha = ,05$

Solo una variable obtiene resultados significativos en la pruebas de efectos inter-sujetos. Esta ocasión el capital social propio solo tiene un nivel de significación asumible ( $F=6,777$ ; gl. 1,832;  $p < 0.001$ ) para la variable grupo (alumnos de primer y último curso de grado).

Según estos resultados solo se puede obtener un análisis de la varianza significativo entre las variables capital social propio y grupo. Por lo que descartamos para este análisis los factores clase social y sexo.

En la Tabla 26 tenemos los resultados del análisis comparado de medias de capital social propio y grupos.

**Tabla 26. Grupo de alumnos (capital social propio 18 casos)**

Grupo de alumnos	Media	Error estándar	Intervalo de confianza al 95%	
			Límite inferior	Límite superior
Primero	2,124 <sup>a</sup>	,378	1,382	2,865
Último	3,203	,398	2,421	3,984

Fuente: Elaboración propia.

a. Se basa en la media marginal de población modificada.

La diferencia entre el nivel de capital social propio y grupos es superior en los alumnos de último curso (2,124 de los alumnos de primer curso frente a 3,203 perteneciente a los alumnos de último curso) una diferencia de 1,079 favorable a los alumnos de último curso, esta diferencia representa el 50,80% del capital social adquirido de los alumnos de primer curso.

### **6.3.3.2. ANÁLISIS DE CORRELACIONES ENTRE EL CAPITAL SOCIAL DE ACCESO PROPIO Y LOS CURSOS MATRICULADOS EN LA UNIVERSIDAD**

Dado este resultado obtenido en el apartado anterior (tabla X), debemos analizar si esta diferencia entre capital social de propio y alumnos de último curso y primer curso de grado se debe a una correlación positiva entre el capital social propio y los años de permanencia en la universidad.

Para ello, llevaremos a cabo un análisis de correlación de Pearson utilizando el capital social propio y la variable años matriculados en la universidad. Substituimos la variable grupo por la de años en la universidad, ya que la primera (grupo) se trata de una variable nominal, por tanto, no paramétrica.

**Tabla 27. Correlación entre capital social propio y cursos matriculados en la universidad**

		Capital social propio total (18 casos)	Cursos matriculados en la Universidad de A Coruña
Capital social propio total (18 casos)	Correlación de Pearson	1	,200**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	948	884
Cursos matriculado en la Universidad de A Coruña	Correlación de Pearson	,200**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	884	884

Fuente: Elaboración propia.

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

El primer dato observable en el Tabla 27 es que el nivel de significación es muy alto (N=884; Sig. 0.000). Además, existe una correlación positiva entre años entre el capital social propio y los años en la universidad. A pesar de que esta correlación no es muy alta (la correlación de Pearson es de r. 0,20) debemos de tenerla muy presente ya que es muy significativa.

## 6.4. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y ESTANCIA EN LA UNIVERSIDAD

### 6.4.1. ANÁLISIS UNIVARIADO DE LA VARIANZA PARA EL CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO, GRUPOS DE ESTUDIANTES, SEXO Y CLASE SOCIAL

A continuación llevaremos a cabo un análisis univariado de la varianza (ANOVA) para el que tomaremos el capital social movilizado propio como variable dependiente y como factores el grupo (estudiantes de primer y último curso), el sexo, la clase social. Con este análisis lo que buscamos es saber si el capital social movilizado propio está relacionado con la estancia en la universidad.

Al igual que hemos hecho anteriormente, comprobaremos la homogeneidad de la muestra, con el fin de descartar que no existan diferencias significativas entre varianzas.

**Tabla 28. Prueba de igualdad de Levene de varianzas de error (capital social movilizado propio para 18 casos)**

F	df1	df2	Sig.
1,515	14	832	,099

Fuente: Elaboración propia.

De nuevo, podemos rechazar la hipótesis de la homogeneidad ya que la prueba de Levene para de igualdad de varianzas nos arroja el siguiente dato sobre la significación (sig. 0,099), lo que nos indica que no existe homogeneidad de varianzas.

**Tabla 29. Pruebas de efectos inter-sujetos para la variable dependiente capital social movilizado propio**

Origen	Tipo III de suma de cuadrados	gl	Cuadrático promedio	F	Sig.	Eta parcial al cuadrado	Parámetro de no centralidad	Potencia observada <sup>b</sup>
Modelo corregido	172,900 <sup>a</sup>	14	12,350	2,656	,001	,043	37,180	,992
Interceptación	166,208	1	166,208	35,741	,000	,041	35,741	1,000
<b>Grupo</b>	<b>38,014</b>	<b>1</b>	<b>38,014</b>	<b>8,174</b>	<b>,004</b>	<b>,010</b>	<b>8,174</b>	<b>,815</b>
Sexo	10,169	1	10,169	2,187	,140	,003	2,187	,315
Clase_GRUPOS	32,659	3	10,886	2,341	,072	,008	7,023	,589
Grupo * sexo	3,439	1	3,439	,739	,390	,001	,739	,138
Grupo * Clase_GRUPOS	18,206	3	6,069	1,305	,272	,005	3,915	,350
Sexo * Clase_GRUPOS	24,660	3	8,220	1,768	,152	,006	5,303	,463
Grupo * sexo * Clase_GRUPOS	9,802	2	4,901	1,054	,349	,003	2,108	,235
Error	3869,083	832	4,650					
Total	7863,000	847						
Total corregido	4041,983	846						

Fuente: Elaboración propia.

a. R al cuadrado = ,043 (R al cuadrado ajustada = ,027)

b. Se ha calculado utilizando alpha = ,05

En la prueba de efectos inter-sujetos sobre el análisis de varianza del capital social movilizado propio solo un factor adquiere significación estadística (el grupo). El grupo como factor obtiene los siguientes resultados (F=8,174; gl. 1,832; sig. 0,004), debido a que este es el único que nos ofrece un nivel de significación óptimo descartamos los demás factores (sexo y clase social).

**Tabla 30. Media del capital social movilizado propio por grupo de universitarios**

Grupo de alumnos	Media	Error estándar	Intervalo de confianza al 95%	
			Límite inferior	Límite superior
Primero	1,531 <sup>a</sup>	,326	,891	2,171
Último	2,427	,343	1,753	3,101

Fuente: Elaboración propia.

a. Se basa en la media marginal de población modificada.

La diferencia entre el nivel de capital social movilizado propio y grupos es superior en los alumnos de último curso (1,531 de los alumnos de primer curso frente a 2,427 perteneciente a los alumnos de último curso) una diferencia de 0,896 favorable a los alumnos de último curso. A pesar de que esta diferencia pueda parecer pequeña en términos porcentuales equivale a un 58,52% del total del capital social de movilizado propio que poseen los alumnos del primer curso respecto al mismo capital social movilizado de los estudiantes de último curso.

#### 6.4.2. ANÁLISIS DE CORRELACIONES BIVARIADAS PARA EL CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y CURSOS EN LA UNIVERSIDAD

Dado este resultado, debemos analizar si esta diferencia entre capital social movilizado propio y alumnos de último curso y primer curso de grado se debe a una correlación positiva entre el capital social movilizado propio y los años de permanencia en la universidad.

Para ello, llevaremos a cabo un análisis de correlación de Pearson utilizando el capital social movilizado propio y la variable años matriculados en la universidad. Sostituimos la variable grupo por la de años en la universidad, ya que la primera (grupo) se trata de una variable nominal, por tanto, no paramétrica.

**Tabla 31. Análisis de correlaciones entre el capital social movilizado propio y los cursos matriculados en la universidad**

		Capital social movilizado propio	Cursos matriculado en la Universidad de A Coruña
Capital social movilizado propio	Correlación de Pearson	1	,161**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	948	884
Cursos matriculado en la Universidad de A Coruña	Correlación de Pearson	,161**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	884	884

Fuente: Elaboración propia.

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

El análisis de correlaciones que contenido en la Tabla 31 nos ha dado los siguientes resultados (N=884; Sig. 0,000; r. 0,161). El primer apunte que debemos hacer es que la correlación entre

ambas variables (capital social propio y cursos matriculado en la Universidad de A Coruña) es muy significativa  $P < 0.001$ . Al margen de la significación apreciamos que el nivel de correlación de Pearson no es muy alto (0,161) pero nos indica que el sentido de la correlación es positivo y debe ser tenido muy en cuenta por el grado de significación que muestra el análisis.

### 6.4.3. ANÁLISIS DE CORRELACIONES BIVARIADAS PARA EL CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y CAPITAL SOCIAL PROPIO

Por último, para terminar este apartado llevaremos a cabo un análisis de correlaciones entre el capital social propio y el capital social movilizado propio. Este examen nos permitirá saber la relación entre ambas variables y el grado de intensidad que se produce entre ellas.

**Tabla 32. Correlaciones entre capital social movilizado propio y capital social propio**

		Capital social movilizado propio	Capital social propio total
<b>Capital social movilizado propio (18 variables)</b>	Correlación de Pearson	1	<b>,494**</b>
	Sig. (bilateral)		<b>,000</b>
	N	948	<b>948</b>
Capital social propio total	Correlación de Pearson	<b>,494**</b>	1
	Sig. (bilateral)	<b>,000</b>	
	N	948	948

Fuente: Elaboración propia.

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

El análisis de correlaciones entre capital social propio y capital social movilizado propio arroja el siguiente resultado (N=948; Sig. 0,000; r. 0,494). Lo primero que podemos apreciar que la correlación entre ambas variables es muy significativa  $P < 0.001$ . Además, el nivel de correlación de Pearson casi cercano al 0.5 (0,494) nos indica que existe una correlación positiva y un grado de significación relevante.

## 6.5. CAPITAL SOCIAL Y MOVILIDAD SOCIAL

En este apartado haremos un análisis de movilidad social en relación a la participación, la asistencia a la universidad y la aceptación de las normas sociales. El objetivo de este examen será saber si las expectativas de movilidad social que tienen los universitarios a través de la consecución de un título guardan relación con estos tres elementos del capital social (participación, asistencia y normas y sanciones)<sup>269</sup>.

**Tabla 33. Análisis de correlaciones entre movilidad social, participación, asistencia y normas**

		Media movilidad social	Índice de participación en la universidad	Asistencia a la universidad	Normas y sanciones
Media movilidad social	Correlación de Pearson	1	-,033	,098**	,030
	Sig. (bilateral)		,319	,003	,368
	N	948	924	936	931
Índice de participación en la universidad	Correlación de Pearson	-,033	1	-,011	-,090**
	Sig. (bilateral)	,319		,743	,006
	N	924	924	924	919
Asistencia a la universidad	Correlación de Pearson	,098**	-,011	1	,011
	Sig. (bilateral)	,003	,743		,734
	N	936	924	936	930
Normas y sanciones	Correlación de Pearson	,030	-,090**	,011	1
	Sig. (bilateral)	,368	,006	,734	
	N	931	919	930	931

Fuente: Elaboración propia.

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La prueba de correlación de Pearson nos muestra que para la variable expectativas de movilidad social solo existe una correlación significativa entre las variables movilidad social y asistencia a la universidad (N=936; sig. 0,003; r=0,098). A pesar de que hay significación estadística, debemos descartar esta correlación porque el coeficiente de Pearson es muy bajo (ni siquiera llega al 0,1). Además, esta prueba nos revela que no existen correlaciones

<sup>269</sup> En este apartado hemos descartado el análisis de la varianza ANOVA porque los niveles de significación han resultado muy altos, por lo que ninguno de estos factores (participación, asistencia y normas) cumplen los niveles de significación donde la variable dependiente sea la movilidad.



significativas entre la variable expectativas de movilidad social y el resto de variables (participación, asistencia y normas).

Esta Tabla 33 nos enseña que existe otra correlación significativa (aunque de signo negativo) entre la variable normas y sanciones y la variable participación en la universidad (N=919; sig. 0,006;  $r=-0,090$ ). A pesar de que el nivel de significación es aceptable el resultado que nos revela el coeficiente de Pearson ( $r=-0,090$ ) es muy bajo para ser tenido en consideración.

## 6.6. CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIÓN Y COMPROMISO CÍVICO

En este apartado haremos un análisis de correlación entre el capital social en relación a la participación, el compromiso cívico, y la confianza. El objetivo de este examen será saber si el capital social se encuentra correlacionado con estos tres elementos y, de haber relación, cuál es su alcance.

**Tabla 34. Análisis de correlaciones entre capital social, participación, compromiso cívico y confianza social generalizada**

		Capital social	Índice de participación en la universidad	Índice de compromiso cívico	Índice de confianza
Capital social	Correlación de Pearson	1	,074*	,210**	,051
	Sig. (bilateral)		,024	,000	,113
	N	948	924	948	948
Índice de participación en la universidad	Correlación de Pearson	,074*	1	,050	,055
	Sig. (bilateral)	,024		,129	,092
	N	924	924	924	924
Índice de compromiso cívico	Correlación de Pearson	,210**	,050	1	,084**
	Sig. (bilateral)	,000	,129		,010
	N	948	924	948	948
Índice de confianza	Correlación de Pearson	,051	,055	,084**	1
	Sig. (bilateral)	,113	,092	,010	
	N	948	924	948	948

Fuente: Elaboración propia.

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

En la Tabla 34 la correlación de Pearson nos muestra que para la variable capital social existen dos correlaciones significativas. La primera de ellas se da entre la variable capital social y la variable participación en la universidad (N=924; sig. 0,024;  $r=0,074$ ). Su significación es válida pero esta correlación es muy débil, coeficiente de Pearson es muy bajo ( $r=0,074$ ) ni siquiera llega al 0,1. Lo que nos lleva a no contemplar esta relación por su flaqueza.

La segunda variable que nos indica la existencia de una correlación con el capital social es el compromiso cívico (N=948; sig. 0,000;  $r=0,210$ ). En este caso el nivel de significación de la correlación es muy alto ( $p<0.001$ ). Al mismo tiempo, el coeficiente de Pearson ( $r=0.210$ ) nos indica que existe una relación entre ambas variables que, a pesar de no ser muy alta, es muy significativa.

Al margen del capital social la Tabla 34 nos muestra otra correlación significativa entre la variable confianza y la variable compromiso cívico (N=948; sig. 0,010;  $r=0,084$ ). A pesar de que el nivel de significación es aceptable el resultado que nos revela el coeficiente de Pearson ( $r=0.084$ ) este valor es muy bajo, por lo que optamos por descartarlo.

## **6.7. CAPITAL SOCIAL DE UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS**

En este apartado se lleva a cabo un análisis comparado entre el capital social de los jóvenes universitarios y no universitarios. Este contraste entre grupos de jóvenes nos permitirá saber si el capital social de los primeros (universitarios) se ve incrementado por la pertenencia a una institución comunitaria (universidad). Teniendo los jóvenes que acuden a la universidad un mayor nivel de capital social.

Para la realización de este análisis tomaremos como medida del capital social el capital social de acceso, siguiendo el perspectiva del análisis de redes para el capital social (Lin, 2008). Pero para poder comparar ambas muestras solo podemos hacer uso del índice de capital social que

está construido sobre 14 variables (en lugar de 18 variables como en el análisis entre universitarios).

### 6.7.1. ANÁLISIS MULTIVARIANZA (MANOVA) PARA JÓVENES UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS

El método escogido para llevar a cabo este estudio comparado entre jóvenes ha sido un análisis multivarianza (MANOVA). Para este análisis multivarianza hemos seleccionado como variables discriminantes el capital social de acceso, el capital social movilizado, la satisfacción percibida con la vida, el índice de salud, el estado de salud física percibido y estado de salud mental percibido. Conjuntamente, los factores escogidos para este análisis son las siguientes variables: el sexo, el grupo de joven (universitario y no universitario), la confianza y el oportunismo.

**Tabla 35. Prueba de Box sobre la igualdad de las matrices de covarianzas**

M de Box	4051,795
F	26,292
gl1	150
gl2	249381,589
Sig.	,000

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

El primer estadístico que debemos tener en consideración es la prueba de Box sobre la igualdad de matrices de covarianzas (Tabla 35). Esta prueba nos indica la validez o no de la hipótesis nula de la igualdad de matrices de covarianza. En este caso podemos descartar la hipótesis nula de igualdad de las covarianzas por que el nivel de significación es  $P < 0,001$  (sig. 0,000).

La prueba de contrastes multivariados nos muestra un nivel significativo de la covarianza para los siguientes efectos que se muestran en la Tabla 36:

**Tabla 36. Resumen contrastes multivariados**

Efecto	Valor	F	Gl de la hipótesis	Gl del error	Sig.
Grupo	,916	31,331 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,000
Confianza	,987	4,526 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,001
Oportunismo	,989	3,971 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,003
Grupo-confianza	,986	4,808 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,001
Grupo-oportunismo	,988	4,135 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,002
Sexo-confianza	,991	3,128 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,014
Sexo-oportunismo	,989	3,932 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,004
Confianza-oportunismo	,993	2,527 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,039
Grupo-sexo-confianza	,990	3,455 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,008
Sexo-confianza-oportunismo	,989	3,976 <sup>b</sup>	4,000	1372,000	,003

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.  
b. Estadístico exacto

Como podemos observar en la Tabla 36 No todas las variables consiguen el mismo nivel de significación, eso quiere decir que aquellas en las que se cumple  $P < 0,001$  tienen un nivel de significación válido para el análisis de las medias de la covarianza, pero en el resto, especialmente en las más altas (Confianza-oportunismo, Sig. 0,39; Sexo-confianza, Sig. 0,14) debemos afinar el análisis, ya que habrá efectos en los que no se puedan establecer relaciones entre las medias de la covarianza.

Con el fin de contrastar la hipótesis nula de que la varianza error de la variable dependiente es igual a lo largo de todos los grupos llevamos a cabo un contraste con la prueba de Levene (Tabla 37).

**Tabla 37. Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas error**

	F	gl1	gl2	Sig.
Capital social acceso	1,262	15	1375	,219
Capital social movilizado	6,500	15	1375	,000
Nivel de satisfacción personal con la vida	6,352	15	1375	,000
Salud física y mental	2,013	15	1375	,012

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

A la vista de los resultados en la prueba de contraste de Levene vemos que la variable discriminante Capital social de acceso ( $F=1,262$ ; gl1. 15; gl2. 1375; Sig. 0,219) cumple con creces el nivel de significación (por encima de  $P>0,05$ ) por lo que podremos escoger cualquier efecto que esté de bajo de este margen de error.

Sin embargo, las variables discriminantes: Capital social movilizado ( $F=6,500$ ; gl1. 15; gl2. 1375; Sig. 0,000), Nivel de satisfacción personal con la vida ( $F=6,352$ ; gl1. 15; gl2. 1375; Sig. 0,000) y Salud física y mental ( $F=2,013$ ; gl1. 15; gl2. 1375; Sig. 0,012) debemos de reducir el margen del nivel de significación. Por ello, en las pruebas de los efectos inter-sujetos al seleccionar los casos donde estas tengan un nivel de significación  $P< 0,010$  pondremos extremada atención en el análisis.

**Tabla 38. Pruebas de los efectos inter-sujetos (selección)**

Origen	Variable dependiente	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.	Eta al cuadrado parcial	Parámetro de no centralidad Parámetro	Potencia observada
grupo	Capital social acceso	354,296	1	354,296	34,999	,000	,025	34,999	1,000
	Capital social movilizado	591,966	1	591,966	77,858	,000	,054	77,858	1,000
	Nivel de satisfacción personal con la vida	216,592	1	216,592	15,591	,000	,011	15,591	,976
	Salud física y mental	353,854	1	353,854	37,907	,000	,027	37,907	1,000
Confianza	Capital social acceso	80,369	1	80,369	7,939	,005	,006	7,939	,804
	Capital social movilizado	36,886	1	36,886	4,851	,028	,004	4,851	,595
	Nivel de satisfacción personal con la vida	62,443	1	62,443	4,495	,034	,003	4,495	,563
Oportunismo	Salud física y mental	78,601	1	78,601	8,420	,004	,006	8,420	,826

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Las tablas de la 38 a la 41 que se muestran a continuación ofrecen solo la información sobre aquellos factores y variables discriminantes que tienen un nivel de significación aceptable ( $P < 0,050$ ) según la prueba de contrastes multivariados de la covarianza y la prueba de contraste de Levene sobre la igualdad de varianzas.

**Tabla 39. Pruebas de los efectos inter-sujetos (selección)**

Origen	Variable dependiente	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.	Eta al cuadrado parcial	Parámetro de no centralidad Parámetro	Potencia observada
grupo * Confianza	Capital social acceso	47,382	1	47,382	4,681	,031	,003	4,681	,580
	Capital social movilizado	34,606	1	34,606	4,551	,033	,003	4,551	,568
grupo * oportunismo	Salud física y mental	45,614	1	45,614	4,886	,027	,004	4,886	,598
sexo * Confianza	Nivel de satisfacción personal con la vida	139,334	1	139,334	10,030	,002	,007	10,030	,886
sexo * oportunismo	Nivel de satisfacción personal con la vida	109,177	1	109,177	7,859	,005	,006	7,859	,800
Confianza * oportunismo	Nivel de satisfacción personal con la vida	117,463	1	117,463	8,455	,004	,006	8,455	,828

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

**Tabla 40. Pruebas de los efectos inter-sujetos (selección)**

Origen	Variable dependiente	Suma de cuadrados tipo III	Gl	Media cuadrática	F	Sig.	Eta al cuadrado parcial	Parámetro de no centralidad Parámetro	Potencia observada
Grupo* Sexo* confianza	Nivel de satisfacción personal con la vida	122,266	1	122,266	8,801	,003	,006	8,801	,842
Sexo * Confianza * oportunismo	Capital social acceso	59,593	1	59,593	5,887	,015	,004	5,887	,679
	Capital social movilizado	40,892	1	40,892	5,378	,021	,004	5,378	,640

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

**Tabla 41. Pruebas de los efectos inter-sujetos (selección)**

Origen	Variable dependiente	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática
Error	Capital social acceso	13919,0982	1375	10,12298051
	Capital social movilizado	10454,3745	1375	7,603181474
	Nivel de satisfacción personal con la vida	19102,0594	1375	13,89240684
	Salud física y mental	12835,4142	1375	9,334846714
Total	Capital social acceso	66832	1391	
	Capital social movilizado	183076	1391	
	Nivel de satisfacción personal con la vida	99328	1391	
	Salud física y mental	98603	1391	
Total corregida	Capital social acceso	14719,7096	1390	
	Capital social movilizado	11515,4651	1390	
	Nivel de satisfacción personal con la vida	19796,4946	1390	
	Salud física y mental	13612,2531	1390	

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

A continuación pasaremos a estudiar los resultados de las medias marginales estimadas de los diferentes efectos que muestran en un nivel de significación válido para el análisis de la varianza.

**Tabla 42. Medias capital social de acceso para jóvenes (universitarios y no universitarios)**

Variable dependiente	Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
				Límite inferior	Límite superior
Capital social acceso	no universitarios	5,414	,164	5,092	5,735
	universitarios	6,629	,124	6,386	6,873
Capital social movilizado	no universitarios	10,096	,142	9,817	10,374
	universitarios	11,667	,108	11,456	11,878
Nivel de satisfacción personal con la vida	no universitarios	8,315	,192	7,938	8,691
	universitarios	7,364	,145	7,079	7,649
Salud física y mental	no universitarios	8,662	,157	8,354	8,971
	universitarios	7,448	,119	7,214	7,681

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

La diferencia entre el nivel de capital social y grupos es superior en los jóvenes universitarios, 6,629 frente a 5,414 de los no universitarios, la diferencia entre ambas medias es de 1,215 favorable al grupo de los estudiantes universitarios. Esta diferencia en términos porcentuales equivale a un 22,44% del total del capital social de acceso que poseen los jóvenes no universitarios respecto al mismo capital social del otro grupo de jóvenes.

Respecto al nivel del capital social movilizado, la distribución entre estos dos grupos de jóvenes sigue siendo favorable a los universitarios (11,667) frente a los no universitarios (10,096). En este caso la diferencia entre medias asciende a 1,571. Esta diferencia equivale a un 15,56% del capital social movilizado perteneciente a los jóvenes no universitarios.

La tercera variable dependiente que se relaciona con el factor grupo de jóvenes es el nivel de satisfacción con la vida. En este caso la tendencia se invierte, poseyendo los jóvenes no universitarios un nivel de satisfacción mayor (8,315) frente a (7,364) de los universitarios. La diferencia entre medias es de casi un punto (0,951) y equivale a un 12,91% del nivel de satisfacción con la vida de los universitarios.

En último lugar está la relación entre la variable salud física y mental y el factor grupo. Como en el anterior caso los jóvenes no universitarios tienen una media más alta, un 8,662 frente a un 7,448 de los estudiantes universitarios. La diferencia entre ambas puntuaciones es de 1,214 puntos, con una equivalencia de un 16,30% al nivel total de salud física y mental de los universitarios.



**Tabla 43. Medias confianza**

Variable dependiente	Confianza	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
				Límite inferior	Límite superior
Capital social acceso	Se puede confiar en la mayoría de la gente	6,311	,165	5,987	6,635
	Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	5,732	,122	5,492	5,971
Capital social movilizado	Se puede confiar en la mayoría de la gente	11,077	,143	10,796	11,358
	Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	10,685	,106	10,478	10,893
Nivel de satisfacción personal con la vida	Se puede confiar en la mayoría de la gente	8,094	,194	7,715	8,474
	Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	7,584	,143	7,304	7,865

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Tal como nos muestra la tabla 43 el factor confianza se encuentra relacionado significativamente con tres variables dependientes (capital social de acceso, capital social movilizado y nivel de satisfacción con la vida).

Si comparamos las medias en el primer caso (capital social de acceso) vemos que el nivel de capital social de acceso es superior en los jóvenes que confían, un 6,311 frente a un 5,732 de los que no confían. La diferencia entre ambas medias es de 0,579. Esta diferencia en términos porcentuales equivale a un 10,10 % del total del capital social de acceso de aquellos jóvenes que tienen un nivel de confianza más bajo.

Respecto al nivel del capital social movilizado, la distribución entre estos dos grupos de jóvenes (confiados y desconfiados) sigue siendo favorable a los que confían (11,077) frente a aquellos que no lo hacen (10,685). En este caso la diferencia entre medias es relativamente baja, solo un 0,392. Esta diferencia equivale a un 3,67% del capital social movilizado de los jóvenes con confianza social más baja.

La tercera variable dependiente que se relaciona con el factor confianza es el nivel de satisfacción personal con la vida. En este caso los jóvenes que confían tienen un nivel de

satisfacción mayor (8,094) frente a (7,584) de aquellos que no lo hacen. La diferencia entre medias es de un 0,51 y equivale a un 6,72% del nivel de satisfacción con la vida de aquellos que desconfían.

**Tabla 44. Medias oportunismo**

Variable dependiente	Ser justo o aprovechado	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
				Límite inferior	Límite superior
Salud física y mental	Se aprovecharía	7,769	,152	7,470	8,067
	Intentaría ser justa/o	8,341	,126	8,095	8,588

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Tal como nos muestra la Tabla 44 el factor oportunismo se encuentra relacionado significativamente con una sola variable dependiente (salud física y mental).

El nivel de salud física y mental es superior en los jóvenes que consideran que la mayoría de la gente sería justa, un 8,341 frente a la media de aquellos que consideran que la gente se aprovecharía (7,769). La diferencia entre ambas medias es de 0,572. Esta diferencia de en términos porcentuales equivale a un 7,36 % del total de la media de la variable salud física y mental percibida de aquellos jóvenes que creen que la gente se aprovecharía de los demás.

La Tabla 45 relaciona dos factores (grupo de jóvenes y confianza) con dos variables dependientes (capital social de acceso y capital social movilizado).

Si comparamos las medias en el primer caso (capital social de acceso) vemos que entre los no universitarios la media es mayor entre aquellos que confían (5,925). Aquellos jóvenes no universitarios que no confían el valor de su media es de 4,902 puntos. Entre ambas medias existe una diferencia de 1,023 puntos, esta cifra equivale a un 20,86% de la media de aquellos jóvenes universitarios que no confían.

**Tabla 45. Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios), confianza, capital de acceso y capital social movilizado**

Variable dependiente	grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)	Confianza	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Capital social acceso	no universitarios	Se puede confiar en la mayoría de la gente	5,925	,263	5,410	6,441
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	4,902	,196	4,518	5,286
	universitarios	Se puede confiar en la mayoría de la gente	6,696	,201	6,303	7,090
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	6,562	,146	6,276	6,848
Capital social movilizado	no universitarios	Se puede confiar en la mayoría de la gente	10,482	,228	10,035	10,928
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	9,709	,170	9,377	10,042
	universitarios	Se puede confiar en la mayoría de la gente	11,673	,174	11,332	12,014
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	11,661	,126	11,413	11,909

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Entre los jóvenes universitarios la medias de capital social de acceso entre aquellos que confían y aquellos que no confían es favorable a los primeros. Los universitarios que confían tienen una media de capital social de acceso es de 6,696. Por otra parte, aquellos jóvenes universitarios que no confían tienen una media de 6,562. Vemos que la diferencia entre medias tiene un estrecho margen, esta media apenas un 0,134 (un 2,04% de la media de aquellos universitarios con menor confianza generalizada).

Si comparamos las medias entre universitarios y no universitarios podemos apreciar que, en primer lugar, los jóvenes universitarios puntúan más alto, tanto entre los que confían como en los que no confían. Sin embargo, la distancia entre medias de capital social de acceso es mucho más grande entre los jóvenes (universitarios y no universitarios) que no confían, un 1,66 lo que equivale a una diferencia porcentual de 33,86% entre ambos grupos de jóvenes. Por otra parte, la diferencia de capital social de acceso entre los jóvenes que confían es de un 0,77, esta cifra equivale a un 13,01% del de la media de los no universitarios que confían en la mayoría de la gente.

Respecto al nivel del capital social movilizado y confianza la distribución entre los grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios) arroja como resultado que entre los no universitarios la media es mayor entre aquellos que confían (10,482). En este mismo grupo, los no confían tienen una media de capital social movilizado que asciende a 9,709 puntos. La diferencia entre ambas medias es de 0,773 puntos, esta cifra equivale a un 7,96% de la media de aquellos jóvenes no universitarios que no confían.

Entre los jóvenes universitarios la media de capital social movilizado entre aquellos que confían y aquellos que no confían es levemente favorable a los primeros. Los universitarios que confían tienen una media de capital social movilizado de 11,673. Por otra parte, aquellos jóvenes universitarios que no confían tienen una media de 11,661. Vemos que la diferencia entre medias tiene un margen ínfimo, apenas un 0,012 (un 0,10% de la media de aquellos universitarios con menor confianza generalizada).

Comparando las medias entre universitarios y no universitarios apreciamos que los jóvenes universitarios puntúan más alto, tanto entre los que confían como en los que no confían. No obstante, la distancia entre medias de capital social movilizado es mucho más grande entre los jóvenes (universitarios y no universitarios) que no confían, un 1,952 lo que equivale a una diferencia porcentual de 20,10% entre ambos grupos de jóvenes. Por otra parte, la diferencia de capital social movilizado entre los jóvenes que confían es de un 1,191. Esta cifra equivale a un 11,36% del de la media de los no universitarios que confían en la mayoría de la gente.

La Tabla 46 relaciona dos factores (grupo de jóvenes y oportunismo) con la variable dependiente (salud física y mental).

Los datos recogidos en esta Tabla 46 muestran que los no universitarios puntúan más alto entre los que consideran que se aprovecharía y en aquellos que consideran que la gente sería justa.

En este mismo grupo (no universitarios) la media de la variable salud física y mental es mayor entre aquellos que consideran que la gente sería justa (9,167). Por otra parte, aquellos que consideran que la gente se aprovecharía tienen una media en la variable salud física y mental de 8,158. Entre ambas medias existe una diferencia de 1,001 puntos, esta cifra equivale a un 12,37% de la media de aquellos jóvenes universitarios que consideran que los demás se aprovecharían.

**Tabla 46. Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios) \* oportunismo, salud física y mental**

Variable dependiente	Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)	Ser justo o aprovechado	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Salud física y mental	no universitarios	Se aprovecharía	8,158	,247	7,674	8,642
		Intentaría ser justa/o	9,167	,195	8,784	9,550
	universitarios	Se aprovecharía	7,379	,178	7,029	7,729
		Intentaría ser justa/o	7,516	,158	7,206	7,826

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Entre los jóvenes universitarios, la media de nivel de salud física y mental percibido es prácticamente igual, aunque es más elevada entre aquellos que consideran que la gente intentaría ser justa. Los universitarios que consideran que la gente intentaría ser justa tienen una media de salud física y mental de 7,516. Por el contrario, en aquellos jóvenes universitarios que creen que la gente se aprovecharía su media de salud física y mental percibida es de 7,379 puntos. Vemos que la diferencia entre medias tiene un estrecho margen, esta media apenas un 0,137 (un 1,85% de la media de nivel de salud física y mental en aquellos universitarios que consideran que la gente se aprovecharía).

Si comparamos las medias entre universitarios y no universitarios podemos apreciar que los jóvenes universitarios puntúan más bajo en salud física y mental (tanto entre los que consideran que los demás serían aprovechados como aquellos que piensan que la mayoría de la gente sería justa). No obstante, la distancia entre medias de salud física y mental mucho más

grande entre los jóvenes (universitarios y no universitarios) que consideran que la gente sería justa, un 1,651, lo que equivale a una diferencia porcentual de 33,86% entre ambos grupos de jóvenes. Por otra parte, la diferencia de capital social de acceso entre los jóvenes que confían es de un 0,77, esta cifra equivale a un 21,97% de la media de aquellos universitario que consideran que la gente intentaría ser justa.

La Tabla 47 relaciona dos factores (sexo y confianza) con la variable dependiente (nivel de satisfacción con la vida). En este caso no existe un efecto que nos permita afirmar que uno de los dos sexos supere al otro en lo que se refiere a mayor media en nivel satisfacción en la vida y confianza. Se produce un resultado cruzado, siendo la satisfacción en la vida mucho más alta en los hombres que confían (8,573) y en las mujeres que no confían (7,868). En consecuencia, las mujeres que confían tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo (7,616) y los hombres que no confían también arrojan un nivel de satisfacción menor (7,301).

**Tabla 47. Sexo \* confianza, nivel de satisfacción con la vida**

Variable dependiente	Sexo	Confianza	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Nivel de satisfacción personal con la vida	Hombre	Se puede confiar en la mayoría de la gente	8,573	,284	8,016	9,131
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	7,301	,220	6,868	7,733
	Mujer	Se puede confiar en la mayoría de la gente	7,616	,263	7,099	8,132
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	7,868	,182	7,510	8,225

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Como hemos hecho referencia en el párrafo anterior los que confían tienen una media de nivel de satisfacción con la vida de 8,573 puntos. Por otra parte, aquellos hombres que no confían tienen una media de 7,301 puntos. Vemos que la diferencia entre medias tiene un margen de 1,272 (un 17,42% de la media de satisfacción con la vida de aquellos hombres con menor confianza generalizada).

En el caso de las mujeres, aquellas que tienen mayor media de satisfacción con la vida son las que no confían en la mayoría de la gente (7,868). En cambio, aquellas que confían tienen una media inferior en satisfacción con la vida (7,616). La diferencia entre ambas medias es de 0,252 lo que representa un 3,31% del total de la media de aquellas mujeres que tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo y confían mucho más. Como se puede apreciar, ambas medias se encuentran muy próximas, todo lo contrario a lo que ocurre en el caso de los varones donde la distancia entre medias es casi siete veces mayor que la media entre las mujeres.

La Tabla 48 relaciona dos factores (sexo y oportunismo) con la variable dependiente (nivel de satisfacción personal con la vida).

**Tabla 48. Sexo \* oportunismo, nivel de satisfacción con la vida**

Variable dependiente	Sexo	Ser justo o aprovechado	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Nivel de satisfacción personal con la vida	Hombre	Se aprovecharía	8,261	,272	7,729	8,794
		Intentaría ser justa/o	7,613	,236	7,150	8,075
	Mujer	Se aprovecharía	7,391	,253	6,894	7,888
		Intentaría ser justa/o	8,092	,196	7,708	8,476

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

En este caso (como en el anterior) no existe un efecto que nos permita afirmar que uno de los dos sexos supere al otro en lo que se refiere a mayor media en nivel satisfacción en la vida y oportunismo. Se produce un resultado cruzado, siendo la satisfacción en la vida mucho más alta en los hombres que consideran que la gente se aprovecharía (8,261) y en las mujeres que consideran que la gente intentaría ser justa (8,092). En consecuencia, las mujeres que consideran que se aprovecharía tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo (7,391) y los hombres que consideran que la gente sería justa también arrojan un nivel de satisfacción menor (7,613).

Aquellos hombres que consideran que la gente se aprovecharía tienen una media de nivel de satisfacción con la vida de 8,261 puntos. Por otra parte, aquellos hombres que consideran que la gente sería justa tienen una media de 7,613 puntos. Vemos que la diferencia entre medias

tiene un margen de 0,648 (un 8,51% de la media de satisfacción con la vida de aquellos hombres que creen que la gente se aprovecharía).

En el caso de las mujeres, aquellas que tienen mayor media de satisfacción con la vida son las que consideran que la gente sería justa (8,092). En cambio, aquellas que creen que la mayoría de la gente se aprovecharía tienen una media inferior en satisfacción con la vida (7,391). La diferencia entre ambas medias es de 0,701 lo que representa un 9,48% del total de la media de aquellas mujeres que tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo y creen que la gente sería aprovechada.

La Tabla 49 relaciona dos factores (confianza y oportunismo) con la variable dependiente (nivel de satisfacción personal con la vida). En este caso tampoco hay una tendencia clara entre grupos, se produce un resultado cruzado, siendo la satisfacción en la vida mucho más alta en aquellos que confían en la mayoría de la gente pero consideran que la mayoría de la gente se aprovecharía (8,431). Por otra parte, la media más alta de satisfacción con la vida de los que no confían está entre la gente que consideran que los demás intentarían ser justos (7,947).

**Tabla 49. Confianza\* oportunismo, satisfacción personal con la vida**

Variable dependiente	Confianza/desconfianza	Ser justo o aprovechado	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Nivel de satisfacción personal con la vida	Se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	8,431	0,327	7,79	9,073
		Intentaría ser justa/o	7,757	0,208	7,35	8,165
	Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	7,221	0,176	6,875	7,567
		Intentaría ser justa/o	7,947	0,225	7,506	8,389

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Consecuentemente, las personas que confían tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo cuando consideran que los demás intentarían ser justos (7,757) y entre los que no confían el nivel más bajo de satisfacción se da entre los que consideran que los demás se aprovecharían (7,221).



La diferencia entre medias intragrupal dentro de los que confían es de 0,674 puntos (favorable a aquellos que consideran que la gente se aprovecharía). Lo que equivale a una diferencia porcentual de 8,69% del total de la media de aquellos que confían y consideran que la gente sería justa.

Por otro lado, la diferencia de medias dentro del grupo de aquellos que no confían es de 0,726 puntos (favorable a quienes consideran que la gente intentaría ser justa). Este margen equivale a un 10,05% de la media de satisfacción con la vida de aquellos que piensan que nunca se pueden confiar en la mayoría de las personas y que además tienen menor confianza generalizada.

En el caso de las mujeres, aquellas que tienen mayor media de satisfacción con la vida son las que no confían en la mayoría de la gente (7,868). En cambio, aquellas que confían tienen una media inferior en satisfacción con la vida (7,616). La diferencia entre ambas medias es de 0,252 lo que representa un 3,31% del total de la media de aquellas mujeres que tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo y confían mucho más. Como se puede apreciar ambas medias se encuentran muy próximas, todo lo contrario a lo que ocurre en el caso de los varones donde la distancia entre medias es casi siete veces mayor que la media entre las mujeres.

La Tabla 50 relaciona tres factores (grupo de jóvenes, sexo y confianza) con una variable dependiente (nivel de satisfacción personal con la vida).

La puntuación más elevada que muestra la tabla X es para los hombres no universitarios que confían en la mayoría de la gente (9,720). Por el contrario, la puntuación más baja en la media de nivel de satisfacción personal con la vida es para las universitarias que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente (7,350). Vemos que tanto el grupo como el sexo toman sentidos opuestos entre el resultado más alto y el más bajo. A la vista de los datos, en términos intergrupales, podemos afirmar que los jóvenes universitarios puntúan más bajo en todas las categorías.

**Tabla 50. Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios) \* sexo \* confianza, nivel de satisfacción con la vida**

Variable dependiente	Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)	Sexo	Confianza/desconfianza	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
						Límite inferior	Límite superior
Nivel de satisfacción personal con la vida	no universitarios	Hombre	Se puede confiar en la mayoría de la gente	9,720	,455	8,828	10,613
			Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	7,419	,344	6,745	8,093
		Mujer	Se puede confiar en la mayoría de la gente	7,734	,414	6,921	8,546
			Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	8,385	,303	7,790	8,981
	universitarios	Hombre	Se puede confiar en la mayoría de la gente	7,426	,340	6,759	8,094
			Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	7,182	,276	6,641	7,724
		Mujer	Se puede confiar en la mayoría de la gente	7,498	,325	6,861	8,135
			Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	7,350	,202	6,954	7,746

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Si comparamos las medias en el primer grupo (no universitarios) apreciamos que en los varones la media es mayor entre aquellos que confían (9,720) frente a aquellos que no confían (7,419). Entre ambas medias existe una diferencia de 2,301 puntos, esta es equivalente a un 31,01% de la media de aquellos jóvenes varones no universitarios que no confían.

Entre las no universitarias la media (satisfacción con la vida) es más alta entre las que no confían (8,385) frente a las que si lo hacen (7,734). En este caso la diferencia entre medias es de (un 8,42% de la media de aquellas mujeres no universitarias con mayor confianza generalizada).

En el grupo de los universitarios la media más alta (satisfacción con la vida) es para las mujeres que confían en la mayoría de la gente (7,498). Por el contrario, la puntuación más baja en la media de nivel de satisfacción personal con la vida es para los hombres que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente (7,182). La distancia entre ambas medias es de 0,316 (equivalente a un 4,40% del valor más bajo).

Según sexos en el grupo de los universitarios los hombres obtienen un valor más alto entre los que confían en la mayoría de la gente (7,426) frente a aquellos universitarios que no lo hacen (7,182). Una diferencia entre las medias que asciende a 0,244 puntos y representa un 3,40% de la media más baja (varones universitarios que no confían).

Respecto al grupo de mujeres universitarias la puntuación más alta es para aquellas que confían (7,498) frente a quienes consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente (7,350). La diferencia entre las medias de satisfacción personal en la vida de las jóvenes universitarias es muy baja (0,148), lo que equivale a un 2,01% del total de la media de aquellas que no se puede confiar en la mayoría de la gente.

Comparando las medias entre universitarios y no universitarios apreciamos que los jóvenes universitarios (hombres y mujeres) puntúan más bajo, tanto entre los que confían como en los que no confían. No obstante, la distancia entre medias de nivel de satisfacción con la vida es mucho más grande entre los jóvenes no universitarios.

La Tabla 51 relaciona dos factores (sexo, confianza y oportunismo) con dos variables dependientes (Capital social de acceso y capital social movilizad).

Si comparamos las medias en el primer caso (capital social de acceso) vemos que entre los casos la mayor media es las mujeres que consideran que se puede confiar en la mayoría de la gente pero cree que la gente se aprovecharía de los demás (6,786). En el extremo opuesto, la puntuación más baja es también para las mujeres, pero en este caso aquellas que consideran que no se puede confiar en nadie y que la gente se aprovecharía si tuviera ocasión (5,552).

Si contrastamos las medias entre hombres podemos apreciar que la media más alta es para aquellos más confiados que consideran que la gente sería justa (6,668). Dentro de este mismo grupo (aquellos que confían) los que consideran que la gente se aprovecharía de los demás la

media es de 6,043. La diferencia entre ambos resultados es de 0,625 (un 10,34% del valor de la media más baja para este grupo).

**Tabla 51. Sexo \* confianza \* oportunismo, capital social de acceso y capital social movilizado**

Variable dependiente	Sexo	Confianza/desconfianza	Ser justo o aprovechado	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
						Límite inferior	Límite superior
Capital social acceso	Hombre	Se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	6,043	,400	5,258	6,828
			Intentaría ser justa/o	6,668	,274	6,130	7,206
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	5,693	,234	5,233	6,152
			Intentaría ser justa/o	5,746	,294	5,168	6,323
	Mujer	Se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	6,786	,389	6,023	7,548
			Intentaría ser justa/o	5,747	,225	5,305	6,189
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	5,552	,189	5,181	5,924
			Intentaría ser justa/o	5,937	,247	5,453	6,421
Capital social movilizado	Hombre	Se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	10,823	,347	10,143	11,503
			Intentaría ser justa/o	11,476	,238	11,010	11,942
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	10,799	,203	10,401	11,197
			Intentaría ser justa/o	10,516	,255	10,015	11,017
	Mujer	Se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	10,983	,337	10,322	11,644
			Intentaría ser justa/o	11,028	,195	10,645	11,411
		Nunca se puede confiar en la mayoría de la gente	Se aprovecharía	10,332	,164	10,010	10,654
			Intentaría ser justa/o	11,093	,214	10,674	11,513

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Entre los hombres que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente la media más alta es para aquellos que piensan que la gente trataría de ser justa (5,747) frente a aquellos que consideran que la mayoría de la gente se aprovecharía (5,693). La diferencia entre ambas medias es mínima solo de 0,054 puntos (un 0,95% del valor de la media más baja para este grupo). Dado este resultado podríamos llegar a la conclusión de que no existen diferencias significativas dentro de este grupo.

Dentro del grupo de las mujeres, obtienen mayor media de capital social de acceso aquellas que consideran que se puede confiar en la mayoría de la gente pero que la gente se aprovecharía si tuviera ocasión (6,786). En cambio, la puntuación más baja sería para aquellas que no confían y creen que la gente se aprovecharía (5,552). La diferencia entre ambos casos

asciende a un 1,234 (lo que equivale en términos porcentuales a un 22,23% del total de la media más baja).

En el grupo de mujeres que consideran que se puede confiar en la mayoría de la gente la media de capital social de acceso más alta es de aquellas que consideran que la gente intentaría ser justa (6,786) frente a la que considera que la gente se aprovecharía (5,747). La diferencia entre ambas medias es de un 1,039, y equivale a un 18,07 % de la más baja.

Por último, entre las mujeres que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente, la media de capital social de acceso más alta es la de aquellas que consideran que la gente intentaría ser justa (5,937) frente a las que consideran que la gente intentaría aprovecharse (5,552). La diferencia entre ambas medias es de 0,385 y equivale a un 6,93% de la más baja.

En el caso del capital social movilizado observamos que la media más alta está en posesión de los hombres que consideran que se puede confiar en la mayoría de la gente y cree que la gente intentaría ser justa (11,476). En el extremo opuesto, la puntuación más baja es para las mujeres que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente y que la gente se aprovecharía si tuviera ocasión (10,332).

Si comparamos las medias entre hombres podemos considerar que para los hombres la media de capital social movilizado es más elevada aquellos más confiados que consideran que la gente sería justa (11,476) dentro de este mismo grupo (aquellos que confían) los que creen que la gente se aprovecharía de los demás tienen una media de 10,823 puntos. La diferencia entre ambas medias es de 0,653 (un 6,03% del valor de la media más baja para este grupo).

Entre los hombres que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente la media más alta es para aquellos que piensan que la gente trataría de aprovecharse (10,799) frente a aquellos que consideran que la mayoría de la gente sería justa (10,516). La diferencia entre

ambas medias es de solo 0,238 puntos (un 2,69% del valor de la media más baja para este grupo).

Dentro del grupo de las mujeres obtienen mayor media de capital social movilizado aquellas que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente y que sería justa (11,093). En cambio, la puntuación más baja es para aquellas que no confían y creen que la gente se aprovecharía (10,332). La diferencia entre ambos casos asciende a un 0,761 (lo que equivale en términos porcentuales a un 7,36% del total de la media más baja).

En el grupo de mujeres que consideran que se puede confiar en la mayoría de la gente, la media de capital social movilizado más alta es de aquellas que consideran que la gente intentaría ser justa (11,028) frente a las que consideran que la gente intentaría aprovecharse (10,983). La diferencia entre ambos resultados es de un 0,045, y equivale a un 0,41% de la más baja.

Por último, entre las mujeres que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente la media de capital social movilizado más alta es la de aquellas que consideran que la gente intentaría ser justa (11,093) frente a las que consideran que la gente intentaría aprovecharse (10,332). La diferencia entre ambas medias es de 0,761 y equivale a un 7,36% del valor de la media más baja.

### **6.7.2. ANÁLISIS DE CORRELACIONES ENTRE UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS**

En este apartado haremos un análisis de correlación entre las variables: salud física y mental, edad, capital social de acceso, capital social movilizado y nivel de satisfacción personal con la vida. El objetivo de esta prueba será saber si este conjunto de variables se encuentra correlacionado y, de haber relación, cuál es su intensidad. Para ello, usaremos un análisis de correlación de Pearson aplicado a variables paramétricas.

Los resultados de la Tabla 52 muestran que para estas cinco variables (salud física y mental, edad, capital social de acceso, capital social movilizado y nivel de satisfacción personal con la vida) se producen 7 correlaciones bivariadas con nivel de significación válido ( $P < 0,05$ ).

**Tabla 52. Correlaciones entre factores y variables**

		Salud física y mental	Edad	Capital social acceso	Capital social movilizado	Nivel de satisfacción personal con la vida
Salud física y mental	Correlación de Pearson	1	,119**	,033	-,030	,592**
	Sig. (bilateral)		,000	,208	,256	,000
	N	1483	1472	1483	1483	1481
Edad	Correlación de Pearson	,119**	1	-,128**	-,200**	,061*
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,000	,018
	N	1472	1479	1479	1479	1476
Capital social acceso	Correlación de Pearson	,033	-,128**	1	,481**	,065*
	Sig. (bilateral)	,208	,000		,000	,012
	N	1483	1479	1491	1491	1487
Capital social movilizado	Correlación de Pearson	-,030	-,200**	,481**	1	,002
	Sig. (bilateral)	,256	,000	,000		,942
	N	1483	1479	1491	1491	1487
Nivel de satisfacción personal con la vida	Correlación de Pearson	,592**	,061*	,065*	,002	1
	Sig. (bilateral)	,000	,018	,012	,942	
	N	1481	1476	1487	1487	1487

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

\*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Comenzaremos por la relación entre la salud física y mental y la edad (N=1472; Sig. 0,000;  $r=0,119$ ). Nivel de significación es máximo ( $P < 0,001$ ). Por otro lado, el coeficiente de Pearson asciende a  $r=0,119$ , a pesar de que este resultado no es muy alto la relación entre ambas variables es muy significativa.

El segundo par de variables que correlaciona con la salud física y mental es el nivel de satisfacción personal con la vida (N=1481; sig. 0,000;  $r=0,592$ ). En este caso el nivel de significación de la correlación es muy alto ( $p < 0,001$ ). De igual modo, el coeficiente de Pearson ( $r=0,592$ ) nos indica que existe una relación relevante entre ambas variables, además de muy significativa.

Entre las variables edad y capital social de acceso (N=1479; Sig. 0,000;  $r=-0,128$ ) el nivel de significación es máximo ( $P<0,001$ ). Por otro lado, el coeficiente de Pearson asciende a  $r=-0,128$  (una correlación negativa) lo que significa que la relación entre ambas variables es inversamente proporcional cuando sube el nivel de una baja el de la otra. Aun así, el resultado de esta correlación es moderadamente bajo, pero esta correlación debe ser tomada en cuenta por ser muy significativa. Esta correlación vendría a confirmar la afirmación de Putnam (2002) que relaciona la extensión de la red con la edad, dentro de los jóvenes las redes y contactos serían mucho más abundantes y a medida que la edad aumenta estas redes decrecen.

La siguiente correlación con la edad la que se establece con el capital social movilizado (N=1479; sig. 0,000;  $r=-0,200$ ). También en este caso el nivel de significación de la correlación es muy alto ( $p<0,001$ ). De igual modo a la correlación anterior (edad y capital social de acceso) para la correlación edad y capital social movilizado el coeficiente de Pearson nos indica una relación negativa ( $r=-0,200$ ), lo que nos indica que al igual que en el caso anterior cuando una puntuación crece la otra decrece, siguiendo la misma tendencia entre ambos capitales sociales, aunque en este caso el nivel de correlación es mayor. Por tanto, existe una relación relevante entre ambas variables, además de muy significativa en lo que respecta a movilización de recursos a través de redes sociales.

A continuación, tenemos la correlación entre la edad y nivel de satisfacción personal con la vida (N=1476; Sig. 0,018;  $r=0,061$ ). Para esta correlación el nivel de significación de la correlación es débil (Sig. 0,018). Además, el coeficiente de Pearson nos indica una correlación muy baja ( $r=0,061$ ). Por consiguiente, existe una relación que hay que ser cautelosos a la hora de valorar significativamente la relación entre ambas variables. Si bien es cierto que existe, los datos que nos muestra la prueba de Pearson y la escasez de fuerza en la correlación hacen que pensemos que esta relación entre edad y nivel de satisfacción personal con la vida no sea especialmente relevante.



La variable capital social de acceso correlaciona con el capital social movilizado (N=1491; sig. 0,000;  $r=0,481$ ). El nivel de significación de la correlación es muy alto ( $p<0.001$ ) lo que nos indica que la relación entre ambas variables es muy significativa. Además, el capital social de acceso y el capital social movilizado tienen como resultado de  $r=0,481$  en el coeficiente de correlación de Pearson, lo que nos indica que existe una relación bastante relevante entre ambos capitales sociales. Por tanto, existe una relación relevante entre ambas variables, además de muy significativa.

En último lugar, nos encontramos con la relación entre capital social de acceso y el nivel de satisfacción personal con la vida (N=1487; Sig. 0,012;  $r=0,065$ ). Para esta correlación el nivel de significación de la correlación es débil (Sig. 0,012). Además, el coeficiente de Pearson nos indica una correlación muy baja ( $r=0,065$ ). Podemos concluir que, aun existiendo una correlación con un nivel de significación válido entre ambas variables los datos que nos muestra la prueba de Pearson y la escasez de fuerza en la correlación hacen que valoremos que esta correspondencia (entre el capital social de acceso y nivel de satisfacción personal con la vida) no es especialmente relevante.

### **6.7.2.1. ANÁLISIS DE CORRELACIONES ENTRE UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS PARA VARIABLES NO PARAMÉTRICAS**

En este apartado haremos un análisis de correlación entre las variables nivel de satisfacción con la vida y grado de felicidad personal. En este caso usaremos el coeficiente Rho de Spearman ya que la variable grado de felicidad es ordinal.

En la Tabla 53 podemos observar los resultados de la correlación entre el nivel de satisfacción personal con la vida y el grado de felicidad personal (N=1485; sig. 0,000;  $r=-0,513$ ). La primera apreciación sobre esta prueba destaca el grado de significación ambas variables ( $p<0.001$ ) es muy elevado. Además, la Rho de Spearman nos muestra que la puntuación el nivel de correlación es también muy relevante ( $r=-0.53$ ). Debemos de indicar que el signo de la

correlación es negativo porque la escala en el grado de felicidad va de más a menos (siendo 1 el valor equivalente a “muy feliz” y 4 el valor que corresponde a “nada feliz”). Consecuentemente, el sentido de la correlación es positivo (a mayor nivel de satisfacción personal con la vida mayor grado de felicidad personal, y viceversa).

**Tabla 53. Correlaciones**

			Nivel de satisfacción personal con la vida	Grado de felicidad personal
Rho de Spearman	Nivel de satisfacción personal con la vida	Coefficiente de correlación	1,000	-,513**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	1487	1485
	Grado de felicidad personal	Coefficiente de correlación	-,513**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
N		1485	1487	

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

En este apartado compararemos las puntuaciones de dos muestras independientes (jóvenes universitarios y jóvenes no universitarios) en relación a cuatro variables (conjunto de ingresos en el hogar, máximo nivel de estudios alcanzado por el padre, grado de felicidad personal y Grado de seguridad personal caminando en la zona donde reside). Dado que este grupo de variables es ordinal, este análisis será llevado a cabo mediante la prueba U de Mann-Whitney para variables no paramétricas. El objetivo de este examen es saber si existen diferencias significativas entre ambos grupos de jóvenes.

**Tabla 54. Estadísticos de contraste**

	Conjunto de ingresos familiares en el hogar	Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre	Grado de felicidad personal	Grado de seguridad personal caminando en la zona donde reside
U de Mann-Whitney	126860,000	162611,500	235620,000	211131,000
W de Wilcoxon	180488,000	278051,500	383316,000	358284,000
Z	-3,631	-8,013	-3,188	-6,216
Sig. asintót. (bilateral)	,000	,000	,001	,000

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

a. Variable de agrupación: grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)

La Tabla 54 ofrece los resultados para los estadístico de contraste U de Mann-Whitney (también ofrece resultados para el estadístico W de Wilcoxon, que es una versión equivalente al estadístico U)<sup>270</sup>. En esta Tabla 54 se muestran ambos estadísticos y el nivel de crítico bilateral (significación asintónica bilateral) para cada variable. De este modo, según el nivel de significación podremos descartar la hipótesis nula de igualdad de promedios y concluir que los grupos definidos por la variable grupo (universitarios y no universitarios) que se encuentran relacionados con estas cuatro variables (conjunto de ingresos en el hogar, máximo nivel de estudios alcanzado por el padre, grado de felicidad personal y grado de seguridad personal caminando en la zona donde reside) provienen de poblaciones con una diferencia significativa.

En la Tabla 54 muestra los resultados de los estadísticos de contraste para cada una de las variables, quedando de la siguiente manera: Conjunto de ingresos familiares en el hogar (U=126860,000; Z=-3,631; Sig. asintót.(bilateral)=0,000); Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre (U=162611,500; Z=-8,013; Sig. asintót.(bilateral)=0,000); Grado de felicidad personal (U=235620,000; Z=-3,188; Sig. asintót.(bilateral)=0,001); Grado de seguridad personal caminando en la zona donde reside (U=211131,000; Z=-6,216; Sig. asintót.(bilateral)=0,000).

En todas las variables las puntuaciones del nivel de crítico bilateral (significación asintónica bilateral) está por debajo de  $P > 0,05$  por lo que podremos escogerlas como válidas. Y se puede rechazar en estos casos la hipótesis nula de igualdad de promedios entre poblaciones.

Tal como vemos en la Tabla 55 en relación a la variable conjunto de ingresos familiares en el hogar los jóvenes universitarios (N=895; sig. 0,000; Rango p.633,26) puntúan mucho más alto que los jóvenes no universitarios (N=327; sig. 0,000; Rango p.551,95). La diferencia entre rangos es de 82,31 puntos (esta cifra equivale a un 14,91% del rango promedio de los jóvenes no universitarios).

---

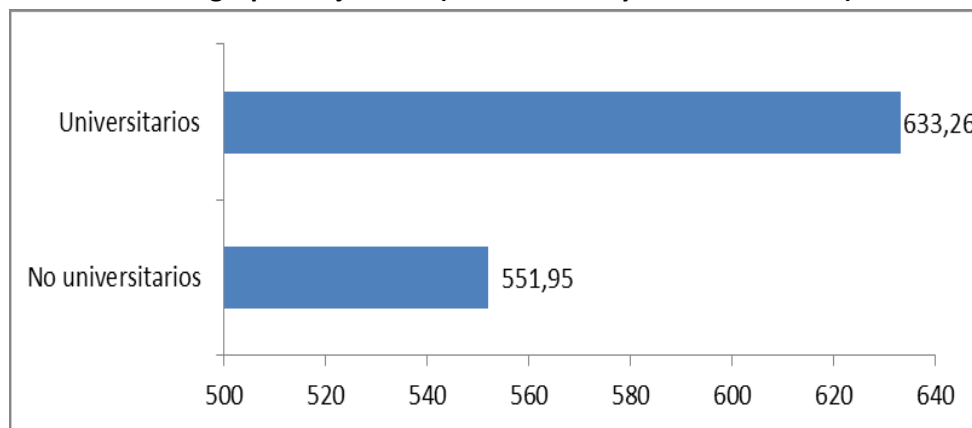
<sup>270</sup> (Pardo, 2002;570)

**Tabla 55. Rangos**

	Grupo de jóvenes	N	Rango promedio	Suma de rangos
Conjunto de ingresos familiares en el hogar	no universitarios	327	551,95	180488,00
	universitarios	895	633,26	566765,00
	Total	1222		
Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre	no universitarios	480	579,27	278051,50
	universitarios	910	756,81	688693,50
	Total	1390		
Grado de felicidad personal	no universitarios	543	705,92	383316,00
	universitarios	944	765,90	723012,00
	Total	1487		
Grado de seguridad personal caminando en la zona donde reside	no universitarios	542	661,04	358284,00
	universitarios	944	790,84	746557,00
	Total	1486		

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

**Gráfico 25. Puntuación para rangos relativos a la variable conjunto de ingresos en el hogar entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios)**



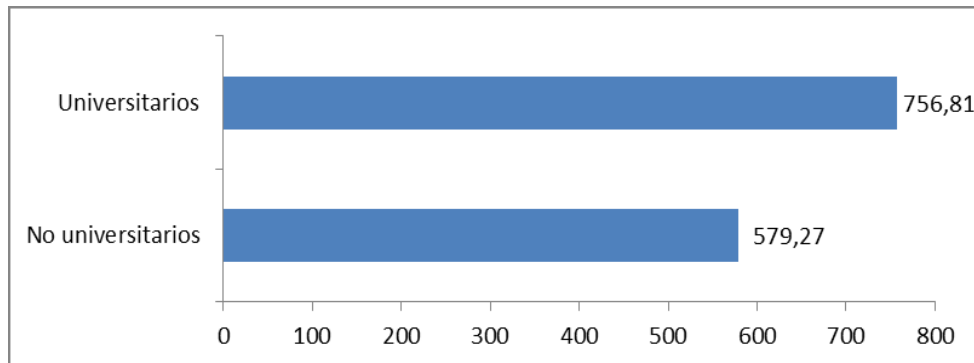
Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

En lo relativo a la variable Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre los jóvenes universitarios (N=910; sig. 0,000; Rango p. 756,81) siguen puntuando más alto que el grupo de los jóvenes no universitarios (N=480; sig. 0,000; Rango p.579,27). En este segundo caso la diferencia de rangos entre grupos es de 177,57 puntos (esta cifra equivale a un 30,65% del rango promedio de los jóvenes no universitarios), la diferencia entre ambos valores es muy significativa.

El Grado de felicidad personal también es más alto entre los jóvenes universitarios (N=944; sig. 0,001; Rango p. 765,90) que el de los no universitarios (N=543; sig. 0,001; Rango p.705,92). En esta ocasión la diferencia de rangos entre grupos es de 59,98 puntos (esta cifra equivale a un

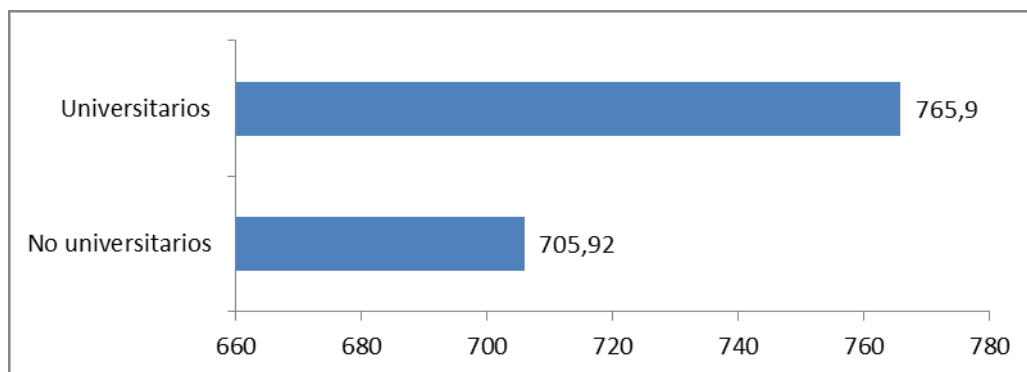
8,50% del rango promedio de los jóvenes no universitarios). Esta variable se caracteriza porque la escala que mide la felicidad es inversa (siendo 1 el valor que se le otorga a muy feliz y 4 el que corresponde a nada feliz). Así, podemos concluir que los jóvenes no universitarios tienen un rango menor, lo que equivale a un mayor nivel de felicidad personal.

**Gráfico 26. Puntuación para rangos relativos a la variable máximo nivel de estudios alcanzado por el padre entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios).**



Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

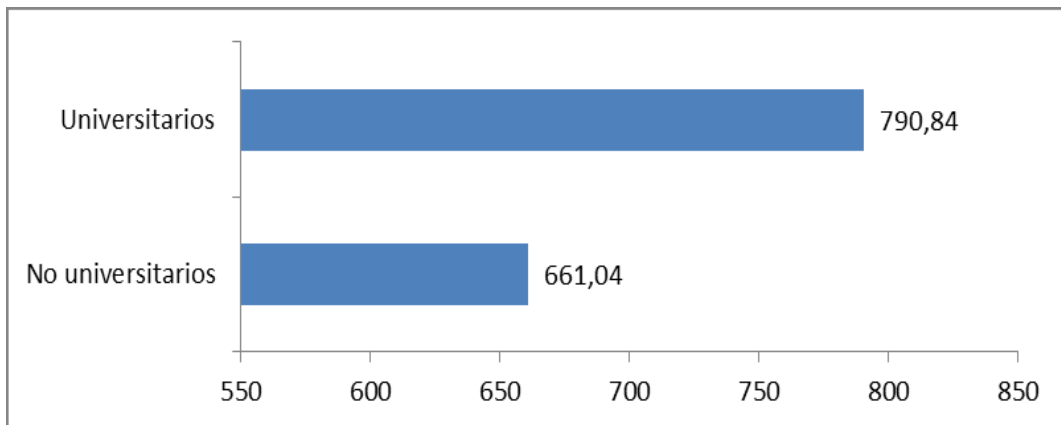
**Gráfico 27. Puntuación para rangos relativos a la variable grado de felicidad personal entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios)**



Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

En último lugar comparamos los resultados entre grupos para la variable Grado de seguridad personal caminando en la zona donde reside. Nuevamente en la mayor puntuación la obtiene el grupo de universitarios (N=944; sig. 0,000; Rango p. 790,84) que el de los no universitarios (N=542; sig. 0,000; Rango p.661,04). La distancia entre ambas puntuaciones es de 129,8 puntos (esta cifra equivale a un 19,64% del rango promedio de los jóvenes no universitarios).

**Gráfico 28. Puntuación para rangos relativos a la variable grado de seguridad percibido en la zona de residencia entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios)**



Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

A modo de resumen apreciamos que entre estos dos grupos (universitarios y no universitarios) en todas las variables comparadas (conjunto de ingresos en el hogar, máximo nivel de estudios alcanzado por el padre, grado de felicidad personal y grado de seguridad personal caminando en la zona donde reside) los rangos han puntuado más alto a favor del grupo de los universitarios. La máxima diferencia entre ambos grupos se da en la variable Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre. La sigue la variable Grado de seguridad personal caminando en la zona donde reside y, en tercer lugar, el Conjunto de ingresos familiares en el hogar. El grado de felicidad personal es la que menos distancia obtiene entre rangos, significativamente menor a las anteriormente citadas, aunque en ella también los jóvenes universitarios superan en puntuación a los no universitarios.

### 6.7.3. ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLE

A continuación llevaremos a cabo un análisis de correspondencias múltiple, mediante este examen se buscará la relación entre tres variables (máximo nivel de estudios alcanzado por el padre, grupo (universitario y no universitario) y nivel de confianza generalizada.

**Tabla 56. Resumen del modelo**

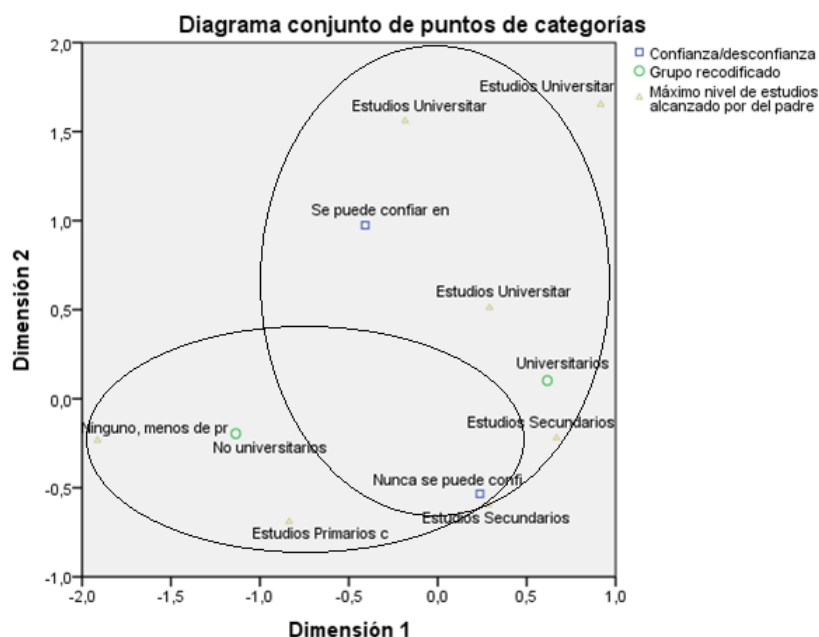
Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada	
		Total (Autovalores)	Inercia
1	,386	1,347	,449
2	,148	1,109	,370
Total		2,456	,819
Media	,279 <sup>a</sup>	1,228	,409

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

a. El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.

En la Tabla 56 podemos ver los datos del resumen del modelo; a través de ellos obtenemos el ajuste. Los datos de la inercia nos indican en qué medida se explican las dimensiones del análisis (dimensión 1=0,449; dimensión 2=0,370) y un total de 0,819 para todo el modelo (un dato relativamente bueno, ya que se acerca a 1). Por otra parte, el resultado de los autovalores es superior a 1, lo que confirma la validez del modelo en todos los casos.

**Gráfico 29. Dimensiones de análisis de correspondencias múltiples**



Normalización principal por variable.

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

El Gráfico 29 nos muestra todas las variables (grupo, máximo nivel de estudios del padre y confianza) sobre las dos dimensiones del análisis. Hemos procedido a dibujar sobre este Gráfico 29 unas elipses con el fin de facilitarnos el área de influencia los centroides para los dos grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios).

Lo primero que apreciamos en este gráfico es que los jóvenes no universitarios están más cercanos a valores de niveles de educación del padre mucho más bajos (sin estudios o con primarios incompletos, estudios primarios y estudios secundarios de primer ciclo). Por ende, se encuentran muy alejados de aquellos padres con estudios universitarios en todos sus niveles.

Respecto a los niveles de confianza/desconfianza podemos decir que estos jóvenes (no universitarios) se encuentran más o menos equidistantes de ambos puntos (aunque algo más cercanos a la desconfianza) lo que nos lleva a deducir que no existe una estrecha relación entre este grupo y dicha variable.

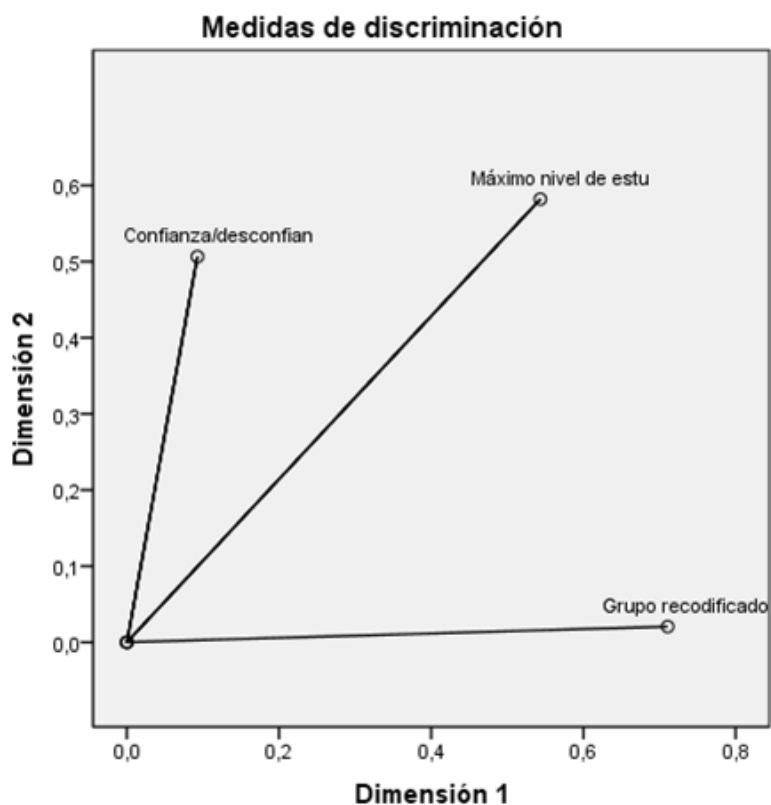
En lo relativo a los jóvenes universitarios respecto al máximo nivel académico de sus padres los valores más cercanos son estudios secundarios de segundo ciclo y universitarios (todos en general), pero en especial universitarios de segundo ciclo. Los estudios universitarios de primer ciclo se encuentran también más cercanos, aunque este punto se encuentra también bajo la influencia del otro grupo de jóvenes.

Así mismo, los universitarios se encuentran mucho más cercanos a la variable confianza generalizada, en especial a la desconfianza cuyo punto se encuentra mucho más próximo al centroide de este grupo.

El Gráfico 30 plasma las tendencias de las variables (grupo, máximo nivel de estudios del padre y confianza) respecto a las medias de discriminación para ambas dimensiones (1 y 2). Los datos de este posicionamiento se recogen en la tabla X.



**Gráfico 30. Medias de discriminación**



Normalización principal por variable.

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Tal como apreciamos la variable nivel de estudios alcanzado por el padre puntúa igual en ambas dimensiones ( $D1=0,543; D2=0,582$ ) consecuencia de esto es que avance más o menos pareja en ambas direcciones, tal como muestra el Gráfico 30.

**Tabla 57. Medias de discriminación**

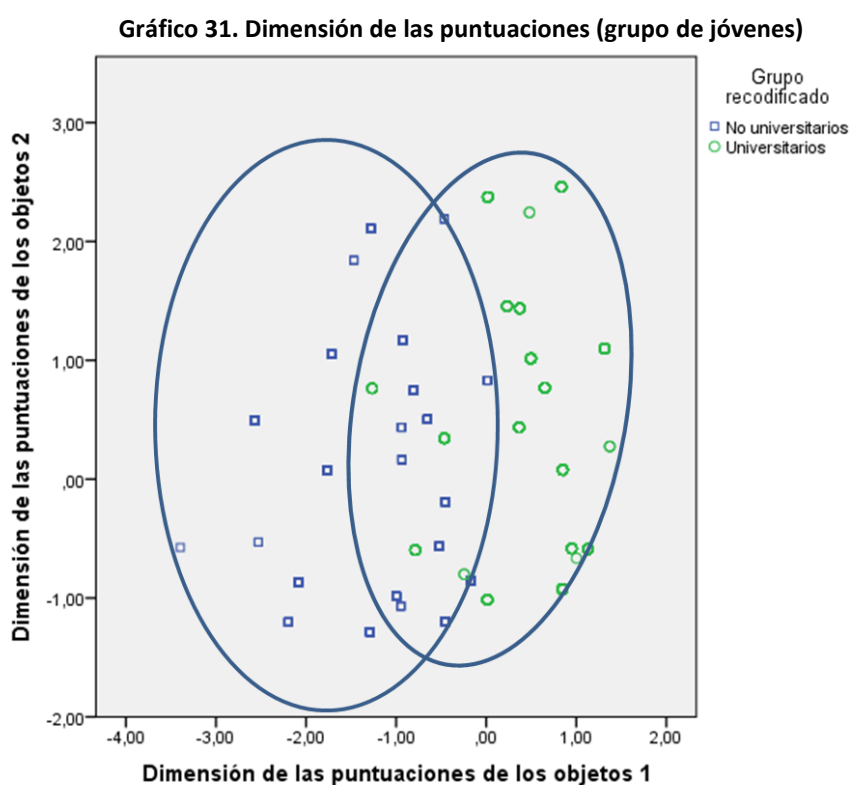
	Dimensión		Media
	1	2	
Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre	,543	,582	,563
Confianza/desconfianza	,093	,507	,300
Grupo recodificado	,711	,021	,366
Total activo	1,347	1,109	1,228

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

En el caso de la variable confianza/desconfianza ( $D1=0,093; D2=0,507$ ) puntúa mucho más en la Dimensión 2 y, significativamente más bajo en la Dimensión 1. Consecuencia de este resultado es que la tendencia avance levemente en la primera dimensión y de manera muy destacada en la segunda (vertical) (Gráfico 30).

Por último, el grupo de jóvenes tiene desigual resultado ( $D1=0,711; D2=0,021$ ), en esta ocasión la puntuación más alta se registra en la Dimensión 1, obteniendo la Dimensión 2 un resultado considerablemente bajo. Tal como nos muestra el Gráfico 30 la tendencia es de un avance significativo en la Dimensión 1 (horizontal) y apenas una leve subida en la Dimensión 2.

El Gráfico 31 nos muestra la distribución de los grupos (universitarios y no universitarios). Al igual que antes hemos dibujado dos elipses con el fin de facilitar el reconocimiento de los grupos. Según este Gráfico 31, y en función de los datos presentados se puede apreciar una homogeneidad en los dos grupos de jóvenes. Estando a la izquierda los no universitarios y a la derecha los universitarios.

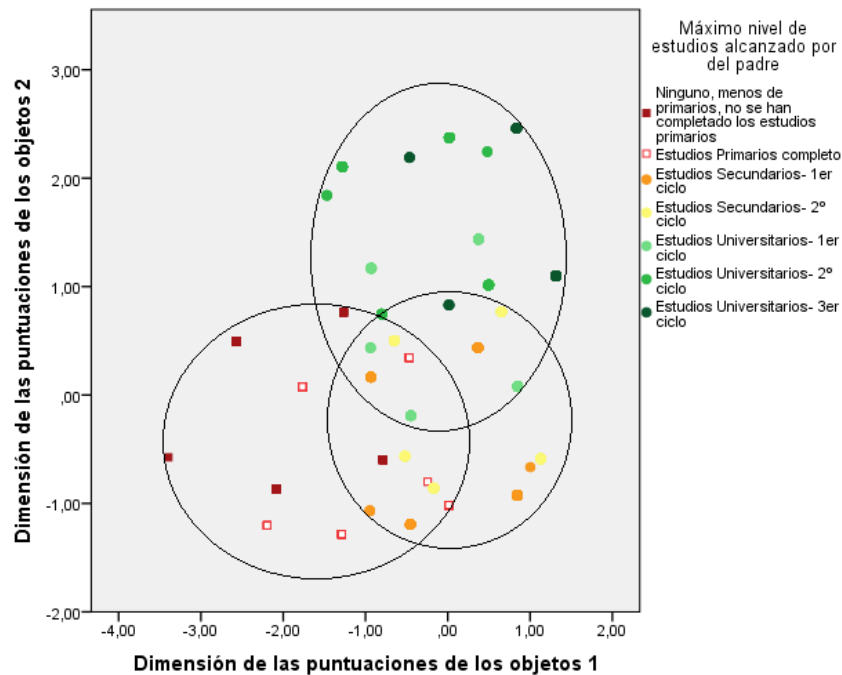


Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

El Gráfico 32 nos muestra la distribución del nivel de estudios sobre ambas dimensiones (1 y 2). También en este caso hemos agrupado en tres elipses los diferentes niveles académicos (sin estudios y estudios primarios, estudios secundarios, estudios universitarios).

Los valores para educación primaria o sin estudios primarios completos se ubican en una posición más baja. En relación al nivel de estudios medio su localización es levemente superior a la de estudios primarios y comparte espacios con los otros dos conjuntos (primarios y universitarios).

**Gráfico 32. Dimensión de las puntuaciones según el nivel de estudios del padre**

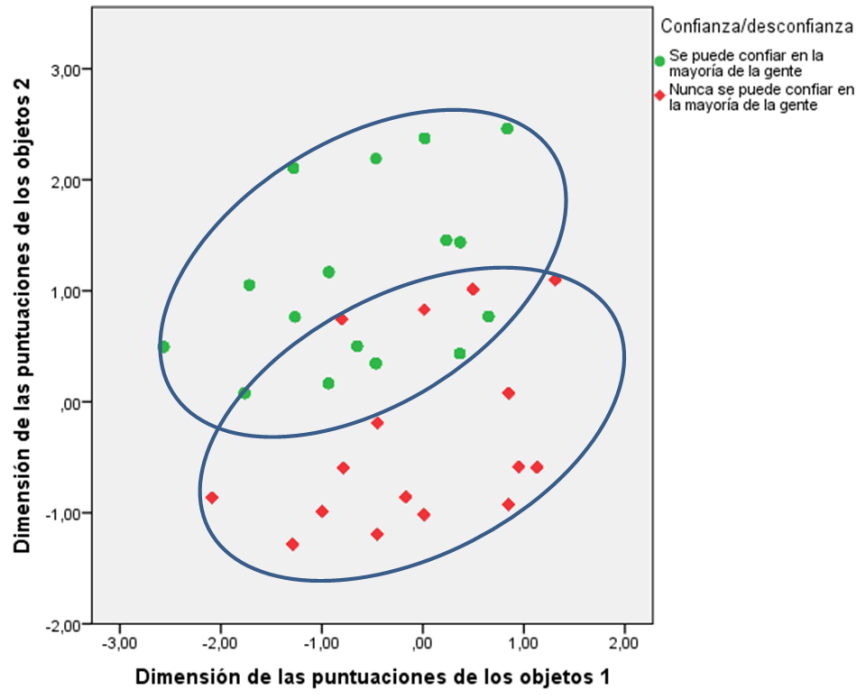


Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Por último, en esta distribución vemos que los valores con nivel de estudios universitarios se sitúan más arriba, la tendencia es claramente ascendente. Del mismo modo como veíamos en el gráfico X también los jóvenes universitarios se encontraban mucho más arriba que aquellos que no lo son. Esto quiere decir que existe una relación entre el nivel de estudios de los padres y que sus hijos sean o no universitarios, lo que nos lleva a concluir que a mayor nivel de estudios mayor es la asociación entre universitarios padres con mayor nivel de estudios.

El Gráfico 33 nos da las coordenadas para las puntuaciones de la variable confianza generalizada, en esta ocasión vemos que también existen dos grupos homogéneos y claramente identificables en lo relativo a esta variable. Siendo los valores mucho más bajos entre aquellos que no confían respecto a los que sí lo hacen.

**Gráfico 33. Dimensión de las puntuaciones (confianza)**



Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

## 6.7.4. ANÁLISIS DE REGRESIÓN LOGÍSTICA

Como último apartado dentro de este capítulo dedicado al análisis de los datos vamos a llevar a cabo una prueba de regresión logística por pasos sucesivos. Donde la variable dependiente será el grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios) y como predictores (variables independientes) el capital social de acceso, el capital social movilizado, el grado de satisfacción personal con la vida, el nivel de salud física percibida, el nivel de salud mental percibida, el índice de salud física y mental, el nivel de ingresos disponibles en el hogar y el máximo nivel académico alcanzado por el padre. El objetivo de este análisis es encontrar un modelo de regresión que explique, con el mínimo número de variables independientes posible, la mayor cantidad de varianza para la variable *grupo de jóvenes*.

**Tabla 58. Resumen del modelo**

Paso	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	1251,896 <sup>a</sup>	,064	,094
2	1124,124 <sup>b</sup>	,161	,237
3	1095,833 <sup>b</sup>	,181	,266
4	1084,821 <sup>b</sup>	,188	,278

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

a. La estimación ha finalizado en el número de iteración 4 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

b. La estimación ha finalizado en el número de iteración 6 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

Como podemos ver en resumen del modelo (Tabla 58) el valor para R cuadrado de Nagelkerke nos permite valorar el nivel de ajuste de todas las variables que vemos que se incrementa con cada paso hasta situarse en el cuarto pasos ( $R^2$  de Nagelkerke=0,278; Sig.0,001). Además, El modelo de regresión reafirmó seis predictores.

**Tabla 59. Prueba de Hosmer y Lemeshow**

Paso	Chi cuadrado	gl	Sig.
1	6,484	6	,371
2	10,975	8	,203
3	12,498	8	,130
<b>4</b>	<b>15,235</b>	<b>8</b>	<b>,055</b>

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

La Tabla 59 nos muestra la bondad de ajuste del modelo, el paso cuatro ( $\chi^2=15,235$ ; gl.8; Sig. 0,055) la prueba Hosmer y Lemeshow tiene como resultado un nivel de significación mayor a 0,05 lo que nos indica que en el paso cuatro se ajusta al modelo.

**Tabla 60. Tabla de clasificación (matriz de confusión) a**

Observado			Pronosticado		
			grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)		Porcentaje correcto
			no universitarios	universitarios	
Paso 1	grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)	no universitarios	29	269	9,7
		universitarios	18	857	97,9
	Porcentaje global				75,5
Paso 2	grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)	no universitarios	88	210	29,5
		universitarios	43	832	95,1
	Porcentaje global				78,4
Paso 3	grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)	no universitarios	101	197	33,9
		universitarios	39	836	95,5
	Porcentaje global				79,9
<b>Paso 4</b>	<b>grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)</b>	<b>no universitarios</b>	<b>105</b>	<b>193</b>	<b>35,2</b>
		<b>universitarios</b>	<b>43</b>	<b>832</b>	<b>95,1</b>
	<b>Porcentaje global</b>				<b>79,9</b>

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.  
a. El valor de corte es ,500

La tabla matriz de confusión (Tabla 60) muestra los resultados de la clasificación. Comparando los resultados entre el paso 1 y el paso 4 vemos que el porcentaje global para los jóvenes no universitarios aumenta significativamente pasando de un 9,7% a un 35,2%. Sin embargo, en el paso cuatro el porcentaje de clasificación correcta sigue siendo mucho mayor entre los universitarios 95,1%. En el paso cuatro el porcentaje total nos indica que el modelo explica el 79,9% de los casos.

**Tabla 61. Variables que no están en la ecuación (a)**

			Puntuación	gl	Sig.
Paso 1	Variables	red	6,057	1	,014
		vida	12,161	1	,000
		salud_f	27,258	1	,000
		salud_m	55,130	1	,000
		SALUD	44,151	1	,000
		dinero	1,456	1	,228
Paso 2	Variables	edu_padre	28,178	1	,000
		red	5,986	1	,014
		vida	,032	1	,859
		salud_f	10,457	1	,001
		SALUD	10,457	1	,001
		dinero	6,651	1	,010
Paso 3	Variables	edu_padre	27,665	1	,000
		red	3,468	1	,063
		vida	,002	1	,966
		salud_f	10,659	1	,001
		SALUD	10,659	1	,001
Paso 4	Variables	dinero	2,082	1	,149
		red	2,955	1	,086
		vida	,072	1	,788
		dinero	,072	1	,788
Estadísticos globales			4,618	3	,202

Fuente: Elaboración propia.

a. No se calculan los chi-cuadrado residuales a causa de las redundancias.

Las variables no incluidas en el paso 4 son (Tabla 61): el capital social de acceso (Puntuación=2,955; gl.1; Sig. 0,086), el grado de satisfacción personal con la vida (Puntuación=0,072; gl.1; Sig. 0,788) y el nivel de ingresos disponibles en el hogar (Puntuación=0,072; gl.1; Sig. 0,788).

**Tabla 62. Variables en la ecuación**

		B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1	recursos	,211	,024	74,117	1	,000	1,235
	Constante	-1,222	,270	20,534	1	,000	,295
Paso 2	recursos	,228	,027	73,446	1	,000	1,256
	salud_m	-,477	,048	97,350	1	,000	,621
Paso 3	Constante	2,356	,461	26,071	1	,000	10,549
	recursos	,190	,028	47,755	1	,000	1,210
	salud_m	-,484	,049	97,241	1	,000	,616
	edu_padre	,271	,052	26,908	1	,000	1,312
Paso 4	Constante	1,852	,477	15,092	1	,000	6,372
	recursos	,192	,028	48,415	1	,000	1,212
	salud_f	-,180	,055	10,507	1	,001	,835
	salud_m	-,419	,052	64,586	1	,000	,657
	edu_padre	,274	,053	27,072	1	,000	1,315
	Constante	2,749	,557	24,349	1	,000	15,629

Fuente: datos de elaboración propia y datos del estudio OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Las variables independientes incluidas en el paso 4 son (Tabla 62): el capital social movilizado (Wald=48,415; gl.1; Sig. 0,000), nivel de salud física percibida (Wald=10,507; gl.1; Sig. 0,001), nivel de salud mental percibida (Wald=64,586; gl.1; Sig. 0,000) y máximo nivel académico alcanzado por el padre (Wald=27,072; gl.1; Sig. 0,000). El nivel de significación asociado al estadístico de Wald es menor a 0,05 por lo que podemos rechazar la hipótesis nula y, por tanto, concluir que todas las variables usadas en este paso son significativas y relacionan con la variable dependiente.

Observando los valores de la Tabla 62 correspondientes al paso cuatro se ve que las cuatro variables independientes incluidas en poseen un efecto significativo (tal como hemos enunciado en el párrafo anterior) y ningún intervalo de confianza incluye el valor 1.

Por un lado, la Tabla 62 nos enseña que las variables nivel de salud física percibido ( $\text{Exp}(B)=0,835$ ) y nivel de salud mental percibido ( $\text{Exp}(B)=0,657$ ) tienen valores  $\text{Exp}(B)$  significativamente menores que 1, por lo que puede afirmarse que los jóvenes que tienen un nivel percibido de salud física y salud mental más alto tienden a ser no universitarios.

Por otro lado, vemos en la Tabla 62 que las variables el capital social movilizado (recursos) ( $\text{Exp}(B)= 1,212$ ) y máximo nivel académico alcanzado por el padre ( $\text{Exp}(B)= 1,315$ ) tienen valores significativamente mayores a 1. Por lo que puede afirmarse que los jóvenes que tienen mayor ingreso disponible en los hogares y que sus padres tienen un mayor nivel académico son universitarios.



## CUARTA PARTE. CONCLUSIONES

### CAPITULO 7. CONCLUSIONES

#### 7.1. INTRODUCCIÓN

Este último capítulo tiene como meta el evaluar el cumplimiento de los objetivos propuestos para el desarrollo de la presente tesis. Así mismo, en él también se enunciarán los principales resultados que nos ha proporcionado la puesta en práctica del modelo para la medición y análisis de capital social. Por último, se llevará a cabo el contraste de las hipótesis planteadas a partir de los resultados obtenidos.

#### 7.2. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS

Con esta la investigación llevada a cabo en esta tesis se ha querido demostrar la existencia de una relación entre mayor capital social y la pertenencia a una institución comunitaria (universidad). Además, se ha escogido a los jóvenes como objeto de estudio porque sobre ellos inciden diferentes factores (edad, clase social, *habitus* de clase o construcción de redes) que nos permiten desarrollar un análisis mucho más completo en la génesis del capital social propio y en qué manera la universidad condiciona la adquisición de habilidades sociales y aumenta los niveles, al mismo tiempo, de capital social y capital cultural.

Todas las investigaciones que abordan el capital social siempre hacen hincapié en el hecho de que el capital social no goza de unanimidad respecto a su definición, pero aun así como hemos podido comprobar a lo largo de esta tesis y, en especial en las aportaciones de Van Deth (2008), ni los métodos ni las variables son inabarcables a la hora de plantear un estudio más o menos aglutinador de las diferentes perspectivas de análisis. En este sentido, creemos que esta tesis cumple con el objetivo principal que se ha propuesto desde un principio y que no es otro que elaborar un modelo de medición del capital social que aúne los principales elementos

de esta teoría propuestos por las principales escuelas (culturalistas, estructuralistas y perspectiva de redes).

Igualmente, este modelo nos ha permitido discernir y cuantificar el capital social de los jóvenes según su origen y procedencia (capital social heredado o propio) y relacionarlo con factores como la clase social que determinan en gran medida el nivel disponible de capital social total en todas sus formas.

Por una parte, la estrategia de llevar a cabo un doble análisis de contraste (intra-institucional y extra-institucional) entre jóvenes de diferentes niveles educativos nos ha permitido, por una parte saber si dentro de la universidad se incrementa el volumen de capital social. Y por otra, saber si existen diferencias entre aquellos jóvenes que acuden a las aulas universitarias y aquellos otros que no.

Por otra parte, con el modelo de análisis también se ha podido probar en qué medida el capital social representa para los jóvenes un instrumento encaminado a movilizar recursos para sus metas futuras.

Por último, el análisis llevado a cabo nos ha arrojado luz sobre la relación entre el capital social individual y la confianza, la participación y el compromiso cívico.

A la vista de lo expuesto anteriormente, podemos concluir que el modelo de análisis desarrollado en esta tesis ha cumplido con los cinco objetivos iniciales propuestos.

### **7.3. PRINCIPALES RESULTADOS**

A continuación haremos un repaso de los hallazgos y los resultados más relevantes que se desprenden del análisis de los datos.

### **7.3.1. CAPITAL CULTURAL DE LOS PADRES**

En lo relativo a los estudios de los padres entre grupos de jóvenes el análisis ha sido concluyente. Los jóvenes universitarios tienen padres con niveles de estudios mucho más altos, primando sobre todo estudios de secundarios de segundo ciclo y universitarios de segundo ciclo. En cambio, entre los jóvenes no universitarios sus progenitores alcanzan puntuaciones más altas en la categoría de estudios primarios completos y la diferencia entre ambos grupos de jóvenes respecto a la variable estudios del padre arroja una diferencia considerable entre ambos grupos.

Respecto al capital cultural de los progenitores podemos concluir que existe una diferencia entre aquellos que son universitarios y aquellos que no lo son, esto vendría a refutar la idea de Bourdieu (2001) de que la inversión en capital cultural es una estrategia familiar que lleva a reproducir o mejorar los niveles de capital cultural alcanzados por los progenitores (sin embargo, entre los padres con estudios superiores la estrategia de reproducción es más significativa). En este sentido (aunque no tenemos datos para los jóvenes no universitarios) vemos que entre las madres y los padres de los jóvenes universitarios no existe una gran diferencia entre los niveles máximos de estudios alcanzados, a pesar de que es ligeramente superior en el caso de los padres respecto a las madres.

Por consiguiente, existe una relación entre el nivel de estudios de los padres y que sus hijos sean o no universitarios, lo que nos lleva a concluir que a mayor nivel de estudios mayor es la asociación entre universitarios padres con mayor nivel de estudios.

También los niveles de renta son más bajos entre nos no universitarios. A pesar de no poder disponer de las variables necesarias siguiendo las indicaciones de Bourdieu (1979) para elaborar un índice de clase social para los jóvenes no universitarios, vemos que los niveles de renta disponible en el hogar son mayores en los jóvenes universitarios y que estos, además, tienen padres con mayores niveles de estudios. Estas dos variables (nivel de estudios de los

padres y renta disponible en el hogar) nos podrían servir como indicadores de clase social y de acuerdo a los datos obtenidos podemos afirmar que los jóvenes no universitarios (en términos generales) estarían tendencialmente en niveles de clase social más baja.

### **7.3.2. CAPITAL SOCIAL Y CLASE SOCIAL**

Otra de las conclusiones en las que se ha llegado a través del análisis realizado en esta tesis es que la clase social y el capital social, no solo están relacionados, sino que sus niveles aumentan en función de la pertenencia a una clase más alta. Consecuentemente, se demuestra que existe una tendencia ascendente en función de la clase social.

Este examen se ha realizado sólo para los jóvenes universitarios. Los resultados obtenidos manifiestan que existe una diferencia muy significativa entre el capital social de la clase baja y el capital social de la clase alta, una diferencia que eleva los niveles de capital social de los jóvenes universitarios de clase alta más de un cuarto sobre aquellos universitarios de clase baja.

A pesar de la diferencia de clases, la universidad concentra principalmente a jóvenes de clases medias (media baja y media alta). Este fenómeno tiene tres interpretaciones desde el punto de vista institucional. El primero es que la universidad es una institución en la que se concentran jóvenes de principales estratos sociales, aunque priman las clases medias y altas, la proporción de alumnos catalogados como clase baja es significativamente pequeña. Que los jóvenes vayan a la universidad refuerza la idea de estrategia de inversión en capital cultural y capital social y su relación con el *habitus* de clase que defiende Bourdieu (1988, 1993, 2001).

Por otra parte, podríamos dar validez a la idea de Putnam (2002) en la que a mayor nivel de bienestar social (en este caso renta, capital cultural y capital social) mayor nivel de participación e integración en instituciones comunitarias. Así, la idea de la funcionalidad de la institución universitaria estaría avalada por una estrategia de integración en la misma.

### **7.3.3. CAPITAL SOCIAL DE ORIGEN Y CLASE SOCIAL**

En lo que respecta al capital social de origen (heredado) los análisis concluyen que la variable clase social es el único factor que obtiene una relación significativa. Descartando otros elementos como el sexo o la edad.

Del mismo modo que para el capital social total, para el capital social de origen la relación que este tiene con la clase social es progresiva y ascendente. Además de que la correlación entre ambas variables es muy significativa. A mayor clase social, mayor nivel de capital social de origen.

Podemos concluir, por tanto, que el capital social de origen se encuentra estrechamente vinculado con la clase social, lo que refuerza la idea de que el habitus de clase tiene una influencia muy reveladora sobre el origen del capital social (familia y contexto próximo). Al mismo tiempo, se despejan dudas sobre si el género o la edad determinan diferentes niveles de capital social heredado, ya que en este caso estos dos factores no son relevantes.

### **7.3.4. CAPITAL SOCIAL PROPIO**

Ni la clase social ni el sexo son factores significativos en lo relativo al capital social propio. Al margen de eso, existe una diferencia significativa en el nivel de capital social propio según grupos de universitarios (alumnos de primer curso y alumnos de último curso) el nivel de capital social propio es superior en aquellos universitarios de último curso. La diferencia de niveles de capital social propio de los alumnos del último curso corresponde a más de la mitad del total del capital social propio de los alumnos de primero.

Al mismo tiempo, vemos que la correlación entre la adquisición de capital social propio y los años matriculados en la universidad es positiva y muy significativa.

Los datos afirman que existe una relación positiva entre la estancia en la universidad y mayores niveles de capital social propio. Además, el capital social propio no establece una

relación estadísticamente significativa con este tipo de capital propio. Además, la diferencia entre niveles de capital social propio entre jóvenes universitarios es manifiestamente elevada entre los alumnos de último curso respecto a los recién llegados a la universidad, por lo que la estancia en esta institución guarda una relación directa con el incremento de capital social propio.

### **7.3.5. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO PROPIO**

Al igual que lo que ocurre con el capital social propio, el capital social movilizado propio solo posee una relación significativa con el factor grupo (alumnos de primer y último curso). En la misma línea que el capital social propio, este capital social movilizado propio es mayor en alumnos de último curso. La distancia entre niveles de capital social movilizado propio es favorable a los alumnos de último curso de grado, y equivale a casi el sesenta por ciento del volumen total de este tipo de capital movilizado correspondiente a los estudiantes de primer curso.

También debemos señalar que existe una correlación positiva muy significativa y relativamente alta entre el capital social movilizado propio y el capital social propio (acceso). Esta correspondencia está cercana al cincuenta por ciento del valor de ambos.

A la vista de los datos que nos aporta el análisis podemos afirmar que el capital social movilizado propio y el capital social movilizado tienen una correlación positiva y muy significativa. Igualmente, el capital social movilizado es mucho mayor entre los jóvenes universitarios de último curso y la diferencia de niveles de capital social movilizado entre estos grupos de alumnos es muy relevante. La universidad como institución comunitaria permite que los alumnos que llevan más años integrados en ella dispongan de mayor acceso a recursos.

### **7.3.6. MOVILIDAD SOCIAL Y CAPITAL SOCIAL**

La relación entre movilidad social y capital social es significativa estadísticamente, pero debemos descartar la correlación porque el nivel de correlación es muy bajo; ni siquiera explica el diez por ciento de los casos.

Las pruebas efectuadas sobre la relación entre la movilidad social con la participación, la asistencia a las aulas y las normas y sanciones nos revelan la inexistencia de relevancia estadística entre estas variables. A la vista de los datos que nos muestra el estudio no es posible validar la hipótesis que afirma que la movilidad social lleva a los estudiantes a invertir conscientemente más en redes a través de la participación, la mayor asistencia a la universidad o la adhesión en mayor medida a las normas propias de esta institución. Consecuentemente, debemos rechazar esta idea, ya que no hay datos que puedan sustentarla.

### **7.3.7. CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIÓN Y COMPROMISO CÍVICO**

La relación existente entre el capital social y la participación aunque significativa es bastante baja. Los datos nos muestran que la correspondencia entre estas variables es débil, lo que nos lleva a no contemplar esta relación por su flaqueza. Por tanto, a la vista de los resultados no podemos afirmar que estas dos variables estén estrechamente relacionadas. Al menos en lo que se refiere a la participación dentro del ámbito estudiantil universitario, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis que tomamos de Putnam (2002) de que la participación y el capital social forman parte de una relación positiva y se retroalimentan mutuamente en un sentido positivo.

Respecto a la reciprocidad entre capital social y el compromiso cívico su relación es muy significativa. Basándonos en los datos aportados por el estudio existe una relación reveladora entre ambas variables, que a pesar de no ser muy alta es muy fuerte. En este sentido, cabe afirmar que sí podemos verificar la hipótesis de Putnam (2002, 2011) en la que afirma que el compromiso cívico y el capital social se encuentran íntimamente vinculados.

### **7.3.8. CAPITAL SOCIAL Y JÓVENES (UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS)**

El análisis realizado sobre el nivel de capital social de los jóvenes nos muestra que los universitarios tienen un mayor nivel de capital social. La diferencia de niveles es significativamente elevada en favor de los jóvenes universitarios. Esta distancia equivale a más de una quinta parte del capital social total de los jóvenes no universitarios, o lo que es lo mismo los jóvenes universitarios aventajan en más de un veinte por ciento a los jóvenes no universitarios. A vista de los resultados podemos afirmar que la hipótesis de partida donde se afirma que los universitarios tienen mayor nivel de capital social se cumple sin género de dudas.

### **7.3.9. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y JÓVENES (UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS)**

Respecto al nivel del capital social movilizado la distribución entre estos dos grupos de jóvenes sigue siendo favorable a los universitarios frente a los no universitarios. En este caso la diferencia entre grupos es menor que en el caso del capital social de acceso. A pesar de ello, las puntuaciones dejan de estar próximas, equivaliendo a más de un quince por ciento del total del capital social movilizado de los jóvenes no universitarios, un margen más que revelador entre ambas medias. También en este caso se puede confirmar la hipótesis que afirma que los estudiantes universitarios disponen de mayor capital social movilizado.

### **7.3.10. JÓVENES, SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y SALUD FÍSICA Y MENTAL**

Dentro del apartado de rendimientos expresivos el factor nivel de satisfacción con la vida se comporta de un modo diferente al esperado; en esta ocasión los jóvenes no universitarios alcanzan niveles más altos que los universitarios. Este fenómeno es muy significativo, además de curioso, a priori. Aunque si tenemos en cuenta lo que Martín Criado (1998) y Gil Calvo (1985, 1995, 2001) afirman los jóvenes universitarios por el hecho de ser objeto de un proceso



de reproducción de clase (inversión en capital cultural) y estar en una especie de “tierra de nadie” en lo que respecta a su emancipación, lo que les hace estar sometidos a una doble presión por parte de su familia y del contexto, estos argumentos pueden explicar el porqué de este resultado. En una posición opuesta están los jóvenes no universitarios que se han incorporado antes al mundo laboral y gozan de mayores niveles de autonomía económica, lo que les reporta un mayor nivel de satisfacción con la vida.

Esta tendencia también se produce en relación a las variables salud física y mental percibida, como en el caso anterior (satisfacción con la vida) los jóvenes no universitarios arrojan valores mucho más elevados en que los universitarios, y al igual que en el caso de la satisfacción los valores de percepción de una peor salud física y mental pueden estar asociados a cierta presión sobre este grupo de jóvenes por parte de su contexto más próximo (familia).

### **7.3.11. CONFIANZA Y NIVEL DE SATISFACCIÓN PERSONAL CON LA VIDA**

En relación a la confianza y nivel de satisfacción personal con la vida los resultados demuestran que los jóvenes que tienen mayor nivel de confianza generalizada también disponen de un nivel de satisfacción personal con la vida mayor. Los datos para ambos grupos de jóvenes (de universitarios y no universitarios) nos muestran que los universitarios puntúan más alto en niveles de confianza pero su grado de satisfacción con la vida es menor. La causa de este resultado puede ser explicada en parte por la presión que desde los hogares se ejerce sobre los estudiantes universitarios para que estos obtengan los resultados académicos esperados.

### **7.3.12. CONFIANZA, NIVEL DE SATISFACCIÓN PERSONAL CON LA VIDA Y SEXO**

No existe un efecto que nos permita afirmar que uno de los dos sexos supere al otro en lo que se refiere a mayor nivel satisfacción en la vida y confianza. Se produce un resultado cruzado, siendo la satisfacción en la vida mucho más alta en los hombres que confían en la mayor parte de la gente y, también mayor, en las mujeres que tienen menor confianza generalizada. En

consecuencia, las mujeres que confían tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo y los hombres que no confían también arrojan un nivel de satisfacción menor.

Respecto a los diferentes grupos, los jóvenes universitarios (hombres y mujeres) puntúan más bajo, tanto entre los que confían como en los que no confían, respecto a satisfacción con la vida, No obstante, a pesar de tener mayor grado de satisfacción con la vida la distancia en lo que respecta a la confianza es mucho más grande entre los jóvenes no universitarios.

### **7.3.13. CONFIANZA Y OPORTUNISMO**

Las personas que confían tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo cuando consideran que los demás intentarían ser justos y entre los que no confían el nivel más bajo de satisfacción se da entre los que consideran que los demás se aprovecharían.

Un fenómeno interesante es que las jóvenes no universitarias tienen un mayor nivel de satisfacción con la vida cuando tienen niveles de confianza generalizada más baja. Por el contrario, las universitarias que disponen de un nivel de la satisfacción con la vida más alto está entre aquellas que tienen mayor confianza en los demás. Este fenómeno se invierte en el caso de los hombres.

### **7.3.14. OPORTUNISMO Y NIVEL DE SATISFACCIÓN PERSONAL CON LA VIDA Y SEXO**

En este caso (como en el anterior) no existe un efecto que nos permita afirmar que uno de los dos sexos supere al otro en lo que se refiere a mayor media en nivel satisfacción en la vida y oportunismo. Aquí también se produce un resultado cruzado, siendo la satisfacción con la vida mucho más alta en los hombres que consideran que la gente se aprovecharía y en las mujeres que consideran que la gente intentaría ser justa. En consecuencia, las mujeres que consideran que se la gente se aprovecharía si tuviera ocasión tienen un nivel de satisfacción con la vida más bajo y los hombres que consideran que la gente sería justa también arrojan un nivel de satisfacción menor.

### **7.3.15. SALUD FÍSICA Y MENTAL Y OPORTUNISMO**

En lo correspondiente al nivel de salud física y mental y la variable oportunismo generalizado los jóvenes que consideran que la mayoría de la gente sería justa son el grupo con mayor puntuación respecto a niveles percibidos más altos de salud física y mental. Esta relación entre este grupo de variables no guarda significación ninguna con el grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios) aunque su mención merece la pena, ya que los universitarios tienen niveles superiores entre aquellos que consideran que la gente sería más justa pero puntúan más bajo en lo que respecta a la salud física y mental. De todos modos, aquellos que tienen bajos niveles de salud física y mental percibida también son aquellos que consideran que la gente se aprovecharía de los demás si tuviera ocasión.

### **7.3.16. CAPITAL SOCIAL Y CONFIANZA**

Tal como afirma Coleman (1988) la confianza es un elemento que se encuentra íntimamente vinculado con el capital social. Consecuentemente, los resultados obtenidos en nuestro estudio demuestran que los jóvenes con mayores niveles de confianza también poseen mayores niveles de capital social. Al mismo tiempo, debemos recordar que los jóvenes universitarios se distinguen por mayores niveles de confianza que los no universitarios. Lo que nos permite dos conclusiones al respecto. La primera de ellas es que la confianza y el capital social están íntimamente vinculados y que esta variable (confianza) podría utilizarse como indicador válido respecto a qué tendencia sigue el capital social. La segunda conclusión se deriva de la primera y asevera que existe un mayor nivel de confianza entre los universitarios y esto les permite poder acceder más fácilmente al establecimiento de vínculos para extensión de sus redes sociales y, en consecuencia, disponer de mayor nivel de capital social.

### **7.3.17. CAPITAL SOCIAL, CONFIANZA Y SEXO**

El capital social en relación al sexo y la confianza tiene un comportamiento especial respecto a lo que se podía prever en un primer momento. Así, descubrimos que el mayor nivel de capital social se da entre las mujeres que consideran que se puede confiar en la mayoría de la gente pero cree que la gente se aprovecharía de los demás si tuviera la ocasión de hacerlo. En el extremo opuesto, la puntuación más baja es también para las mujeres, pero en este caso aquellas que consideran que no se puede confiar en nadie y que la gente se aprovecharía si tuviera ocasión. Por otra parte, el capital social en los hombres se comporta de manera más “previsible”, siendo aquellos más confiados que consideran que la gente sería justa los que obtienen un mayor nivel de capital social.

### **7.3.18. CAPITAL SOCIAL Y EDAD**

La existencia de una correlación negativa pero significativa entre edad y capital social viene a confirmar la afirmación de Putnam (2002) que relaciona la extensión de la red con la edad. Dentro de los jóvenes, las redes y contactos serían mucho más abundantes en aquellos entre los 22 a 27 años; pero a medida que la edad aumenta estas redes decrecen.

### **7.3.19. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y CONFIANZA**

El capital social movilizado (al igual que el capital social de acceso) es mayor entre los jóvenes con mayor grado de confianza. En este caso la diferencia de valores no es tan grande como en caso del capital social de acceso, pero sigue siendo significativa.

Según estos resultados la confianza es un factor relevante en la movilización de recursos, aunque la relación que esta establece con el capital social movilizado no sea tan intensa como la que se da entre el capital social de acceso y la confianza. Igualmente, los niveles de capital social de acceso y confianza siguen siendo mayores entre los estudiantes universitarios.

Por sexo, los hombres que consideran que se puede confiar en la mayoría de la gente y creen que la gente intentaría ser justa tienen mayor capital social movilizado. En el extremo opuesto, las mujeres que consideran que no se puede confiar en la mayoría de la gente y que la gente se aprovecharía si tuviera ocasión muestran niveles de capital social movilizado más bajos.

### **7.3.20. CAPITAL SOCIAL MOVILIZADO Y EDAD**

El capital social movilizado y la edad tienen una correlación inversa (al igual que en el caso de la edad y capital social de acceso). Lo que nos indica que cuando crece la edad decrece el nivel de capital social movilizado. Siguiendo la misma tendencia entre ambos capitales sociales, aunque en este caso el nivel de correlación es mayor.

Por otro lado, los datos analizados para esta tesis demuestran que aquellos jóvenes que tienen un alto nivel de capital social de acceso, también lo tienen de capital social movilizado. Debemos señalar que son los jóvenes universitarios los que poseen mayor grado de capital social en todas sus dimensiones (de acceso y movilizado) aparte de capital social según su naturaleza (heredado y propio).

### **7.4. CONTRASTE DE HIPÓTESIS**

Después repasar los resultados obtenidos del análisis de resultados podemos afirmar que la hipótesis principal se valida parcialmente. Los datos afirman que los jóvenes universitarios tienen mayor capital social que los no universitarios en todos los niveles. Pero existen factores como la clase social que hacen que el capital social de los jóvenes (especialmente el heredado) se debe más a su pertenencia a una clase social determinada y no al paso por la institución universitaria.

A la vista de los datos obtenidos es un hecho demostrado que los jóvenes universitarios disponen de mayor capital social tanto en su naturaleza (capital social de acceso y capital social movilizado) como en su origen (capital social heredado y capital social propio).

Sin embargo, en el caso de los universitarios, la clase social determina el nivel de capital social (especialmente capital social heredado); entre aquellos jóvenes de clase social más alta existen mayores niveles de capital social en todas sus modalidades (heredado y propio; de acceso y movilizado).

El contraste entre niveles de capital social entre universitarios de primer y último curso nos ha demostrado que el factor clase social no tiene relevancia en el nivel de capital social propio (de acceso y movilizado) y que los jóvenes de último curso tienen mayor nivel de capital social propio que aquellos que están en primer año de carrera. Lo que nos lleva a concluir que el capital social propio se incrementa sustancialmente durante la estancia en la universidad. Al mismo tiempo, los universitarios disponen de mayor capital social propio que los no universitarios.

Por otra parte, no existen datos concluyentes que nos indiquen que las normas y valores propios de la universidad tengan gran impacto en el incremento del capital social.

Por el contrario, los jóvenes universitarios sí arrojan niveles de confianza más altos que aquellos que no lo son y esta confianza guarda estrecha relación con niveles elevados de capital social, cabría estudiar los motivos de este fenómeno, en este sentido tal vez el marco institucional que proporciona la universidad a estos jóvenes dota de cierta seguridad y estabilidad emocional durante los cuatro años que dura la titulación de grado, lo que puede ser un factor clave para que incrementen sus niveles de seguridad y confianza. La confianza, por tanto, es un rasgo que caracteriza a los jóvenes universitarios es su mayor nivel de confianza social generalizada y tal como se ha venido recordando a lo largo de esta tesis la confianza propicia el establecimiento de lazos y el agrandamiento de las redes sociales personales.

Los resultados obtenidos confirman la segunda hipótesis ya que es cierto que los alumnos de último curso tienen mayor nivel de capital social (heredado y propio) y que la clase social no es

un elemento que determine el nivel de capital social propio, por lo que podemos afirmar que el capital social propio es mayor entre los jóvenes universitarios y se incrementa sustancialmente durante su paso por la universidad.

En lo relativo a la tercera hipótesis esta se confirma parcialmente, es cierto que el capital social propio (de acceso y movilizado) es mucho más denso entre los jóvenes que llevan más tiempo en la institución universitaria. Pero no existen evidencias empíricas que nos permitan afirmar que entre los alumnos con mayor capital social exista una conciencia y, mucho menos, una instrumentalización intencionada. Al mismo tiempo, los jóvenes (universitarios y no universitarios) tienen mayor dependencia del capital social heredado que del propio. La diferencia entre uno y otro es aplastante; en los niveles más altos el capital social propio no se llega a alcanzar la cuarta parte del capital social de origen.

Se ha demostrado que existe una correlación positiva entre capital social heredado y capital social propio, aquellos universitarios que tienen más capital social heredado también tienen mayor capital social propio.

Asimismo, los alumnos de último curso poseen mayor capital social propio que los de primero. Esto demuestra que el paso por la universidad no solo incrementa el capital social propio sino que lo hace en mayor medida entre aquellos que tienen niveles más altos de capital social heredado.

Al mismo tiempo, aunque la clase social no tenga una relación significativa con el capital social propio, el habitus de clase (conjunto de habilidades y recursos proporcionados por la pertenencia a determinada clase social) este juega un papel fundamental en la adquisición de mayores niveles de capital social propio porque la relación entre este tipo de capital y la clase social es positiva y ascendente.

En lo relativo a la cuarta hipótesis, debemos rechazarla. La posibilidad de una movilidad social asociada al uso consciente del capital social como herramienta es algo que no se ha podido demostrar de forma sólida. Aun existiendo una relación entre estos dos elementos su correspondencia es muy débil.

Igualmente, no existen las suficientes evidencias empíricas para afirmar que los jóvenes universitarios son perfectamente conscientes del rendimiento que le pueden sacar al capital social instrumentalizándolo hacia sus propias metas o de su situación “privilegiada” en lo que a mayor nivel de capital se refiere. El desconocimiento (en términos generales) de las propias redes es algo que opera de manera inconsciente en la mayoría de los casos y merece ser estudiado en profundidad. En conclusión, que el capital social no se relacione en un alto grado con la consecución de las metas personales y profesionales puede ser debido a que en la mayoría de los casos los jóvenes no son conscientes de la potencialidad de su capital social para el logro de sus objetivos.

En último lugar, debemos rechazar parcialmente los planteamientos relativos a la participación que propone la quinta hipótesis. Según los datos obtenidos y al contrario de lo que sostienen autores como Putnam (2003) la participación dentro del contexto universitario no guarda especial relevancia con el capital social, aun cuando la relación existe y es significativa, su intensidad es ínfima. No puede ser tomada en consideración para afirmar de un modo contrastado que ambos elementos (capital social y participación) estén estrechamente ligados y se retroalimenten positivamente a modo de círculo virtuoso. Sin embargo, podemos afirmar que el compromiso cívico y la confianza sí que manifiestan una correlación positiva con el capital social. Y aunque se manifiesta con mayor fuerza entre la confianza y el capital social, también en el caso del compromiso cívico y el capital social hacen que su intensidad y fuerza consagren a esta relación como muy relevante.



## 7.5. VALORACIÓN CRÍTICA DE LA INVESTIGACIÓN

Haber llevado a cabo una investigación como la que se presenta en este trabajo no ha sido una tarea exenta de dificultades logísticas y metodológicas. La tesis que aquí se presenta ha evolucionado y tomado forma a con el paso de los años. Al principio contemplaba el objeto de estudio desde un punto de vista mucho más genérico y, se podría decir, amorfo, a la concreción en la elaboración de un modelo para un estudio de caso que puede ser el inicio de una futura y fructífera línea de investigación.

Por otra parte, la escasez de tiempo por motivos laborales, por un lado, y la falta de recursos materiales y económicos, en otras ocasiones, han sido dos constantes que se han ido alternando durante todo el periodo de elaboración de esta investigación. Tal vez, haber contado con algún tipo de contrato de investigación o beca podría haber permitido un análisis más minucioso y una realización más rápida de este trabajo, así como un mejor acabado en lo que respecta a las cuestiones formales. Aparte de estas circunstancias, el desafortunado cambio de dirección consecuencia del fallecimiento del anterior director devino en una reestructuración profunda a todos los niveles tanto metodológicos como teóricos.

Aun así, estas carencias han sido suplidas a base de tesón, insistencia y la buena voluntad e inestimable ayuda de mis directores tesis. Estos son algunos de los motivos que han hecho que este trabajo se haya dilatado más de lo deseado en lo que a finalización se refiere.

Al margen de los motivos logísticos, esta investigación ha supuesto un desafío metodológico difícil de abordar en un principio. La primera conclusión que se extrae de la lectura de las miles de páginas de investigaciones sobre el capital social es que los consensos son genéricos y muy laxos. En ocasiones incluso se puede percibir que no existe una voluntad de confluencia entre los tres principales tres enfoques teóricos, repitiéndose reiteradamente que no existe una definición clara del termino y que sus principales elementos (la confianza, las normas y las redes sociales) tienen una naturaleza demasiado etérea para ser abordados en conjunto.

Paradójicamente, hay un volumen sustancial de literatura científica que aborda en profundidad y sin problema estos conceptos por separado, tanto cualitativa como cuantitativamente.

La solución que se ha propuesto en esta tesis para la superación de estas limitaciones en el estudio del capital social ha sido la de integrar en un modelo dos objetos de estudio diferentes (universidad y jóvenes). Contemplar estos elementos integrados en un mismo plano permite desarrollar una investigación aplicando una triple perspectiva (comunitaria, estructural y de redes) que, creemos, permite soslayar las dificultades antes mencionadas. Consideramos que esta propuesta metodológica es uno de los principales puntos fuertes de este trabajo, ya que la triangulación dentro un modelo metodológico de estudio sobre el capital social es una rara avis.

El segundo gran desafío al que se enfrentó esta tesis ha sido la medición del capital social, punto clave y talón de Aquiles de esta teoría. Así, una vez definido el marco (institución) y el actor (jóvenes) surgió la duda de cómo se puede medir la incidencia del primero sobre el segundo, teniendo en cuenta que la universidad no se trata de una institución total<sup>271</sup>. Los jóvenes universitarios, al menos en la inmensa mayoría de las universidades españolas, desarrollan sus actividades de la vida cotidiana en otros contextos ajenos a esta institución educativa, por lo que consideramos que para medir el capital social de la universidad debe haber una diferenciación en torno al origen de su propio capital social, ya que el capital social se desenvuelve en diferentes contextos y dimensiones al mismo tiempo por lo que no se puede tomar de manera conjunta. De ahí que el primer paso fue diferenciar cuál es su procedencia. Este problema se solucionó diferenciando el origen de la red heredada (procedente de la familia y sus contactos) y la propia (establecida por los propios jóvenes a través de sus interacciones). De ahí que se haya tomado como guía y patrón al capital social de

---

<sup>271</sup> Concepto ideado por el sociólogo Erving Goffman para designar un “lugar de residencia o trabajo, donde un gran número de individuos en igual situación, aislados de la sociedad por un periodo apreciable de tiempo, comparten en su encierro una rutina diaria, administrada formalmente” (Goffman,1961: 13)

acceso a lo largo de toda la investigación. El segundo paso fue la medición del alcance de la red, en este caso el modelo proporcionado por la investigación OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España fue de vital importancia para este desarrollo. La red se midió mediante la suma del número de contactos vinculados a recursos. Para definir el tipo de origen de la red se añadieron cuatro categorías para superar cualquier sesgo de clase, mejorando el cuestionario original de OSIM. La introducción de los demás factores y variables fue completando un análisis que cumple con todos y cada uno de los objetivos propuestos.

En último lugar, el tercer desafío una vez resuelto el problema del origen y de la medición del capital social (de acceso) era saber en qué medida la universidad lo incrementa. En un primer momento se trató de abarcar toda la población universitaria, pero en un contexto donde todos los individuos interactúan entre ellos el efecto del incremento del capital social se presume diluido en el proceso de adquisición, no habiendo diferencia entre jóvenes que están en cursos próximos. De ahí que se optara por escoger dos poblaciones que se encuentran en los extremos de su trayectoria o permanencia dentro de la institución. De esta forma se soluciona la dificultad de saber cómo se incrementa el capital social entre los universitarios, aunque surge la duda de saber si realmente la universidad destaca por dotar de capital social a sus miembros en mayor medida que otros contextos como, por ejemplo, las trayectorias laborales. Para remediar este problema se compararon el alcance de red (capital social de acceso) entre jóvenes universitarios y no universitarios con el fin de hallar el diferencial entre ambas poblaciones y así medir el impacto de la universidad.

Metodológicamente esta investigación podría completarse a través de un análisis cualitativo que defina y delimite tanto las variables del capital social, como el propio discurso y visión que de este elemento tienen los propios actores. Pero la limitación de recursos y la escasez de plazo para la presentación de esta tesis hacen que este estudio aborde, casi en exclusiva, los

problemas relativos a la medición y el impacto del capital social dentro de una institución comunitaria.

## 7.6. LÍNEAS FUTURAS DE INVESTIGACIÓN

Esta tesis tiene la potencialidad de ser un fructífero punto de partida para la investigación de sus tres elementos principales (universidad, capital social y jóvenes) tanto en conjunto como por separado.

La universidad (una de las instituciones más antiguas de Occidente) se encuentra estrechamente vinculada al capital cultural, pero también a la posición de clase social, pues como hemos visto los datos afirman que es un elemento a tener en cuenta dentro de las estrategias de reproducción social. Este planteamiento abre un campo inmenso a la investigación que puede abarcar desde las propias redes que teje la institución con otras instituciones a nivel macro (capital social institucional) como el estudio de su influencia socio-política a través de sus ex miembros o cómo sus egresados utilizan el capital social adquirido en la universidad para integrarse en el mercado laboral o en la vida pública comunitaria.

Además, el capital social necesita de una definición más precisa. Los modelos de medición requieren de muchos estudios que compilen estrategias y fórmulas para abordar la medida del capital social sin necesidad de recurrir a una visión parcial del mismo. Las distancias entre las diferentes perspectivas no son abisales; tal vez, partir de lo más concreto (redes sociales) como esta tesis sea un buen enfoque para el establecimiento de modelos de medida que posibilite la integración. Eso sí, sin dejar de lado el uso de multi-método y diferentes herramientas (cualitativas y cuantitativas). En este sentido, el capital social requiere no solo de un modelo estándar, sino también de un estudio en profundidad del concepto dentro de la consciencia de los actores. A pesar de las críticas al concepto, es un hecho que las redes existen, que se sostienen sobre normas y que la confianza permite su mantenimiento y expansión, además de que moviliza recursos... en resumen, existe el capital social. Pero la

utilización de este tipo de capital para muchos actores es secundaria o imperceptible. El análisis de esta invisibilidad es un campo extenso y muy prometedor para futuras investigaciones, sobre todo en lo que a rentabilidad de las redes se refiere. A la vista de la información obtenida (al menos entre los jóvenes) hay argumentos más que suficientes como para plantear la hipótesis de que se tiende a infravalorar el poder de las redes sociales.

Finalmente, y con respecto al estudio de los jóvenes, una de las principales líneas de investigación que pueden abrirse con esta tesis estaría encaminada a examinar en profundidad las estrategias de adaptación de este colectivo dentro de sus diferentes niveles de estratificación social. Además, el nivel de interactividad social juvenil es un área de investigación casi inagotable, y conviene valorar si esta interactividad social puede movilizar demandas de nivel micro a nivel macro o, también, si esta “energía social” se pierde por falta de encaje en dinámicas sociales de cambio. En este sentido, el compromiso cívico juvenil y la manera en la que está inserto en las dinámicas comunitarias es una cuestión que merece ser investigada.

## 8. BLIOGRAFÍA

- Acar, E. (2011): "Effects of social capital on academic success: A narrative synthesis". *Educational Research and Reviews*, Vol. 6 (6) (June 2011): 456-461.
- Adler, P. S. y Kwon, S. (2002): "Social Capital: Prospects for a New Concept", *Academy of Management Review*, Vol. 27, No. 1 (Jan., 2002): 17-40.
- Agulló, E. (1996): *Juventud, trabajo e identidad: la centralidad del trabajo en el proceso de construcción de la identidad de los jóvenes*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Allerbeck, K.; Rosenmayr, L. (1977): *Introducción a la sociología de la juventud*. Ed. Kapelusz, (Buenos Aires) Argentina.
- Alonso, L. E. (1993) "La reconstrucción de las señas de identidad de los nuevos movimientos sociales". *Revista de documentación social*, Nº90: 9-26.
- Alvira, F. (2011): *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. Cuadernos Metodológicos Nº35, Ed. CIS, Madrid (España).
- Arango, J. (2000): "Enfoques conceptuales y teóricos para explicar la inmigración". *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, nº 165, septiembre 2000: 33-47.
- Aranguren, J. L. (1984): "Brevisima historia contemporánea de la juventud" AIC, Nº19.
- Aranguren, J.L. (1982): *Bajo el signo de la juventud*. Ed. Salvat (Madrid).
- Archer, L.; Hutchings, M. Y Ross, A. (2003): *Higher Education and Social Class*. Issues of exclusion and inclusion. Ed. Routledge / Falmer (London) UK
- Arranz, E. (1982): "Análisis de la situación actual de la juventud". *Documentación Social*, 46: 11-26.
- Arrow, K. (1974): *Elección social y valores individuales*. Ed. Instituto de Estudios Fiscales (Madrid).
- Arrow, K. (1974b): *The limits of organization*. Ed. Norton (New York) USA.
- Arrow, K. (1994): *Beyond General Equilibrium*. En: Cowan, George, et al., (1994), *Complexity: Metaphors, Models and Reality*, Reading MA, Santa Fe Institute/Addison-Wesley
- Atria, R. et alt. (2003): *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. CEPAL-ONU , (Universidad del Estado de Michigan) Santiago de Chile, enero de 2003 . Recurso web, consultado en (13/03/2014) <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/6/11586/Indice.pdf>
- Axelrod, R. (1997): *The Complexity of Cooperation: Agent-based Models of Competition and Collaboration*. Princeton University Press. Princeton, NJ, USA.

- Ayestarán, S. (1993) "Estado actual del área de los grupos". En: I. Fernández Jiménez de Cisneros y M. Martínez García (Eds.), *Epistemología y procesos psicosociales básicos*: 313-328. Ed. Eudema (Sevilla).
- Azevedo, F. de. (1973): *Sociología de la educación introducción al estudio de los fenómenos pedagógicos y de sus relaciones con los demás fenómenos sociales*. Ed. Fondo de Cultura Económica (México).
- Baigorri, A.; Fernández, R. (2000) "Universitarios de primera y universitarios de segunda: la fractura digital en la universidad". En: Infodex, (coord.) Retos de la alfabetización tecnológica en un mundo en Red: Educación (2002): 50-60. Ed. Consejería de Educación Ciencia y Tecnología (Mérida).
- Baker, Wayne E. (1990) "Market Networks and Corporate Behavior" *The American Journal of Sociology*, Vol. 96, No. 3 (Nov., 1990): 589-625.
- Ball, S.; David, M.; Reay, D. (2002): "Ethnic Choosing: minority ethnic students, social class and higher education choice". *Race Ethnicity and Education*, Nº 5, vol.(4) (2002): 333-357.
- Bañez, T. (1999): "Participación ciudadana, sociedad civil y juventud" *Acciones e investigaciones sociales*, Nº 9, (1999):101-124.
- Banfield. E. C. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*. Ed. The Free Press (Chicago) USA.
- Barbour, R. (2013): *Los grupos de discusión en la investigación cualitativa*. Ed. Morata (Madrid).
- Bauman, Z. (1992): *Modernidad líquida*. Fondo de Cultura Económica (Buenos Aires) Argentina.
- Beattie, J. (1993): *Otras culturas: objetivos, métodos y realizaciones de la Antropología social*. Fondo de Cultura Económica (Madrid).
- Beck, U. (1996): "Teoría de la Sociedad del Riesgo". En: Beriain, Josexto (comp.): *Las consecuencias perversas de la modernidad*. Ed. Anthropos (Madrid):201-222.
- Beck, U. (2000): *Un nuevo mundo feliz*. Ed. Paidós (Barcelona)
- Beck, U. (2002): *Hijos de la libertad*. Ed. Fondo de Cultura Económica (México)
- Becker, G. S. (1975): "Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education". Ed. National Bureau of Economic Research, New York (USA): 63-66.
- Beltrán, M. (1996): "Sobre las Universidades Públicas en España". *Sociedad Utopía, Revista de Ciencias Sociales*, Nº 7 (1996): 81-102.
- Beltrán, M.; García Ferrando, M.; González-Anleo, J.; López Pintor, R.; Toharia, J.J. (1984): *Informe sociológico sobre la juventud española, 1960/82*. Ediciones SM (Madrid).
- Bendit, R. (2006): "Youth sociology and comparative analysis in the European Union member states". *Papers revista de sociología*, Nº 79 (2006): 49-76.

- Ben-Porath, Y. (1980): "The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange". *Population and Development Review*, Vol. 6, No. 1 (Mar., 1980): 1-30.
- Bentley (1926): "Simmel, Durkheim, and Ratzenhofer". *American Journal of Sociology*, Vol. 32, No. 2 (Sep., 1926):250-256.
- Bergua, J. A. (1999): "De-finición y des-finjtación de la juventud; Una crítica a la teoría estándar". *Política y Sociedad*, 32(1999): 231-242.
- Bhavnani, K.K. (1990): *Talking Politics: a Psychological Framing for Views from Youth in Britain*. Ed. Cambridge University Press (Cambridge) UK.
- Blau, P. (1955): *The Dynamics of Bureaucracy*. Ed. University of Chicago Press, Chicago, USA.
- Blau, P. (1977): *Inequality and Heterogeneity: A Primitive Theory of Social Structure*. Ed. Free Press, New York (USA).
- Blau, P. (1983): *Intercambio y poder en la vida social*. Ed. Hora, D.L., (Barcelona).
- Boix, C., Posner, D.N. (1998): "Social Capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance". *British Journal of Political Science*, Vol. 28, No. 4 (Oct., 1998): 686-693.
- Bothwell, R. O. (1997): "Indicators of a Healthy Civil Society", in J. Burbije (ed.), *Beyond Prince and Merchant: Citizen Participation and the Rise of Civil Society*. Ed. Greenwood Press (New York) U.S.A.
- Bott, E. (1990): *Familia y Red Social*. Taurus Ediciones, Madrid.
- Bottmore, T. (1989): *Introducción a la sociología*. Ed. Península (Barcelona).
- Bouffartigue, P. (1990): "Faire ses preuves: Socialisation professionnelle et trajectoire sociale intergénérationnelle". Congreso mundial de sociología. <http://enquete.revues.org/142#quotation> Consulta (18/08/2014).
- Bourdieu, P. (1979): *La distinción*. Ed. Taurus (Madrid).
- Bourdieu, P. (1980): "Le capital social. Notes provisoires". En *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, Nº3- 1980. En *Zona Abierta* 94/95 (2001): 83-87.
- Bourdieu, P. (1988): "Las formas del capital; capital económico, capital cultural y capital social". En: *Poder Derecho y Clases Sociales*: 131-165. Ed. Desclee de Brouwer (Madrid)
- Bourdieu, P. (1988a): *La distinción. Crítica social del juicio*. Ed. Taurus (Madrid)
- Bourdieu, P. (1991): *El sentido práctico*. Ed. Taurus (Madrid).
- Bourdieu, P. (1993): "Los ritos como actos de institución". En: Pitt-Rivers, J. G.; Peristiany, J. (Coord.) *Honor y gracia*. Ed. Alianza Editorial, España (Madrid): 111-123.
- Bourdieu, P. (2000): *Cuestiones de Sociología*. Ed. Istmo (Madrid)
- Bourdieu, P.; Passeron, J.C. (2001): *La reproducción*. Ed. Editorial Popular (Madrid).



- Bourdieu, P. (2002): "La "juventud" no es más que una palabra". En: *Sociología y cultura*. Grijalbo, Conaculta (México): 163-173.
- Bourdieu, P.; Passeron, J. C. (2008): *La reproducción: elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. Ed. Popular (Madrid).
- Bourdieu, P.; Passeron, J.C. (2009): *Los herederos: los estudiantes y la cultura*. Ed. Siglo Veintiuno Editores Argentina (Buenos Aires) Argentina.
- Bourdieu, P.; Wacquant, L. (1992): *Invitation to Reflexive Sociology*. Cambridge: Polity Press.
- Bradach, J. L. y Eccles, R. G. (1989): "Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms". *Annual Review of Sociology*, Vol. 15 (August 1989): 97-118.
- Braithwaite, V. (1998): "Communal and Exchange Trust Norms: Their Value Base and Relevance to Institutional Trust". En: Levi, M.; Braithwaite, V. (eds.) (1988). *Trust and Governance*. Russell Sage Foundation. (New York) USA: 46-74.
- Breigen, R. L. (2000): "Control social y redes sociales: un modelo a partir de George Simmel". *Política y Sociedad*, N°33 (2000): 57-72.
- Burger, J. M.; et al. (2009) "The norm of reciprocity as an internalized social norm: Returning favors even when no one finds out". *Social Influence* (Vol. 4) Issue 1 (2009): 11-17.
- Burt, R. (1992): *Structural Holes*. Ed. Cambridge, Mass. Harvard University Press, USA
- Burt, R. (1995): *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Ed. Harvard University Press, Cambridge, MA (USA).
- Burt, R. (1997): "The Contingent Value of Social Capital." *Administrative Science Quarterly*, N°42 (1997): 339-365.
- Burt, R. (2000): "The Network Structure of Social Capital." *Research in Organisational Behaviour* N°22 (2000):345-423.
- Burt, R. (2003): "Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital.". En: Burt, R. (ed.) *Social Capital: theory and research*. Aldine de Gruyter (New York): 31-56.
- Burt, R. S.; Hogarth, R. M.; Michaud, C. (2000): "The Social Capital of French and American Managers". *Organization Science*, N° 11(2) (2000): 123-147.
- Calvert, R. L. (1985) "The Value of Biased Information: A Rational Choice Model of Political Advice". *Journal of Politics*, N° 47 (1985): 530-555.
- Cánovas, F. (1984): "Claves de la problemática de la juventud de los años 80" AIC, núm. 19.
- Carabaña, J. (1997): "La evolución de la desigualdades educativas por clases sociales en España según la Encuesta Sociodemográfica, 1907-1976". VI Conferencia de Sociología de la Educación, Jaca.
- Casal, J. (1997): "Modalidades de transición profesional, mercado de trabajo y condiciones de empleo", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, nº 11.

- Casal, J. et al. (2006): "Aportaciones teóricas y metodológicas a la sociología de la juventud desde la perspectiva de la transición". Papers, Nº 79, (2006):21-48.
- Castilla, E. J. (1998): *Análisis dinámico*. Cuadernos metodológicos Nº25 Ed. CIS (Madrid).
- Castillo, G. (2000): *De la Universidad al puesto de trabajo estrategias y recursos para acceder al primer empleo*. Ed. Pirámide (Madrid).
- Cembrano, F. (1986): "La juventud y el cambio social" Documentación social, Nº 65 (1986): 165-180.
- Christiaan, G., Narayan, D., Jones, V. N., Woolcock, Veronica Nyhan. (2003): *Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital (SC-IQ)*. World Bank [www.worldbank.org/poverty/scapital](http://www.worldbank.org/poverty/scapital) (fecha de consulta: 10/04/2013)
- Clarke, J. , Hall, S., Jefferson, T. and Roberts, B. (1976): "Subcultures, Cultures and Class". En: Hall, S.; Jefferson, T. (eds.) *Resistance Through Rituals Youth subcultures in post-war Britain* (1976): 9-74.
- Cohen, P. (1972): "Sub-cultural Conflict and Working Class Community." Working Papers in Cultural Studies, Nº2 (1972): 5-52.
- Coleman, J. (1973): *The Mathematics of Collective Action*. Aldine, (Chicago) USA.
- Coleman, J. (1977): "Notes on the Study of Power". En: *Power, Paradigms and Community Research* (1977) Roland J., Liebert, Allen W. Imershein. Ed. American Sociological Association Sage Publications, University of California (USA): 183-97.
- Coleman, J. (1982): *The Asymmetric Society*. Ed. Syracuse University Press, New York (USA).
- Coleman, J. (1986): *Individual Interests and Collective Action: Selected Essays*. Cambridge University Press, UK.
- Coleman, J. (1987): "Norms as Social Capital". En: Radnitzky, G.; Bernholz, P. (comps.): *Economic Imperialism*. Ed. Paragon (New York) USA: 133-155.
- Coleman, J. (1988): "Social Capital in the Creation of Human Capital". The American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. The University of Chicago Press (Chicago) United States of America: 95-120.
- Coleman, J. (1988a) "The creation and destruction of social capital: Implications for the law." Notre Dame J. Law, Ethics, Public Policy 3 (1988): 375-404.
- Coleman, J. (1988b): "Free Riders and Zealots: The Role of Social Networks". Sociological Theory, Vol. 6, No. 1 (Spring, 1988): 52-57.
- Coleman, J. (1993): "The design of organizations and the right to act." Sociological Forum 8: (1993): 527-546.

- Coleman, J. (1993a): "The rational reconstruction of society." *American Sociological Review* 58 (February, 1993): 1-15.
- Coleman, J. (2011): *Fundamentos de teoría social*. Nº5 Colección Clásicos Contemporáneos. Ed. Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) (Madrid).
- Coleman, J. y Husen, T. (1989): *Inserción de los jóvenes en una sociedad en cambio*. Ed. Narcea (Madrid).
- Conde, F. (1999): *Los hijos de la des-regulación. Jóvenes, usos y abusos en los consumos de drogas*. Ed. Fundación CREFAT (Madrid).
- Cote, S. y Healy, T. (2001): *The Well-being of Nations; The role of human and social capital*. Ed. Organisation for Economic Co-operation and Development, (Paris) Francia.
- Cuéllar, O. (2009): "Capital social hoy". *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana*, Volumen 8, Nº 22 (2009): 195-217.
- Dasgupta, P. y Serageldin, I. (1999): *Social Capital: A Multifaceted Approach*. Ed. World Bank (Washington) USA.
- De Hart, J., y Dekker, P. (2003): "A Tale of Two Cities: Local Patterns of Social Capital". En: Hooghe, M. y Stolle, D. (ed.) *Generating Social Capital Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. Palgrave Macmillan, (New York) USA.
- Denche, C. y Alguacil J. (1993): "Otros movimientos sociales para otro modelo participativo y otra democracia". *Revista de documentación social*, Nº90 (1993): 83-100.
- Domínguez, M.I. (1988): "Criterios teórico-metodológicos para la investigación de la juventud". *Revista cubana de Ciencias Sociales*, núm. 17, año VI, mayo-agosto de 1988.
- Domínguez, M.I. (1997): "La juventud en el contexto de la estructura social cubana. Datos y reflexiones". *Papers* Nº 52 (1997): 67-81.
- Dubar, C. (2000): *La socialisation construction des identités sociales et professionnelles*. Ed. Armand Colin (París) France.
- Durkheim, E. (1987): *La División del trabajo social*. Ed. Akal universitaria. Serie Sociología; Nº 39, Ed. Akal, D.L. (Madrid).
- Durkheim, E. (1989): *El suicidio*. Ed. Akal (Madrid).
- Durlauf, S. (1997), "What Should Policymakers Know About Economic Complexity?", Working Paper, Santa Fe Institute, Santa Fe, NM (USA).
- Durlauf, S. (2002): "Bowling alone: Review essay", *Journal of Economic Behavior & Organizations*, Nº 47 (2002): 259-273.
- Durlauf, S. y Fafchamps, M. (2004): *Social Capital*. NBER, Working Paper No. w10485.
- Durston, J. (2000): *¿Qué es el capital social comunitario?*. CEPAL: Serie Políticas Sociales nº38. Ed. Naciones Unidas (Santiago de Chile) Chile.

- Durston, J., López, E. (2006): "Capital social y gestión participativa en la cuenca de Pátzcuaro". *Revista de la CEPAL*, Nº 90 (2006): 105-119.
- Eito, A. (2005): "Las redes sociales y el capital social como una herramienta importante para la integración de los inmigrantes". *Acciones e Investigaciones Sociales*, 21 (diciembre 2005): 185-204.
- Encuesta de Población Activa (2014, primer trimestre): Observatorio de la Juventud de España INJUVE. [http://www.injuve.es/sites/default/files/2014/21/publicaciones/2014.1T%20-%20EPA%20PrinResultados%20\(16-24a%C3%B1os\).pdf](http://www.injuve.es/sites/default/files/2014/21/publicaciones/2014.1T%20-%20EPA%20PrinResultados%20(16-24a%C3%B1os).pdf) (fecha de consulta: 11/08/2014).
- Epstein, A. L. (1969): "Cotilleo, Normas y Red Social" En: Requena, F. (Comp.) *Análisis de redes sociales; Orígenes, teorías y aplicaciones*. Ed. Centro de Investigaciones Sociológicas, Colección Monografías nº198 (2003), Madrid: 184-196.
- Erikson, E.H. et al. (1969): *La juventud en el mundo moderno*. Ed. Hormé, cop. (Buenos Aires) Argentina.
- Erikson, E. H. (1981): *Identidad, juventud y crisis*. Ed. Taurus (Madrid).
- Esser, H. (2000): *Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 4: Opportunitäten und Restriktionen*. Ed. Campus Frankfurt und New York, (Frankfurt) Alemania.
- European Commission (ed.) (1997): *The Young Europeans*. Eurobarometer, nº 47.2. Brüssels, (1997): 40-49; 79-81.
- European Commission (ed.) (2001): *The Young Europeans*. (Eurobarometer)
- European Commission (Ed.) (2001b): *White Book "A new Impetus for European Youth"*. Brussels (Belgium)
- Farr, J. (2004): "Social capital: A conceptual history". *Political Theory*, Vol. 32, No. 1 (Feb., 2004):6-33.
- Ferguson, K. M. (2006): "Social capital and childrens' wellbeing: a critical synthesis of the international social capital literature". *International Journal of Social Welfare*, nº 15 (2006): 2-18.
- Fernández, C.; Domínguez, R.; Gimeno, L.; Revilla, J.C. (1998): *Jóvenes violentos: causas psicosociológicas de la violencia de jóvenes en grupo*. Ed. Icaria (Barcelona).
- Fernández, C.; Domínguez, R.; Revilla, J.C.; Guzmán, B. (1997): *Estudio sociológico sobre la juventud de Leganés*. Ed. Mimeo (Madrid).
- Fernández, J. M., Puente, A. (2009) "La noción de campo en Kurt Lewin y Pierre Bourdieu: un análisis comparativo". *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, Nº 127, (2009): 33-54.
- Fidrmuc, J., & Gërkhani, K. (2008): "Mind the gap! Social capital, east and west", *Journal of Comparative Economics*, nº 36 (2008): 264-286.

- Foucault, M. (1991): *Las palabras y las cosas. Una arqueología de las ciencias humanas*. Ed. Siglo XXI (Madrid).
- Fraser, N.; Honneth, A. (2003): *Redistribution or recognition?; A political-philosophical exchange*. Ed. Verso, London-New York (UK)
- Fukuyama, F. (1995): *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. Ed. New York: Free Press (New York) USA.
- Fukuyama, F. (1996): *Confianza. Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*. Atlántida (Buenos Aires) Argentina
- Fukuyama, F. (1998): *The Trust; La confianza*. Ediciones B. (Barcelona).
- Galland, O. (1984) "Précarité et entrées dans la vie". *Revue Française de Sociologie*, XXV (1984): 49-66.
- Galland, O. (1991): *Sociologie de la jeunesse. L'entrée dans la vi*. Ed. Armand-Colin (París) Francia.
- Galland, O. (2010): "Une nouvelle classe d'âge?". *Ethnologie française*, (Nouvelles adolescences) Vol. 40, N° 1 (2010): 5-10.
- Gambetta, D (1988a): *Trust, Making and Breaking Cooperation Relations*. Basil Blackwell, (Oxford) UK.
- Gambetta, D. (1988b) "Can We Trust Trust?". En: *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. Basil Blackwell (Oxford) UK
- Giddens, A. (1995): *Modernidad e identidad del yo*. Ediciones Península (Barcelona)
- Giddens, A. (2004): *Consecuencias de la modernidad*. Alianza Editorial (Madrid)
- Gil, E. (1986): "La estructura de edades y el ocio de los jóvenes: cifras españolas". *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, ISSN 0210-5233, N° 35 (1986): 179-212.
- Gil, E. (2001): *Los depredadores audiovisuales: juventud urbana y cultura de masas*. Ed. Minor Network (Madrid).
- Gil, E., Menéndez, E. (1985): *Ocio y prácticas culturales de los jóvenes*. Ed. INJUVE (Ministerio de Cultura) (Madrid).
- Gluckman, Max (1967): *The Judicial Process among the Barotse of Northern Rhodesia*. Ed. Manchester University (Manchester) UK.
- Goddard, R. D. (2003): "Relational Networks, Social Trust, and Norms: A Social Capital Perspective on Students' Chances of Academic Success". *Educational Evaluation and Policy Analysis*. Vol. 25, No. 1 (Spring, 2003): 59-74.
- Goffman, E. (1961): *Asylums: essays on the social situation of mental patients and other inmates*. Anchor Books, Garden City (New York) USA

- González, P. et al. (1990): *Jóvenes españoles 89*. Ed. SM. Fundación SM. (Madrid)
- Goodman, P. (1971): *Problemas de la juventud en la sociedad organizada*. Ed. Península (Barcelona)
- Gouldner, A. W. (1960) "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement". *American Sociological Review*, Vol. 25, No. 2 (Apr., 1960): 161-178.
- Granovetter, M. S. (1973): "The strength of weak ties". *American Journal of Sociology*; vol 78, nº 6 (1973): 1360 - 1380. En: *Política y Sociedad* Nº33(2000): 41-56.
- Granovetter, M. S. (2003) "Acción económica y estructura social: el problema de la incrustación". En: Requena, F. (Coord.) *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*. Ed. Alianza (Madrid): 231-269.
- Granovetter, M. S. (2005): "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, nº 1 (Winter, 2005): 33-50.
- Greif, A. (1994): "Cultural beliefs and the organization of society", *Journal of Political Economy* 102 (5) (1994):912-950
- Grew, R. (1999) "Finding Social Capital: The French Revolution in Italy". *Journal of Interdisciplinary History*, 29 (3) (1999):407-433.
- Grootaert, C.; Narayan, D.; Nyhan Jones, V.; Woolcock, M. (2004): *Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire*. World Bank Working Paper No. 18 <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/15033/281100PAPER0Measuring0social0capital.pdf?sequence=1> (Fecha de consulta: 14/03/2012)
- Habermas, J. (1986): *Teoría de la acción comunicativa*. Ed. Taurus, Madrid.
- Hall, G. Stanley. (1906): *Youth: Its Education, Regiment, and Hygiene*. Ed. Appleton (New York) USA
- Hardin, R. (1993): "The Street Level Epistemology of Trust", *Politics and Society*, Nº21 (4) (1993): 505-529.
- Hardin, R. (1995): *One for All: The Logic of Group Conflict*. Ed. Princentón University Press (Princeton) NJ (USA).
- Hardin, R. (2002): "Street-Level Epistemology and Democratic Participation", *Estudios / Working Papers* (Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales), Nº. 178, (2002).
- Harper, R. (2002): The measurement of Social Capital in the United Kingdom. OCDE, <http://www.oecd.org/unitedkingdom/2382339.pdf> (Fecha de consulta: 20/12/2013)
- Harpham, T. (2003): "Measuring the social capital of children". *Young Lives Working Paper No 4*, London Southbank University (London) UK.
- Herrera, M. C., Muñoz D. A. (2008): "¿Qué es la ciudadanía juvenil?". *Acciones e investigaciones sociales*, Nº 26 (2008): 189-206.

- Herreros, F. (2002): "¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?: una definición del capital social. *Papers: revista de sociología*, Nº 67, (2002): 129-148.
- Hillery, G. (1955) "Definitions of community: areas of agreement". *Rural Sociology*, Nº20 (1955): 111-123.
- Hobbes, T. (2006): *Leviatán: la materia, forma y poder de un estado eclesiástico y civil*. Ed. Alianza (Madrid).
- Hoggart, R. (1957): *The uses of Literacy*. Penguin (Harmondsworth) UK.
- Hoikkala, T. (1990): "Is there youth as an empirical and social category?". En: Jari Ehrnrooth & Lasse Siurala (eds.): *Construction of youth*. Helsinki: VAPK-Publishing (1991): 38-50.
- Homans, G. C. (1950): *The Human Group*. New York: Harcourt, Brace & World, New York (USA).
- Homans, G. C. (1999): "Conducta social como intercambio". REIS 85/99 pp. 297-312. Original en *American Journal of Sociology*, nº 63, (May, 1958): 597-606.
- Iglesias de Ussel, J. (1989): "Juventud y familia". *Revista de estudios de juventud* Nº34 (1989):79-91.
- INE (2001): "Módulo de transición de la educación al mercado laboral". Instituto Nacional de Estadística (Madrid).
- Kahne, J. Bailey, K. (1999): "The Role of Social Capital in Youth Development: The Case of "I Have a Dream" Programs" *Educational Evaluation and Policy Analysis*, Vol. 21, No. 3 (Autumn, 1999): 321-343.
- Katz, E.; P. Lazarsfeld. (1955): *Personal Influence*. Free Press (New York) USA
- Kliksberg, B. (2000): *Capital social y cultura: claves olvidadas del desarrollo*. Ed. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, (Washington) Estados Unidos.
- Korte, Charles & Milgran, Stanley (1970): "Acquaintance Networks between Racial Groups". *Journal of Personality and Social Psychology*, Nº15 (June, 1970):101-108.
- Langa Rosado, D. (2005): "La "juventud" de los universitarios construida desde distintas posiciones de clase: nuevas manifestaciones de las desigualdades en el campo educativo". RES, *Revista Española de Sociología*, Nº. 5, (2005): 71-90.
- Latham, M. (2000): "«If only men were angels»: Social Capital and The Third Way". En: Winter, I. (ed.) *Social Capital and Public Policy in Australia*. Melbourne: Australian Institute of Family Studies.
- Levi, M. (1996): "Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work", *Politics & Society* (March 1996) Nº24: pp. 45-55. En: *Zona Abierta* Nº94-95 (2001): 105-119.

- Lewin, K. (1988): "Acción-investigación y problemas de las minorías" *Revista de Psicología Social*, Vol. 3, Nº 2, (1988): 229-240.
- Lin, N. (1982): "Social Resources and Instrumental Action". En: Marsden, P.; Lin, N. (eds.) *Social Structure and Network Analysis*. Ed. Sage (Beverly Hills) USA: 131-145.
- Lin, N. (1986): "Conceptualizing Social Support". En: Lin, N.; Dean, A. y Ensel, W. (eds.) *Social Support, Life Events and Depression*. Academic Press (Orlando) USA: 17-30.
- Lin, N. (1999): "Building a network theory of social capital". *Connections*, 22(1) (1999): 28-51.
- Lin, N. (2001): *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Ed. Cambridge University Press (Cambridge) UK.
- Lin, N. (2001a): "Social Capital: Social Networks, Civil Engagement or Trust?" *Hong Kong Journal of Sociology*, Vol.2 (2001):1-38.
- Lin, N. (2001b): *Social Capital: A Theory of Structure and Action*. University Press Cambridge, (London) UK.
- Lin, N. (2008): "A Network Theory of Social Capital". En: Castiglione, D.; Van Deth, J. W.; Wolleb, G. (eds.) *The handbook of social capital*. Oxford University Press (Oxford) UK: 50-69.
- Linares, L.; Benedito, M. A. (2007): "El grupo de iguales como contexto de la inadaptación". *Acciones e investigaciones sociales*, Nº 24 (2007): 65-99.
- Lipset, S. M. (1972) "Juventud y política". *Revista española de la opinión pública*, nº29 (1972): 7-62.
- Lockwood, D. (1987): "Schichtung in der Staatsbürgergesellschaft" *Soziologie der sozialen Ungleichheit -Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Forschung* Volume 101 (1987):31-48.
- López, J. A. (2013) Desigualdades en la distribución del capital social individual en España. En *Capital social y desigualdad en España* (2013) José Luís Veira Veira (coord.) p.33-52. Ed. Netbiblo (A Coruña).
- Loury, G. C. (1977): "A Dynamic Theory of Racial Income Differences." En: Ed. Wallace, P.; LaMond, A. (eds.) *Women, Minorities and Employment Discrimination*. University of Michigan Press (Michigan) USA: 153-188.
- Loury, G. C. (1980): "Intergenerational Transfers and the Distribution of Earnings". *Econometrica*, Nº. 02/1981; 49(4) (1981): 843-67.
- Lozano I Soler, J.M. (1994) "¿De qué hablamos cuando hablamos de los jóvenes?". *Documentación Social*, 95 (1994): 37-51.
- Lizasoain, L.; Joaristi, L. (2003): *Gestión y análisis de datos con SPSS: versión 11*. Thomson Editores (Madrid).
- Luhmann, N. (1996): *Confianza*. Ed. Anthropos, Barcelona.



- Mannheim, K. (1972): "The Problem of Generations". En: Kecskemeti, P. (ed.) *Karl Mannheim Essays*: 276-322. (Fecha de consulta 28/08/2014) <http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/201/articles/27MannheimGenerations.pdf>
- Maravall, J. M. et al. (1969): *La universidad*. Ed. Ciencia Nueva (Madrid)
- Marí-Klose, P. (2000): *Elección racional*. Cuadernos Metodológicos Nº29, Ed. CIS. (Madrid)
- Martín, E. (1998): *Producir la juventud: crítica de la sociología de la juventud*. Ediciones Istmo, (Madrid).
- Martín, M. (1992): *Historia de los cambios de mentalidades de los jóvenes entre 1960 y 1990*. Ed. Instituto de la Juventud (Madrid).
- Martínez, J.S. (2003): "Capital y clase social: Una crítica analítica". En: Noya, J. (ed.) *Cultura desigualdad y reflexividad: La sociología de Pierre Bourdieu*. Catarata (Madrid): 87-116.
- Massey, D. S., et al. (1987): *Return to Aztlan: the social process of international migration from Western México*. University of California Press (Berkeley) USA
- Meneses, J.; Momonó, J. M. (2008) "La generación de capital social en el sistema educativo no universitario: un análisis del desarrollo comunitario de las escuelas de Cataluña". *Papers* Nº87 (2008): 47-75.
- Merry, S. E. (1997): "Rethinking Gossip and Scandal". En: Klein D. B. (Comp.) *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*. University of Michigan Press (Michigan) USA: 47-74.
- Merton, R. K. (1992): *Teoría y estructura sociales*. Ed. Fondo de Cultura Económica (México).
- Miguel, A. de (1980): "Los narcisos revisitados. El desencantamiento de los jóvenes". *Revista de estudios de Juventud*, nº1 , (1) (1980): 167-175.
- Miguel, J. M. de (2001): "Universalizando la universidad". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Nº 93 (2001): 265-276.
- Millán, R., Gordon, S. (2004): "Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas". *Revista mexicana de sociología*, Año 66, Nº. 4 (oct.-dic., 2004): 711-747.
- Mitchell, G. D. (1986): *Diccionario de sociología*. Ed. Grijalbo (Barcelona)
- Moreland, R. L. & Levine, J.L. (2003): "Group composition: Expanding similarities and differences among group members". En: Hogg, M.A.; Cooper, J. (Eds.) *Sage Handbook of Social Psychology* (London) UK: 367-381.
- Moreno, A. et al. (2013): *Informe de la Juventud en España 2012*. Ed. INJUVE (Madrid).
- Moya, C. (1983): "Informe sobre la juventud contemporánea". *Revista de Estudios de Juventud* Nº9 (1983): 17-52.

- Moyano, E. (2002): "Capital social y desarrollo en zonas rurales: Un análisis de los programas Leader II y Proder en Andalucía". *Revista internacional de sociología*, Nº. 33 (2002): 67-96.
- Moyano, E. (2005) "Capital Social y Desarrollo en Zona Rurales". Documentos de trabajo (Instituto de Estudios Sociales Avanzados de Andalucía), Nº. 13, 2005.
- Muñoz, C. (2013) Capital social y género. En: Veira Veira, J. L. (coord.) *Capital social y desigualdad en España* (2013), Ed. Netbiblo (A Coruña): 81-98.
- Murphy, J. y Barrie, T. (2000): "Developing Social Capital: A new role for business". En: Winter, I. (ed.) *Social Capital and Public Policy in Australia*. Melbourne: Australian Institute of Family Studies.
- Nadal J. (1984): *La población española*. Ed. Ariel (Barcelona)
- Nahapiet, J.; Ghoshal, S. (1998): "Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage". *Academy of Management Review*; Nº 23 (Apr, 1998): 242-267.
- Navarrete, M. (1994): "El cambio del movimiento estudiantil: de la revolución a la apatía". *Acciones e investigaciones sociales* Nº 2 (1994): 73-88.
- Navarrete, M. (1995): "El movimiento estudiantil en España: de 1965 a 1985". *Acciones e investigaciones sociales*. Nº 3 (1995): 121-136.
- Nayaran, D.; Cassidy, M. F. (2001) "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory", *Current Sociology*, Vol. 49(2) (March 2001): 59-102.
- Newcomb, T. M. (1961): *The Acquaintance Process*. Ed. Aolt, Rinehart & Whinston, New York, (USA)
- North, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge (MA), USA
- North, D. (1991): "Institutions". *Journal of Economic Perspectives*, Volume 5, Nº 1 Winter (1991): 97-112.
- Noya, F. J. (1997) "Ciudadanía y capital social. Estudio preliminar en torno a Ciudadanía y clase social, de T. H. Marshall". *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, Nº 79 (1997): 267-296.
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press (Harvard) USA
- Olson, M. (1986): *Auge y decadencia de las naciones: crecimiento económico, estagflación y rigidez*. Ed. Ariel, Barcelona.
- Olson, M. (1992): *La lógica de la acción colectiva: bienes públicos y teoría de grupos*. Ed. Limusa (México).
- Oltra, C.; Alarcón, A. (2005) "Modernización ecológica y sus relaciones con el capital social". *RES* nº5 (2005): 49-69.

Ortí, A. (1982): *Unidad y diversidad de la mentalidad y actitudes ideológicas juveniles en la post-transición democrática*. Informe inédito.

Ostrom, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press (Cambridge) UK

Ostrom, E. (1999): "Principios de diseño y amenazas a las organizaciones sustentables que administran recursos comunes". Ponencia presentada a la Conferencia Electrónica de FIDAMÉRICA. <http://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/bitstream/handle/10535/5455/Principios%20de%20diseno%20y%20amenazas%20a%20las%20organizaciones%20sustentables%20que%20adminstran%20recursos%20comunes.pdf?sequence=1> (Fecha de consulta: 28/08/2014)

Ostrom, E. (1999a): "Social capital: a fad or a fundamental concept?" En: Dasgupta and Serageldin (Eds.) *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. The World Bank (Washington) USA.

Ostrom, E. (2009): "Las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería" *Revista de economía institucional*. Vol. 11, Nº. 21, (2009): 15-24.

Ostrom, E. (2010): "¿Teoría económica, ciencia política, teoría social? Lo que yo hago podría llamarse Economía Política o estudio de los dilemas sociales". *Apuntes del CENES*, Vol. 29, Nº. 50 (2010): 213-219.

Paines, Herbert. (1954): *Research on Labor Mobility*. New York: Social Science Research Council (New York) USA.

Pardo, A.; Ruiz, M.A. (2002): *SPSS 11. Guía para el análisis de datos*. Ed. McGraw-Hill (Madrid)

Pardo, A.; Ruiz, M.A. (2005): *Análisis de datos con SPSS 13 Base*. Ed. McGraw-Hill (Madrid)

Parsons, T. (1942): "Age and Sex in the Social Structure of the United States" *American Sociological Review*, Vol. 7, No. 5 (Oct., 1942): 604-616.

Pena, A., et. Sánchez, J.L. (2011): *El capital social como recurso de la empresa familiar: familiness*. Ed. Netbiblo, (A Coruña).

Pena, J. A. y Sánchez, J. M. (2013) El capital social individual: lo micro y lo macro en las relaciones sociales. En: Veira, J. L. (coord.) *Capital social y desigualdad en España*. Ed. Netbiblo (A Coruña): 10-32.

Pérez García, F. et al. (2005): *La medición del capital social. Una aproximación económica*. Ed. Fundación BBVA (Bilbao).

Pérez-Díaz, V. (1997): *La esfera pública y la sociedad civil*. Ed. Taurus (Madrid).

Pizarro, N. (1972): "Reproduction et Produits Signifiants: (Le) jeu de(s) mots". *STRATEGIE*, Vol.1.

Ponthieux, S. (2006): *Le capital social*. Ed. Découverte (París) Francia.

- Poplin, D. E. (1972): *Communities: a survey of theories and methods of research*. Ed. Macmillan (New York) USA
- Portes, A. (1998): "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology". *Annual Review of Sociology* 24 (1998):1-24.
- Portes, A. (2000): "The Two Meanings of Social Capital". *Sociological Forum*, 15(1) (2000): 1-12.
- Putnam, R. (1993) "La comunidad próspera. El capital social y la vida pública". En *Zona Abierta* N°94-95 (2001):89-104. Original: "The Prosperous Community. Social Capital and Public Life" *The American Prospect* N°13, (1993): 35-42.
- Putnam, R. (1995) "Bowling Alone: America's Declining Social Capital" *Journal of Democracy* 6(1) (1995): 65-78.
- Putnam, R. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Ed. Simon and Schuster, (New York) USA.
- Putnam, R. (2001): "Social Capital: Measurement and Consequences". *Isuma: Canadian Journal of Policy Research*. 2001; 2 (Spring, 2001):41-51.
- Putnam, R. (2002): *Solo en la Bolera; Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*. Ed. Galaxia Gutenberg (Madrid).
- Putnam, R. (2003): *El declive del capital social: Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Ed. Galaxia Gutenberg (Madrid).
- Putnam, R. (2003a) "¿Qué es capital social?" Entrevista diciembre de 2003, en el número 271 de MUY Interesante.
- Putnam, R. (2007) "E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century" *The 2006 Johan Skytte Prize Lecture*. *Scandinavian Political Studies* 30 (2) (2007): 137–174
- Putnam, R. (2011): *Para que la democracia funcione: Las tradiciones cívicas en la Italia moderna*. Colección de Clásicos Contemporáneos N°03. Ed. CIS (Madrid).
- Racine, L. (1979): *Thénries de léchange et circulation des produits sociaux*. Presses de l'Université de Montréal (Montreal) Canada.
- Racine, L. (1986): "Les formes élémentaires de la réciprocité". *L'Homme* 26(3) (1986): 97-118.
- Racine, L., (2000): "El análisis de las relaciones sociales indirectas como procesos". *Política y sociedad*, (33), (2000): 73-80.
- Requena, F. (1994): "Redes de amistad, felicidad y familia". *Reis*. N°66/94 (1994): 73-90.
- Requena, F. (2004): "El capital social en la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo". *Papers* N° 73, (2004): 11-26.
- Requena, M. (2002): "Juventud y dependencia familiar en España". *Revista de Estudios de Juventud*, N°56 (2002): 19-32.

- Revilla, J.C. (1996): "La identidad personal en la pluralidad de sus relatos: estudio sobre Jóvenes". Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Revilla, J.C. (1998): *La identidad personal de los jóvenes: pluralidad y autenticidad*. Ed. Entinema (Madrid).
- Revilla, J.C. (2001): "La construcción discursiva de la juventud: lo general y lo particular". *Papers* 63/64, (2001): 103-122.
- Roche, M. (2004): "Social Policy and Social Capital: A Clear Case of Putting Merit before Method?". *Social Policy and Society: Volume 3 (Issue 02)* (April 2004):97-111.
- Rodríguez, T. (1995): *Las democracias participativas. De la participación ciudadana a las alternativas de la sociedad*. Ed. HOAC (Madrid).
- Rogers, E. (1962): *Diffusion of innovations*. New York: Free Press (New York) USA.
- Ross, E. A. (1901): *Social Control: A Survey of the Foundations of Order*. Ed. Macmillan, New York (1929) (New York) USA.
- Sáez, J. (1995): "Los estudios sobre juventud en España: contextos de un proceso de investigación-acción (1960-1990)". *Revista Internacional de Sociología*, 10 (1995): 159-197.
- Sagrera, M. (1992): *El edadismo: contra "jóvenes" y "viejos", la discriminación universal*. Ed. Fundamentos (Madrid).
- Sánchez-Cuenca, I. (2004): *Teoría de juegos*. Cuadernos metodológicos Nº34 Ed. CIS (Madrid).
- Sanchís, E. (1991): *De la escuela al paro*. Ed. Siglo XXI (Madrid).
- Sandefur, R. L.; Laumann, E. O. (1998): "A Paradigm for Social Capital". *Rationality and Society*, 10 (4) (1998): 481-501.
- Santos, J. A. (2003): "Jóvenes de larga duración: biografías laborales de los jóvenes españoles en la era de la flexibilidad informacional". *RES. Revista Española de Sociología*, Nº. 3 (2003): 87-97.
- Schachter, S. (1951): "Deviation, rejection, and communication". *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol 46(2), (Apr 1951): 190-207.
- Schaefer-McDaniel, N. J. (2004): "Conceptualizing Social Capital among Young People: Toward a New Theory." *Children, Youth and Environments* 14(1) (2004): 140-150.
- Schiff, M. (1992): "Social Capital, Labor Mobility, and Welfare" *Rationality and Society* April nº 4 (1992): 157-175.
- Schwartz, B. (1984): "la inserción social y profesional de los jóvenes". *Revista de estudios de juventud*, nº14 (1984): 29-221.
- Scott, M. B.; Lyman, S. M. (1974): *La rebelión de los estudiantes*. Ed, Paidós (Buenos Aires) Argentina.

- Scull, S. (2001): *Social Capital; A briefing paper for Module Development*. West Morton Public Health Unit Queensland Health, Australia.
- Seisdedos, A. (2009): *Manual de socioestadística descriptiva básica*. Ed. Amarú (Salamanca)
- Sennett, R. (1975): *Vida urbana e identidad personal: los usos del desorden*. Ed. Península (Barcelona).
- Sennett, R. (1998): *The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. Ed. W. W. Norton & Company (New York) USA
- Sennett, R. (2001): *Vida urbana e identidad personal*. Ediciones Península (Barcelona)
- Serrano, A. (1995): "Diversificación de las trayectorias de inserción sociolaboral". En: González, L.; Torre, A. de la; Elena, Joaquín de (Comp.). *Psicología del trabajo y de las organizaciones, gestión de los recursos humanos y nuevas tecnologías*, Salamanca: V Congreso Nacional de Psicología Social (1995): 455-462.
- Serrano, A. (1995a): "Procesos paradójicos de construcción de la juventud en un contexto de crisis del mercado de trabajo". *REIS: Revista española de investigaciones sociológicas*, Nº 71-72, (1995): 177-200.
- Sherif, C. W.; Sherif, M. (1975): *Problemas de la juventud estudios técnicos de la transición a la edad adulta en un mundo de cambio*. Ed. Trillas (México).
- Simmel, G. (1900): *The Philosophy of Money*. Ed. Routledge and Kegan (1978) London, UK
- Simmel, G. (1905): *Sociology of Religion*. Rosenthal, C. and Gross, F. (Ed.) Literary Licensing (1959).
- Simmel, G. (1908): "Selections from *Sociology*". En: Donald N. Levine (ed.), *Georg Simmel on individuality and Social Forms*. University of Chicago Press (1971) (Chicago) USA
- Simmel, G. (1926): "Fidelidad y gratitud". *Revista de Occidente*, Nº 42 (1926): 292-317.
- Simmel, G. (1977): *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización*. Tomo I, Biblioteca de la Revista Occidente (Madrid).
- Simmel, G. (2005): "La metrópolis y la vida mental". *Bifurcaciones: revista de estudios culturales urbanos*, Nº. 4, 2005. <http://www.bifurcaciones.cl/004/reserva.htm> (Fecha de consulta: 15/12/2013)
- Skocpol, T. (1996): "Unravelling from Above". *The American Prospect*. Nº 25 (1996): 20-24.
- Sobel, J. (2002): "Can we trust social capital?", *Journal of Economic Literature*, Nº40 (2002):175-154.
- Spellerberg, A. (2001): *Framework for the Measurement of Social Capital in New Zealand*. Social Capital Programme team, Statistics New Zealand.
- Stichweh, Rudolf (2001): "Teoría de sistemas versus teoría de la acción. La comunicación como opción teórica". *Metapolítica* vol.5 Nº 20, (2001, Oct-Dic): 52-67.

- Stolle, D. (2000): "Social Capital A New Research Agenda?; Toward an Attitudinal Approach". Work Paper (2000) ECPR Joint Sessions, Copenhagen (Denmark)
- Stolle, D. (2001): "Jugando a los bolos, jugando solos: el desarrollo de confianza generalizada en las asociaciones voluntarias" *Zona abierta*, Nº 94-95 (2001): 161-199.
- Stolle, D.; Lewis, J. (2001:) "Social Capital—An Emerging Concept". En: Hobson, B.; Lewis, J. y Siim, B. (Comp.) *Key Concepts in Gender and European Social Politics*. Ed. Edward Elgar Press, Cheltenham (UK).
- Stone, W. (2000): "Social Capital, social cohesion and social security". Documento de trabajo: "Social security in the global village: the Year 2000 International Research Conference on Social Security (Helsinki) Finlandia 25 – 27 September.
- Stone, W. (2001): "Measuring social capital: Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life". Ed. Australian Institute of Family Studies, (Melbourne) Australia.
- Stone, W. and Hughes. J. (2000): "What role for social capital in family policy - and how does it measure up?", *Family Matters* No. 56 (2000): 20-27.
- Sudgen, R. (1986): *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare*. Ed. Oxford Blasil Blackwell, (Oxford) UK.
- Sztompka, P. (1999): *Trust; A Sociological Theory*. Ed. Cambridge: Cambridge University Press. UK.
- Tarrow, S. (1996): "Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work". *The American Political Science Review*, Vol. 90, No. 2. (Jun., 1996): 389-397.
- Thorndike, E. L. (1920): "A constant error on psychological rating". *Journal of Applied Psychology*, IV, (1920): 25-29,
- Thrasher, F. (1927): *The Gang: A Study of 1,313 Gangs in Chicago*. Ed. University of Chicago Press, (Chicago) USA.
- Tilly, C. (1998): *Durable Inequality*. Ed. University of California Press, Los Angeles (USA)
- Tocqueville, A. de (2002): *La democracia en América*. Ed. Alianza Editorial (Madrid).
- Tönnies, F. (2009): *Comunidad y asociación: el comunismo y el socialismo como formas de vida social*. Ed. Comares (Granada).
- Tönnies, F. (2009b): *Principios de sociología*. Ed. Comares (Granada).
- Torregosa, J. R. (1972): *La juventud española*. Ed. Ariel (Buenos Aires) Argentina.
- Urraco, M. (2007): *La sociología de la juventud revisitada: de discursos, estudios, e "historias" sobre los "jóvenes"*. *Intersticios: Revista sociológica de pensamiento crítico*, Vol. 1, Nº. 2 (2007): 105-126.

- Uslaner, E. (1999): "Democracy and Social Capital". En: Warren, M. E. (ed.), *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press (UK).
- Van Deth, J. W. (2008): "Measuring Social Capital". En: Castiglione, D.; Van Deth, J. W. and Wolleb, G. (Ed.) *The handbook of social capital*. Oxford University Press (Oxford) UK: 150-176.
- Van Gennep, A. (1961): *The Rites of Passage*. University of Chicago Press (Chicago) USA.
- Vélez, C. G. (1983): *Bonds of Mutual Trust: The Culture Systems of Rotating Credit Associations Among Urban Mexicans and Chicanos*. Ed. Rutgers University Press, University of Texas (Houston) USA.
- Verón, E. (1996): *La semiosis social*. Gedisa (Barcelona)
- Visauta, B. (2007): *Análisis estadístico con SPSS 14: Estadística básica*. McGraw-Hill (Madrid).
- Wacquant, L. (2000): *Corps et âme. Carnets ethnographiques d'un apprenti boxeur*. Ed. Agone (Marseille) France
- Waldinger, R. (1995) "The Other side of Embeddedness: a case study of the interplay between economy and ethnicity". *Ethn. Racial Stud*, Nº 18 (1995): 555- 580,
- Weber, M. (1993): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Ed. Península (Barcelona).
- Wellman, B. (1979) "The community question: the intimate networks of East Yorkers". *American Journal of Sociology*, Nº 84(5) (1979): 1201-1231.
- White, W. F. (1955): *Street Corner Society: The Social Structure of an Italian Slum*. Ed. University of Chicago Press (Chicago) USA,
- Williams, B. (2000): "Formal Structures and Social Reality". Gambetta, D. (ed.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. University of Oxford, chapter 1, Oxford (UK): 3-13.
- Winter, I. (2000): "Family Life and Social Capital: towards a theorised understanding". Working Paper No. 21, Australian Institute of Family Studies, (Melbourne) Australia
- Winter, I. (2000a): *Social Capital and Public Policy in Australia*. Winter I. (Ed.) Australian Institute of Family Studies, (Melbourne) Australia
- Wirth, L. (1938): "Urbanism as a Way of Life". *American Journal of Sociology* 44 (July, 1938): 1-24.
- Woolcock, M. (2000): *Using Social Capital: Getting the Social Relations Right in the Theory and Practice of Economic Development*. Princeton, NJ: Princeton University Press (NJ) USA.
- Woolcock, M. (2001): "The place of social capital in understanding social and economic outcomes". *ISUMA: Canadian Journal of Policy Research*, 2(1) (2001): 11-17. <http://www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf> (Fecha de consulta: 18/09/2014)
- Woolcock, M. (2004): "Social Capital: A Theory of Social Structure and Action by Nan Lin" Review by: Michael Woolcock, *Social Forces*, Vol. 82, No. 3 (Mar., 2004): 1209-1211.



Woolcock, M.; Narayan, D. (2000): "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy". The World Bank Research Observer, Vol. 15(2), 2000.

World Bank Group (2011): "Social Capital". Recurso web, consultado en (10/11/2013) <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20642703~menuPK:401023~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html>

World Bank Group (2011a): "Social Development: Social Capital". Recurso web, consultado en (2/12/2013) <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/0,,menuPK:401021~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:401015,00.html>

Wrong, D. H. (1961): "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology". American Sociological Review, Vol. 26, No. 2 (Apr., 1961): 183-193.

Zárraga (de), J. L. (1985): *Informe de la juventud en España. La inserción de los jóvenes en la sociedad*. INJUVE (Madrid).

# ANEXO I: EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES (CUESTIONARIO)



TESIS DOCTORAL: *EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES*. DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y CIENCIA POLÍTICA Y DE LA ADMINISTRACIÓN. (Pag. 1)

## CUESTIONARIO.

### CUESTIONARIO TIPO A/B

ID	<input type="text"/>	C.G.	<input type="text"/>
A.C.	<input type="text"/>	C.F.	<input type="text"/>

*Las preguntas que figuran a continuación forman parte del estudio de campo de la tesis doctoral "El capital social y la juventud de Galicia; una nueva perspectiva como elemento vertebrador de futuro", llevada a cabo dentro del programa de doctorado del Departamento de Sociología y Ciencia Política y de la Administración de la Universidade da Coruña. Para poder realizar dicha tesis, nos gustaría contar con tu colaboración rellenando este cuestionario anónimo.*

**P1.** Entre tus familiares, amigos o conocidos, propios o de tu familia (entendiendo por conocido alguien de quien sabe el nombre y con quien podría mantener una conversación por la calle) hay alguien con las siguientes características? **(Marcar todas las repuestas posibles por cada pregunta)**

		Familiar	Amigo Familia	Amigo Propio	Conocido Familia	Conocido propio	No tiene
V1	que sea profesor universitario	1	2	3	4	5	9
V2	que trabaje en la administración del sistema educativo	1	2	3	4	5	9
V3	que trabaje en el sistema jurídico	1	2	3	4	5	9
V4	que trabaje en Hacienda	1	2	3	4	5	9
V5	{no político} que trabaje en la Administración Local	1	2	3	4	5	9
V6	que trabaje en el sistema bancario	1	2	3	4	5	9
V7	que sea médico	1	2	3	4	5	9
V8	que, sin ser médico, trabaje en el sistema sanitario	1	2	3	4	5	9
V9	que sea policía	1	2	3	4	5	9
V10	que desempeñe un cargo político	1	2	3	4	5	9
V11	que sea periodista o que tenga influencia en los medios de comunicación	1	2	3	4	5	9
V12	que tenga la oportunidad de contratar personas	1	2	3	4	5	9
V13	que gane más de 3.000 € al mes	1	2	3	4	5	9
V14	que disponga de un capital superior al millón de euros o que consideres que es una persona muy rica	1	2	3	4	5	9
V14.1	que sea especialista en informática	1	2	3	4	5	9
V14.2	que trabaje en el sector de la ganadería, pesca o agricultura.	1	2	3	4	5	9
V14.3	que trabaje de operario/a en una fábrica, planta industrial, taller o almacén	1	2	3	4	5	9
V14.4	que sea propietario/a de un pequeño comercio (bar, kiosco, tienda, etc.)	1	2	3	4	5	9

**P2.** Y tienes entre tus familiares, amigos o conocidos, propios o de tu familia, a alguien a quien pueda pedir ayuda para: **(Marcar todas las repuestas posibles por cada pregunta)**

		Familiar	Amigo Familia	Amigo Propio	Conocido Familia	Conocido propio	No tiene
V15	encontrar un trabajo para un miembro de la familia	1	2	3	4	5	9
V16	asesorarte en un conflicto laboral	1	2	3	4	5	9
V17	ayudarte en una mudanza	1	2	3	4	5	9
V18	asesorarte y/o ayudarle en temas educativos	1	2	3	4	5	9
V19	ayudarte a hacer la compra cuando está enfermo	1	2	3	4	5	9
V20	prestarte asesoramiento médico cuando está insatisfecho con un médico	1	2	3	4	5	9
V21	prestarte una importante suma de dinero (p. ej. 5.000 €)	1	2	3	4	5	9
V22	dejarte un sitio para vivir mientras no puede usar una vivienda	1	2	3	4	5	9
V23	asesorarte en temas fiscales	1	2	3	4	5	9
V24	asesorarte en temas financieros	1	2	3	4	5	9
V25	asesorarte en asuntos legales	1	2	3	4	5	9
V26	dar buenas referencias cuando busca trabajo	1	2	3	4	5	9
V27	cuidar de los niños	1	2	3	4	5	9
V28	cuidar de ancianos o de otras personas dependientes	1	2	3	4	5	9
V28.1	diseñar una página web	1	2	3	4	5	9
V28.2	ayudarte a conseguir una casa rural para las vacaciones	1	2	3	4	5	9
V28.3	darle preferencia sobre otros clientes a la hora de arreglar tu coche	1	2	3	4	5	9
V28.4	Obtener una rebaja en la compra de un electrodoméstico	1	2	3	4	5	9

**P.3.** Tu ocupación actual es:

Estudio y trabajo	1
Solo estudio aunque he tenido trabajo	2
Estudio y no he tenido trabajo anteriormente*	3

\*(Pasará a la pregunta P.4)

**P3.1.** ¿cómo conseguiste el trabajo en el que estás actualmente o el último en el que has estado? **(Respuesta única)**

Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	1
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	2
Acudiendo al centro de trabajo. Enviando CV o solicitándolo al empresario directamente	3
A través de una oficina de empleo pública	4
A través de una oficina de empleo privada o apuntándose a una bolsa de trabajo	5
A través de un anuncio en prensa u otro medio (incluidos portales de internet)	6
A través del centro donde estudié (o estudio)	7
Haciendo gestiones para crear su propio negocio	8
Por oposición o concurso público	9
A través de un sindicato	10
Por otras vías	11
No recuerda	12

**P. 4.** ¿Cuál consideras que es la mejor manera de conseguir un trabajo? **(Respuesta única)**

Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	1
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	2
Acudiendo al centro de trabajo. Enviando CV o solicitándolo al empresario directamente	3
A través de una oficina de empleo pública	4
A través de una oficina de empleo privada o apuntándose a una bolsa de trabajo	5
A través de un anuncio en prensa u otro medio (incluido internet)	6
A través del centro donde estudié (o estudio)	7
Haciendo gestiones para crear su propio negocio	8
Por oposición o concurso público	9
A través de un sindicato	10
Por otras vías	11

**P5.** En un futuro próximo, ¿Consideras que tus estudios universitarios te permitirán?

	SI	NO
Alcanzar un nivel de vida mejor que el actual.	1	2
Conseguir un buen trabajo con posibilidades de promoción y ascenso.	1	2
Conseguir un buen sueldo.	1	2

**P6.** Entre tus vecinos de tu lugar de origen (barrio, pueblo, villa, etc.) los universitarios son:

Muy valorados	1
Considerados iguales que otras personas sin estudios universitarios.	2
Poco valorados	3

**P7.** En una escala de 1 a 10, ¿cómo calificarías tu satisfacción con su vida en general? (El 1 significa "completamente insatisfecho" y el 10 significa "completamente satisfecho").

Completamente insatisfecho											Completamente satisfecho
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

**P8.** En líneas generales, ¿dirías que eres... :

Muy feliz	1
Bastante feliz	2
Poco feliz	3
Nada feliz	4

**P9.** Ahora te voy a hacer un par de preguntas relacionadas con la salud. Me gustaría que valoraras de 1 a 10 su estado de salud física en los últimos doce meses, entendiendo que 1 es muy mala y que 10 es muy buena. Y si entendemos la salud mental como aquella que se ve afectada por el estrés o la depresión, ¿cómo valorarías, de 1 a 10, tu estado de salud mental en el último año?

	Muy malo									Muy bueno
9.1 Salud física	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.2 Salud mental	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**P10.** A continuación expondremos una lista de frases ¿podrías contestarme el grado de desacuerdo o de acuerdo que tiene con dichas afirmaciones? (Siendo 1 total desacuerdo y 10 completamente de acuerdo)

**P10.1.** Las titulaciones universitarias deberían estar socialmente más reconocidas.

Total desacuerdo											Completamente de acuerdo
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

**P10.2.** A la hora de pedir un favor prefiero recurrir a alguien de mi misma edad.

Total desacuerdo											Completamente de acuerdo
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

**P10.3.** Prefiero entablar una amistad con alguien que tenga mis mismas características sociales.

Total desacuerdo											Completamente de acuerdo
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

**P11.** En general, ¿dirías que se puede confiar en la mayoría de la gente o que nunca se es lo suficientemente prudente al tratar con los demás?

Se puede confiar en la mayoría de la gente	1
Nunca se es lo suficientemente prudente	2

**P12.** ¿Crees que la mayoría de la gente intentaría aprovecharse de ti si tuviera la oportunidad, o que intentaría ser justa?

Se aprovecharía	1
Intentaría ser justa	2

**P13.** ¿Con qué frecuencia dejas los libros o pertenencias desatendidos en la biblioteca o en clase cuando haces algún descanso o intermedio?

Siempre	1
Bastantes veces	2
Pocas veces	3
Nunca	4

**P14.** Valora en una escala de 1 a 10 el nivel de seguridad en la zona en la que vives siendo: {1=Minima seguridad y 10=Máxima seguridad}

Mínima Seguridad											Máxima Seguridad
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

**P15.** ¿Te sientes muy seguro, bastante seguro, poco seguro o nada seguro cuando vas caminando solo/a en tu zona de residencia por la noche?

Muy seguro/a	1
Bastante seguro/a	2
Poco seguro/a	3
Nada seguro/a	4

**P16.** ¿La universidad es un lugar?

Muy seguro	1
Bastante seguro	2
Poco seguro	3
Nada seguro	4

17. A continuación se expondrán una serie de situaciones, valora el grado de acuerdo o desacuerdo puntuando del 1 al 10 (Donde 1 es total desacuerdo y 10 completamente de acuerdo).

P17.1. Consideras que sería justo que se expulsara a un alumno por destrozar bienes de la universidad como libros, papeleras, mobiliario, etc.

Total desacuerdo										Completamente de acuerdo
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

P17.2. Un compañero de clase con el que estabas haciendo un trabajo final para una asignatura no realiza su parte por causas no justificadas, por lo que decides advertir a otros compañeros de lo sucedido.

Total desacuerdo										Completamente de acuerdo
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

P17.3. Copiar en un examen es una manera justificada de aprobar una asignatura para la que no se ha estudiado lo suficiente.

Total desacuerdo										Completamente de acuerdo
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

P18. De la siguiente lista de actividades, contesta si has realizado alguna de ellas y con qué frecuencia.

	Muchas veces	Bastantes veces	Algun a vez	Pocas veces	Nunca
18.1 Estudiar con compañeros de la universidad fuera del horario de clases.	1	2	3	4	5
18.2. Acudir a fiestas o salir con compañeros de la universidad	1	2	3	4	5
18.3. Organizar un viaje o excusión con otros alumnos	1	2	3	4	5
18.4. Hacer deporte con algún compañero de la universidad	1	2	3	4	5
18.5. Acudir a alguna actividad de la universidad (charlas, cursos, seminarios....) acompañado de otros alumnos	1	2	3	4	5

P19. ¿Cuántos cursos llevas matriculado en la Universidade da Coruña?

--	--

P20. ¿Con qué frecuencia acudes a la universidad?

Diariamente	1
Al menos tres veces por semana	2
Una vez por semana	3
Al menos dos veces al mes	4
Al menos una vez al mes	5
Nunca o casi nunca	6

P21. De la lista de actividades, contesta, por favor, si has realizado alguna de ellas durante el último año.

	SI	NO
Ha votado en algunas elecciones en la universidad.	1	2
Ha votado en las últimas elecciones (europeas, autonómicas, locales o estatales)	1	2
Ha donado sangre el último año	1	2
Ha colaborado en alguna campaña o actividad promovida por alguna asociación, ONG, universidad, etc...	1	2
Ha acudido a alguna manifestación o protesta.	1	2

P22. Si en alguna de opciones de la pregunta anterior la respuesta ha sido No ¿podrías indicarme el motivo?

	Desinterés	Falta de información	No tener posibilidad
No has votado en algunas elecciones en la universidad por...	1	2	3
No has votado en las últimas elecciones (Europeas, autonómicas, locales o estatales) por...	1	2	3
No has donado sangre el último año por...	1	2	3
No has colaborado en alguna campaña o actividad promovida por alguna asociación, ONG, universidad, etc...	1	2	3
No has acudido a alguna manifestación o protesta por...	1	2	3

P23. Sexo:

Hombre	1
Mujer	2

P24. Podrías indicarme tu edad:

--	--

P25. En la actualidad, ¿cuántas personas componen tu hogar familiar, incluido tú?

--	--

**P25.1.** En la actualidad, ¿vives...?

Con tu familia	1
Solo/a	2
Con tu pareja	3
En una vivienda compartida	4
En una residencia de estudiantes	5
Otros	6

**P26.** Y pensando en el conjunto familiar ¿cuáles son los ingresos mensuales aproximados que entran en tu hogar, incluyendo todos los sueldos, pagas, pensiones y otros ingresos?

No tiene ingresos	0
De 1 a 249€	1
De 250 a 499€	2
De 500 a 999€	3
De 1000 a 1499€	4
De 1500 a 1999€	5
De 2000 a 2999€	6
De 3000 a 4999€	7
De 5000 a 9999€	8
10.000€ o más	9

**P27.** ¿Podrías decirme cuál es el nivel de estudios más alto que ha alcanzado por tus padres?

	Padre	Madre
Ninguno, menos de primarios, no se han completado los estudios primarios	1	1
Estudios Primarios completo	2	2
Estudios Secundarios- 1er ciclo (Graduado escolar, EGB 2ª etapa, 1ª y 2ª de ESO. Hasta los 14 años)	3	3
Estudios Secundarios- 2º ciclo (FP I y II, Bachiller Superior, BUP, 3ª y 4ª de ESO, COU)	4	4
Estudios Universitarios- 1er ciclo (Diplomatura)	5	5
Estudios Universitarios- 2º ciclo (Licenciatura o grado)	6	6
Estudios Universitarios- 3er ciclo	7	7

**P28.** ¿En qué profesión/ocupación trabaja/trabajaba la persona con mayores ingresos en tu hogar? Si tiene o tenía más de un trabajo, refiérete al trabajo principal.

Profesionales superiores; directivos de grandes empresas, altos funcionarios y grandes empresarios (más de 25 empleados)	01
Empresario (a)/directivo (a) de empresas con menos de 25 empleados.	02
Profesional por cuenta ajena (contratado): abogado, contable, oficial de la marina mercante, profesor, médicos, arquitectos, etc.	03
Empleado no-manual que supervisa a otros (gerente, jefe de equipo, etc)	04
Empleado no-manual que no supervisa a otros (comercial, bedel, administrativo, tendero, teleoperador, cartero, portera, etc)	05
Capataz y supervisor	06
Trabajador manual especializado (carpintero, cocinero/a, fontanero, conductor, electricista, albañil, esteticón, modista, artesano, peluquera, etc.)	07
Trabajador manual semi-especializado (camarero, ayudante de cocina, costurera, taxista, ayudante de taller, etc.)	08
Trabajador manual no especializado (mozo de almacén, dependienta, empleado de comercio sin especialización, cajera, peón, operario, etc.)	09
Agricultor, ganadero o mariner (autónomo)	10
Trabajador agrícola, ganadero o del mar (contratado)	11
Miembro de las Fuerzas Armadas, policía, bomberos, personal de seguridad, protección civil, salvamento marítimo, etc.	12
Nunca ha tenido un trabajo	13

**¡MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACIÓN!**

## ANEXO II: CUESTIONARIO DE LA INVESTIGACIÓN “CAPITAL SOCIAL Y DESIGUALDAD EN ESPAÑA” GRUPO DE INVESTIGACIÓN DE LA (OSIM) ORGANIZACIONES SOCIALES INSTITUCIONES Y MERCADOS. (UNIVERSIDAD DE A CORUÑA)

### Cuestionario Capital social y desigualdad en España (2011)

Número de  
Cuestionario:

--	--	--	--

Encuestador/a (CÓDIGO): \_\_\_\_\_

Fecha de realización: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_ Hora de realización: \_\_\_:\_\_\_

PRESENTACIÓN: Hola, buenos días/buenas tardes, su hogar ha sido seleccionado al azar como parte de una muestra representativa de toda España para un estudio que lleva a cabo la Universidad de A Coruña. Nuestro estudio intenta conocer la importancia que tiene en la vida de la gente conocer a personas de diversa condición. Le garantizamos el absoluto anonimato y secreto de sus respuestas, de acuerdo con las leyes sobre secreto estadístico y protección de datos.

V0.1 ¿Podría decirme cuántas personas de 18 o más años viven en este hogar, incluido/a Vd.? \_\_\_\_\_  
COLOCAR N° EN COLUMNAS DE LA TABLA

Nº orden entrevista	Nº DE PERSONAS MAYORES DE EDAD EN EL HOGAR									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10 o más
1	1	2	2	4	5	3	4	5	9	7
2	1	1	1	2	2	2	2	4	5	3
3	1	2	2	4	3	5	2	5	9	7
4	1	2	3	4	2	5	2	7	8	9
5	1	2	3	3	4	2	5	7	8	10
6	1	2	1	3	1	4	6	5	8	7
7	1	1	1	1	4	4	5	5	6	3
8	1	1	2	3	4	6	3	3	8	10
9	1	1	3	3	1	3	6	7	7	8
10	1	2	3	1	2	6	2	8	3	7
11	1	2	1	2	3	2	3	6	1	7
12	1	1	1	3	2	5	1	1	7	1
13	1	1	3	3	5	1	7	4	9	2
14	1	2	3	1	4	5	4	1	1	2
15	1	1	3	2	5	1	1	1	3	9
16	1	2	1	3	5	2	1	5	9	2
17	1	1	3	3	1	2	4	7	4	7
18	1	2	2	1	2	5	6	7	7	8
19	1	1	3	1	5	3	1	6	2	6

ENTREVISTADOR/A: SELECCIONE A LA PERSONA CORRESPONDIENTE A LA INTERSECCIÓN DE LAS FILAS Y COLUMNAS –en filas el nº de orden de entrevista (cuando se hayan realizado y en columnas el nº de personas del hogar- (EL NÚMERO 1 SIGNIFICA QUE HA DE ELEGIRSE A LA PERSONA MÁS JOVEN DEL HOGAR Y LOS NÚMEROS SIGUIENTES SON LOS QUE OCUPARÍA CADA PERSONA DEL HOGAR POR ORDEN DE EDAD) Y ÚSELO EN LA FRASE SIGUIENTE:

De acuerdo con el método de selección aleatoria necesitaríamos entrevistar a (RESULTADO DE LA TABLA) de su hogar, ¿tal vez sea Vd.?

SÍ: Comenzar la entrevista, siguiente página

NO: ¿Puedo hablar con esa persona?

SÍ: Cuando se ponga al teléfono la persona comenzar con la entrevista, siguiente página

No: ¿Puedo llamar más tarde para hablar con él/ella? Para ello necesitaría su nombre de pila y así pedir hablar directamente con él/ella, ¿sería tan amable de decírmelo?

**PRESENTACIÓN SI LA PERSONA A ENTREVISTAR NO ES LA PRIMERA QUE CONTESTÓ AL**

**TELÉFONO:** Hola, buenos días/buenas tardes, su hogar ha sido seleccionado al azar como parte de una muestra representativa de toda España para un estudio que lleva a cabo la Universidad de A Coruña. Nuestro estudio intenta conocer la importancia que tiene en la vida de la gente conocer a personas de diversa condición. Le garantizamos el absoluto anonimato y secreto de sus respuestas, de acuerdo con las leyes sobre secreto estadístico y protección de datos.

V0. NO LEER Tamaño del municipio (A cubrir por el encuestador)

- Menos de 2.000 habitantes..... 1
- 2.000 - 5.000 habitantes..... 2
- 5.000 - 10.000 habitantes..... 3
- 10-20.000 habitantes..... 4
- 20-50.000 habitantes..... 5
- 50-100.000 habitantes..... 6
- 100-500.000 habitantes..... 7
- 500.000 ó más habitantes..... 8

V0a. Para empezar, ¿me puede decir cuál es la provincia en la que reside? \_\_\_\_\_

V0b. ¿Y el municipio? \_\_\_\_\_

V0c. ¿Cuánto tiempo lleva viviendo en su lugar de residencia actual?

V0c 1: N° de años:	
V0c 2: N° de meses:	

**P1. Entre sus familiares, amigos o conocidos (entendiendo por conocido alguien de quien sabe el nombre y con quien podría mantener una conversación por la calle) hay alguien con las siguientes características? (SI TIENE UN FAMILIAR NO HACE FALTA CODIFICAR LOS AMIGOS/CONOCIDOS; SI TIENE UN AMIGO NO HACE FALTA CODIFICAR LA COLUMNA DE CONOCIDOS)**

		Familiar	Amigo	Conocido	No tiene
V1	que sea profesor universitario	1	2	3	9
V2	que trabaje en la administración del sistema educativo	1	2	3	9
V3	que trabaje en el sistema jurídico	1	2	3	9
V4	que trabaje en Hacienda	1	2	3	9
V5	(no político) que trabaje en la Administración Local	1	2	3	9
V6	que trabaje en el sistema bancario	1	2	3	9
V7	que sea médico	1	2	3	9
V8	que, sin ser médico, trabaje en el sistema sanitario	1	2	3	9
V9	que sea policía	1	2	3	9
V10	que desempeñe un cargo político	1	2	3	9
V11	que sea periodista o que tenga influencia en los medios de comunicación	1	2	3	9
V12	que tenga la oportunidad de contratar personas	1	2	3	9
V13	que gane más de 3.000 € al mes	1	2	3	9
V14	que disponga de un capital superior al millón de euros o que Vd. considere que es una persona muy rica	1	2	3	9



**P2.** Y tiene usted entre sus familiares, amigos o conocidos a alguien a quien pueda pedir ayuda para: **(SI TIENE UN FAMILIAR NO HACE FALTA CODIFICAR LOS AMIGOS/CONOCIDOS; SI TIENE UN AMIGO NO HACE FALTA CODIFICAR LA COLUMNA DE CONOCIDOS)**

		Familiar	Amigo	Conocido	No tiene
V15	encontrar un trabajo para un miembro de la familia	1	2	3	9
V16	asesorarlo en un conflicto laboral	1	2	3	9
V17	ayudarlo en una mudanza	1	2	3	9
V18	asesorarlo y/o ayudarlo en temas educativos	1	2	3	9
V19	ayudarlo a hacer la compra cuando está enfermo	1	2	3	9
V20	prestarle asesoramiento médico cuando está insatisfecho con un médico	1	2	3	9
V21	prestarle una importante suma de dinero (p. ej. 5.000 €)	1	2	3	9
V22	dejarle un sitio para vivir mientras no puede usar una vivienda	1	2	3	9
V23	asesorarlo en temas fiscales	1	2	3	9
V24	asesorarlo en temas financieros	1	2	3	9
V25	asesorarlo en asuntos legales	1	2	3	9
V26	dar buenas referencias cuando busca trabajo	1	2	3	9
V27	cuidar de los niños	1	2	3	9
V28	cuidar de ancianos o de otras personas dependientes	1	2	3	9

**P3.** (V29). En general, ¿diría Vd. que se puede confiar en la mayoría de la gente o que nunca se es lo suficientemente prudente al tratar con los demás?

Se puede confiar en la mayoría de la gente	1
Nunca se es lo suficientemente prudente	2
No sabe <b>(NO LEER)</b>	9

**P4.** (V30). ¿Cree Vd. que la mayoría de la gente intentaría aprovecharse de Vd. si tuviera la oportunidad, o que intentaría ser justa?

Se aprovecharía	1
Intentaría ser justa	2
No sabe <b>(NO LEER)</b>	9

**P5.** (V31). En una escala de 1 a 10, ¿cómo calificaría Vd. su satisfacción con su vida en general? (El 1 significa "completamente insatisfecho" y el 10 significa "completamente satisfecho").

Completamente insatisfecho											Completamente satisfecho	No sabe <b>(NO LEER)</b>
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		99

**P6.** (V32) Ahora le voy a hacer un par de preguntas relacionadas con la salud. Me gustaría que valorara de 1 a 10 su estado de salud física en los últimos doce meses, entendiendo que 1 es muy mala y que 10 es muy buena. (V33) Y si entendemos la salud mental como aquella que se ve afectada por el estrés o la depresión, ¿cómo valoraría, de 1 a 10, su estado de salud mental en el último año?

	Muy malo										Muy bueno	No sabe <b>(NO LEER)</b>
V32. Salud física	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		99
V33. Salud mental	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		99

**P7.** Voy a leerle una lista de organizaciones voluntarias, dígame, por favor, si es Vd. Miembro de alguna de ellas. **(CODIFICAR CADA RESPUESTA NEGATIVA CON UN 1 Y SI ES AFIRMATIVA SE PREGUNTA SI PARTICIPA ACTIVAMENTE EN CUYO CASO SE CODIFICA CON UN 3 Y SI NO CON UN 2).**

		No pertenece	Pertenece	¿Participa activamente?
V34	Organizaciones religiosas	1	2	3
V35	Organizaciones deportivas	1	2	3
V36	Organizaciones educativas, artísticas, musicales o culturales	1	2	3
V37	Sindicatos	1	2	3
V38	Partidos o grupos políticos	1	2	3
V39	Asociaciones de conservación, medio ambiente, ecología, y derechos de los animales	1	2	3
V40	Asociaciones profesionales	1	2	3
V41	ONG's (Servicios sociales, salud, derechos humanos, humanitarias)	1	2	3
V42	Otras ( <b>ANOTAR</b> ):	1	2	3

**P8\_1.** (V43). Valore en una escala de 1 a 10 el nivel de seguridad en la zona en la que Vd. vive (1=Mínima seguridad y 10=Máxima seguridad)

Mínima seguridad										Máxima seguridad	No sabe <b>(NO LEER)</b>
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99

**P8\_2.** (V44). ¿Se siente Vd. muy seguro, bastante seguro, poco seguro o nada seguro cuando va caminando solo/a en su zona de residencia por la noche?

Muy seguro/a	1
Bastante seguro/a	2
Poco seguro/a	3
Nada seguro/a	4
No sabe <b>(NO LEER)</b>	9

**P9.** (V45). En líneas generales, ¿diría Vd. que es... :

Muy feliz	1
Bastante feliz	2
Poco feliz	3
Nada feliz	4
No sabe <b>(NO LEER)</b>	9

**P10.** (V46). ¿Tiene Vd. ahora trabajo o no? En caso afirmativo, ¿cuántas horas trabaja Vd. a la semana? Si tiene Vd. más de un trabajo, refiérase sólo al trabajo principal. **(CODIFICAR UNA RESPUESTA)**

Sí, tiene un trabajo remunerado	
A tiempo completo (30 horas semanales o más)	1
A tiempo parcial (menos de 30 horas semanales)	2
Autónomo o empresario	3
No, no tiene trabajo remunerado	
Jubilado (a) / Pensionista (anteriormente trabajó)	4
Jubilado (a) / Pensionista (anteriormente no tuvo trabajo remunerado, ama de casa...)	5
Parado (a) y trabajó antes	6
Parado (a) y busca su primer empleo	7
Trabajo doméstico no remunerado	8
Estudiante	9
Otro <b>POR FAVOR, ESPECIFIQUE</b> _____	10

**P10\_1. (V47). SÓLO A QUIENES TIENEN TRABAJO REMUNERADO Y NO SON AUTÓNOMOS O EMPRESARIOS (1 o 2 EN P10): ¿Tiene contrato (FORMAL)? :**

Sí	1
No	2

**P10\_2. SÓLO A QUIENES ESTÁN EN PARO (6 o 7 EN P10):**

¿Cuánto tiempo lleva en paro? :

V48: N° de años:	
V49: N° de meses:	

**SÓLO A LOS QUE TRABAJAN O HAN TRABAJADO ANTES (1, 2, 3, 4 o 6 en P10)**  
Ahora le voy a hacer una serie de preguntas relacionadas con el trabajo (REMUNERADO):

**P11.** En los dos últimos años (en caso de que haya tenido trabajo) ¿ha tenido alguna mejora en su trabajo?

	SI	NO	No trabajó en los últimos dos años
V50. Un ascenso (mejora de categoría laboral)	1!	2!	3
V51. Una subida de sueldo o ingresos	1!	2!	3
V52. Otras mejoras (especificar)	1!	2!	3

**P12.** ¿Cuánto tiempo tardó en conseguir su primer trabajo?:

V53: N° de años:	
V54: N° de meses:	

**P13.** ¿Y cómo consiguió su primer trabajo? ¿Y su trabajo actual o el último que ha tenido? (SI EL TRABAJO ACTUAL O EL ÚLTIMO QUE HA TENIDO ES EL PRIMERO CODIFICAR "13" EN V56):

	1° Trabajo V55	Trabajo actual o el último que ha tenido V56
Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	1	1
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	2	2
Acudiendo al centro de trabajo. Enviando CV o solicitándolo al empresario directamente	3	3
A través de una oficina de empleo pública	4	4
A través de una oficina de empleo privada o apuntándose a una bolsa de trabajo	5	5
A través de un anuncio en prensa u otro medio (incluido internet)	6	6
A través del centro donde estudié (o estudio)	7	7
Haciendo gestiones para crear su propio negocio	8	8
Por oposición o concurso público	9	9
A través de un sindicato	10	10
Por otras vías	11	11
No recuerda	12	12
El trabajo actual o el último que ha tenido es el primero	-	13

**P14.** En un futuro próximo, ¿tiene usted expectativas de ...? :

		SI	NO
<b>SÓLO A QUIENES TIENEN TRABAJO REMUNERADO (1, 2 o 3 EN P10)</b>	V57. Un ascenso (mejora de categoría laboral)	1	2
<b>A TODOS</b>	V58. Una subida de sueldo o ingresos	1	2
<b>SÓLO A QUIENES NO TIENEN TRABAJO REMUNERADO (6, 7, 8 o 9 EN P10)</b>	V59. Encontrar trabajo	1	2

**SÓLO A LOS QUE TRABAJAN O HAN TRABAJADO ANTES (1, 2, 3, 4 o 6 en P10)**

**P15.** (V60) ¿En qué profesión/actividad económica o industria trabaja o trabajó Vd.? Si tiene o tuvo más de un trabajo, refiérase sólo al principal. **ESCRIBA Y CODIFIQUE ABAJO** \_\_\_\_\_

**A TODOS**

**P16.** (V61) Nos interesaría saber (también) cuál es o era el trabajo de su padre **ESCRIBA Y CODIFIQUE ABAJO** \_\_\_\_\_

POR CUENTA PROPIA	Entre- vistado (V60)	Padre (V61)	POR CUENTA AJENA	Entre- vistado (V60)	Padre (V61)
<b>Agricultura y pesca</b>			Directores de empresas públicas y privadas de 25 o más trabajadores	11	11
Miembros de cooperativas agrarias	01	01	Directores de empresas públicas y privadas de menos de 25 trabajadores	12	12
Propietarios agrícolas sin empleados	02	02	Mandos superiores o empleados a nivel superior de empresas, administración pública y jefes ejército. Profesionales y técnicos por cuenta ajena (médicos, abogados, profesores BUP)	13	13
Empresarios agrarios con 1 a 5 empleados	03	03	Mandos intermedios o empleados a nivel medio de empresas, administración pública y oficiales del ejército	14	14
Empresarios agrarios con 6 o más empleados	04	04	Capataces, encargados, suboficiales ejército	15	15
<b>Comercio e industria</b>			Agentes comerciales, representantes	16	16
Miembros de cooperativas no agrarias	05	05	Administrativos	17	17
Empresarios o comerciantes sin empleados	06	06	Obreros especializados, números Guardia Civil y Policía (Albañil, fontanero por cuenta ajena, etc.)	18	18
Empresarios o comerciantes con 1 a 5 empleados	07	07	Vendedores, dependientes	19	19
Empresarios o comerciantes con 6 o más empleados	08	08	Obreros sin especificar, peones, servicio doméstico	20	20
Profesionales y técnicos por cuenta propia (médicos, abogados, ...)	09	09	Empleados subalternos (conserjes, etc.)	21	21
Trabajadores manuales y artesanos por cuenta propia (albañil, fontanero, ...)	10	10	Jornaleros del campo	22	22
NS/NC	99	99	Otro personal no cualificado	23	23

P17. (V62) ¿Es Vd. la persona con mayores ingresos en su hogar?

- 1 Sí (PASAR A P18)
- 2 No (PASAR A P17\_1)
- 3 Más o menos ganamos lo mismo (NO LEER) (PASAR A P18)
- 9 No contesta

P17\_1. (V63). (SÓLO SI 2 EN P17): ¿Tiene ahora trabajo la persona con mayores ingresos en su hogar?

- 1 Sí
- 2 No
- 9 No contesta

P17\_2. (V64). (SÓLO SI 2 EN P17): ¿En qué profesión/ocupación trabaja/trabajaba la persona con mayores ingresos en su hogar? Si tiene o tenía más de un trabajo, refiérase al trabajo principal.

ESCRIBA Y CODIFIQUE ABAJO

POR CUENTA PROPIA		POR CUENTA AJENA	
<b>Agricultura y pesca</b>		Directores de empresas públicas y privadas de 25 o más trabajadores	11
Miembros de cooperativas agrarias	01	Directores de empresas públicas y privadas de menos de 25 trabajadores	12
Propietarios agrícolas sin empleados	02	Mandos superiores o empleados a nivel superior de empresas, administración pública y jefes ejército. Profesionales y técnicos por cuenta ajena (médicos, abogados, profesores BUP)	13
Empresarios agrarios con 1 a 5 empleados	03	Mandos intermedios o empleados a nivel medio de empresas, administración pública y oficiales del ejército	14
Empresarios agrarios con 6 o más empleados	04	Capataces, encargados, suboficiales ejército	15
<b>Comercio e industria</b>		Agentes comerciales, representantes	16
Miembros de cooperativas no agrarias	05	Administrativos	17
Empresarios o comerciantes sin empleados	06	Obreros especializados, números Guardia Civil y Policía (Albañil, fontanero por cuenta ajena, etc.)	18
Empresarios o comerciantes con 1 a 5 empleados	07	Vendedores, dependientes	19
Empresarios o comerciantes con 6 o más empleados	08	Obreros sin especificar, peones, servicio doméstico	20
Profesionales y técnicos por cuenta propia (médicos, abogados, ...)	09	Empleados subalternos (conserjes, etc.)	21
Trabajadores manuales y artesanos por cuenta propia (albañil, fontanero, ...)	10	Jornaleros del campo	22
NS/NC	99	Otro personal no cualificado	23

**A TODOS:**

**P18.** (V65). ¿Puede decirme el año en que nació, por favor?  
19 \_\_\_\_ (No contesta=9999)

**P19.** (V66). Sexo:           Varón           1  
                                  Mujer            2

**P20.** (V67). ¿Cuál es su nacionalidad de origen? (¿Cuál es su país de nacimiento?)

Ciudadano español    1  
Otras                    2  
No contesta            9

**P20\_1.** (V68). (SÓLO SI 2 EN P20): ¿Tiene usted nacionalidad española?

Si            1       (PASAR A P20\_2)  
No           2       (PASAR A P20\_3)

**P20\_2.** (V69). (SÓLO SI 1 EN P19\_1): ¿Desde qué año? \_\_\_\_\_

**P20\_3.** (V70) (SÓLO SI 2 EN P19\_1): ¿Podría especificar en qué situación legal se encuentra?

Regular                1  
Irregular              2

**P21.** (V71). ¿Cuántos hijos ha tenido Vd.? (SI LA RESPUESTA ES NINGUNO CODIFIQUE 0): \_\_\_\_\_

**P22.** (V72). ¿Tiene Vd. niños pequeños o personas mayores o adultas dependientes a su cargo?

- Sí..... 1  
- No..... 2

**P23.** (V73). En la actualidad está usted...

Casado /a            1  
Soltero/a            2  
Viudo/a              3  
Separado/a           4  
Divorciado/a        5  
Viviendo en pareja   6  
No contesta          9

**P24.** (V74). En la actualidad, ¿cuántas personas componen su hogar, incluido Vd.? \_\_\_\_\_ (No contesta=99)

**P25.** (V75). A continuación me gustaría que me dijera cuánto dinero gana por término medio al mes (en Euros, neto, tras descuentos). No hace falta que me diga la cantidad exacta, sino el intervalo en el que se encuentran sus ingresos de los siguientes:

No tiene ingresos    0  
De 1 a 249€           1  
De 250 a 499€        2  
De 500 a 999€        3  
De 1000 a 1499€     4  
De 1500 a 1999€     5  
De 2000 a 2999€     6  
De 3000 a 4999€     7  
De 5000 a 9999€     8  
10.000€ o más        9  
NC                    99

**P26. (V76).** Y pensando en el conjunto familiar ¿cuáles son los ingresos mensuales que entran en su hogar, incluyendo todos los sueldos, pagas, pensiones y otros ingresos?

No tiene ingresos	0
De 1 a 249€	1
De 250 a 499€	2
De 500 a 999€	3
De 1000 a 1499€	4
De 1500 a 1999€	5
De 2000 a 2999€	6
De 3000 a 4999€	7
De 5000 a 9999€	8
10.000€ o más	9
NC	99

**P27. (V77 y V78).** ¿Podría decirme cuál es el nivel de estudios más alto que ha alcanzado? ¿Y su padre?  
(LAS OPCIONES DE RESPUESTA NO SE LEEN)

	Entrevistado (V77)	Padre (V78)
<b>Ninguno, menos de primarios, no se han completado los estudios primarios</b>	1	1
<b>Estudios Primarios completos</b> (Certificado escolar, EGB 1ª etapa. Más o menos hasta los 10 años)	2	2
<b>Estudios Secundarios- 1er ciclo</b> (Graduado escolar, EGB 2ª etapa, 1º y 2º de ESO. Hasta los 14 años)	3	3
<b>Estudios Secundarios- 2º ciclo</b> (FP I y II, Bachiller Superior, BUP, 3º y 4º de ESO, COU, PREU. 1º y 2º de Bachillerato. Hasta 18 años)	4	4
<b>Estudios Universitarios- 1er ciclo</b> (Ingeniero técnico o arquitecto técnico (3 años), escuelas universitarias, peritos, magisterio, ATS, diplomados universitarios (3 años), graduados sociales, asistentes sociales )	5	5
<b>Estudios Universitarios- 2º ciclo</b> (Licenciado, Ingeniero o arquitecto o graduado universitario)	6	6
<b>Estudios Universitarios- 3er ciclo</b> (Doctorado y Máster Universitario OFICIAL)	7	7
NS/NC	9	9

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

## ANEXO III. TABLAS DE EQUIVALENCIAS ENTRE LOS CUESTIONARIOS (OSIM) *DESIGUALDAD Y CAPITAL SOCIAL EN ESPAÑA (2013)* Y *EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES.*



UNIVERSIDADE DA CORUÑA  
 TESIS DOCTORAL: *EL CAPITAL SOCIAL Y LA UNIVERSIDAD: ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS JÓVENES.* DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y CIENCIA POLÍTICA Y DE LA ADMINISTRACIÓN. (Pag. 1)

Nº	Nombre	Etiqueta de las variables	TESIS	OSIM
1	sexo	Sexo	p23	v66
2	edad	Edad	p24	v65
3	hogar	Número de personas el hogar	p25	v74
4	dinero	Ingresos en el hogar	p26	v76
5	Edu_padre	Educación de los progenitores (padre)	p27	v78
6	red	Capital social de acceso	p1	v1-v14
7	red_fam	<i>Capital social de acceso (origen)</i>	<i>elaborado</i>	
8	red_pro	<i>Capital social de acceso (propio)</i>	<i>elaborado</i>	
9	recursos	Capital social movilizado	p2	v15-v28
10	recursos_fam	<i>Capital social movilizado (origen)</i>	<i>elaborado</i>	
11	recursos_pro	<i>Capital social movilizado (propio)</i>	<i>elaborado</i>	
12	empleo	Obtención de empleo	p13	v56
13	vida	Satisfacción con la vida	p7	v31
14	felicidad	Nivel de felicidad percibido	p8	v45
15	salud_F	Salud física	p9.1	v32
16	salud_M	Salud mental	p9.2	v33
17	SALUD	<i>índice de salud percibida</i>	<i>elaborado</i>	
18	confianza	Confianza generalizada	p11	v29
19	oportunidad	Oportunismo	p12	v30
20	segu_zona	Nivel de seguridad zona de residencia	p14	v43
21	segu_propia	Seguridad percibida	p15	v44



PREGUNTAS CUESTIONARIO TESIS	CONTENIDO DE LA PREGUNTA	PREGUNTAS OSIM (Desigualdad y capital social en España)
<b>RENDIMIENTOS INSTRUMENTALES</b>		
P1	Posicionamiento en red (capital social de acceso)	P1 {1V a 14V} +4 casos
P2	Posicionamiento respecto a recursos (capital social movilizado)	P2{15V a 28V} +4 casos
P3	Situación laboral	
P3.1	Obtención empleo	P13 {V56}
P4	Manera de obtención empleo	
P5	Expectativas titulación universitaria	P14 {adaptada}
P6	Valor de los títulos universitarios	
<b>RENDIMIENTOS EXPRESIVOS</b>		
<b>BIENESTAR</b>		
P7	Satisfacción con la vida	P5 {V31}
P8	Nivel de felicidad percibido	P9 {V45}
<b>SALUD</b>		
P9	Auto valoración salud	P6
P9.1	Salud física	{V32}
P9.2	Salud mental	{V33}
<b>VALORES PERSONALES</b>		
P10	Variable de clase, auto-reconocimiento	
P10.1	Valor títulos (intención)	
P10.2	Favores a misma edad	
P10.3	amistad diferente clase social	
<b>RENDIMIENTOS COMUNITARIOS</b>		
<b>CONFIANZA</b>		
P11	Confianza generalizada (personal)	P3 {V29}
P12	Oportunismo (general)	P4 {V30}
P13	Confianza respecto a propiedad (universidad)	
P14	Seguridad (residencia)	P8.1 {V43}
P15	Seguridad (percibida en la zona de residencia)	P8.2 {V44}
P16	Seguridad (universidad)	
<b>NORMAS Y SANCIONES</b>		
P17	Normas y sanciones	
P17.1	Expulsión por atentar contra bienes comunes	
P17.2	Atentar contra cooperativismo	
P17.3	Transgresión de norma común	
<b>PARTICIPACION SOCIAL</b>		
P18	Participación	
P18.1	Estudios fuera de las aulas	
P18.2	Ocio con compañeros	
P18.3	Organización de viajes o excursiones	
P18.4	Deporte con compañeros	
P18.5	Actividades extraacadémicas	
P19	Cursos en la universidad	
P20	Asistencia a la universidad	

COMPROMISMO CÍVICO		
P21	Actividades realizadas a lo largo del año	
P21.1	Votar en las elecciones (Universitarias)	
P21.2	Votar en cualquier proceso electoral oficial	
P21.3	Donar sangre	
P21.4	Colaboración en campañas (asociación, ONG, etc)	
P21.5	Manifestación o protesta	
P22	Razones por las que no ha realizado las acciones que se presentan en la pregunta 21	
VARIABLES SOCIOECONÓMICAS		
P23	Sexo	P19 (V66)
P24	Edad	P18 (V65)
P25	Número de personas en el hogar	P24 (V74)
P25.1	Tipo de hogar	
P26	Ingresos en el hogar	P26 (V76)
P27	educación de los progenitores	P27 (V78) solo padre
P28	Ocupación de la persona con mayores ingresos en el hogar	P17.2 (V64) modificado