



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultade de Economía e Empresa

Trabajo de  
fin de grado

Relaciones  
personales,  
desigualdad y  
movilidad social

Carolina Gulías Preciado

Tutor: Paolo Rungo

**Grado en Ciencias Empresariales**

Año 2019

# Resumen

Este trabajo pretende analizar los temas de la desigualdad y de la movilidad social desde una perspectiva socioeconómica. En particular, mediante el concepto de capital social, se discute la relación entre desigualdad económica y desigualdad en términos de relaciones sociales. El análisis de los datos de la Encuesta sobre Capital Social Individual en España permite concluir que la desigualdad económica está imbricada socialmente. En particular, las personas con mayores niveles de renta también disfrutaban de un mayor número de relaciones sociales y de relaciones sociales de más nivel o estatus. Además, esta relación tiene implicaciones sobre la movilidad social intergeneracional.

*Palabras clave:* desigualdad económica, capital social, relaciones personales, movilidad social.

*Número de palabras:* 10.481

# Abstract

This project aims to analyse social inequality and social mobility from a socioeconomic perspective. Specifically, by making use of the concept of social capital, it discusses the association between economic inequality and inequality in terms of social relations. The empirical analysis of the Survey on Individual Social Capital in Spain shows that economic inequality is socially embedded. In particular, people with the highest income levels also feature more social relations of a higher level or status. Besides, this association has essential implications in term of intergenerational social mobility.

Keywords: economic inequality, social capital, personal relationships, social mobility.

# Índice

Introducción .....	7
1. Desigualdad económica y social.....	8
1.1 La desigualdad y sus causas.....	8
1.2 El capital social como determinante de la desigualdad .....	13
1.3 La relación entre desigualdad de ingresos y desigualdad de capital social ..	14
2. Relaciones sociales y oportunidades laborales .....	20
2.1 Beneficios entre relaciones sociales y trabajo .....	20
2.2 La clasificación de los trabajos, enfoque ESeC .....	23
2.3 La relación entre capital social y clase .....	26
3. Capital social y movilidad.....	31
3.1 Movilidad social y desigualdad .....	31
3.2 Capital social y movilidad social ascendente y descendente .....	34
Conclusiones .....	39
Bibliografía.....	41

# Índice de figuras

<b>Figura 1.</b> Participación promedio en el ingreso nacional capturado por el 10% de los mayores ingresos en Europa, 1980-2017. Fuente: WIR, 2019.....	9
<b>Figura 2.</b> Distribución de la muestra por tramos de ingreso medio mensual. Fuente: elaboración propia.....	15
<b>Figura 3.</b> Extensión: número de posiciones específicas accesibles a ciertos individuos. Fuente: elaboración propia .....	17
<b>Figura 4.</b> Alcance a posiciones específicas en función del ingreso medio. Fuente: elaboración propia.....	18
<b>Figura 5.</b> Distribución del porcentaje de la extensión de la red de contactos por grupos de ingresos. Fuente: elaboración propia .....	19
<b>Figura 6.</b> Distribución de la muestra por clases. Fuente: elaboración propia.....	26
<b>Figura 7.</b> Extensión de las redes de contactos en función de la clase de pertenencia (de clase 1 a clase 4). Fuente: elaboración propia. ....	27
<b>Figura 8.</b> Capacidad de alcance de las distintas clases sociales. Fuente: elaboración propia. ....	28
<b>Figura 9.</b> Flujos de movilidad social de padres a hijos. Fuente: elaboración propia ...	33
<b>Figura 10.</b> Extensión de la red de contactos de las personas que no han ascendido socialmente (0) y de las personas que han ascendido (1). Fuente: elaboración propia. ....	34
<b>Figura 11.</b> Capacidad de alcance de las personas que no han ascendido socialmente (0) y de las personas que han ascendido (1). Fuente: elaboración propia. ....	35
<b>Figura 12.</b> Extensión de la red de contactos de las personas que no han descendido socialmente (0) y de las personas que han descendido (1). Fuente: elaboración propia. ....	35
<b>Figura 13.</b> Capacidad de alcance de las personas que no han descendido socialmente (0) y de las personas que han descendido (1). Fuente: elaboración propia .....	36

# Índice de tablas

<b>Tabla 1.</b> Tabla de estadísticos principales. Fuente: elaboración propia mediante Gretl. .....	29
<b>Tabla 2.</b> Modelos logit. Fuente: elaboración propia mediante Gretl. ....	29
<b>Tabla 3.</b> Modelos logit. Fuente: elaboración propia mediante Gretl .....	37

# Introducción

El tema principal de este Trabajo de Fin de Grado es la relación entre capital social y la desigualdad de ingresos, oportunidades laborales y la movilidad social de las personas. En primer lugar, se discuten los aspectos teóricos más relevantes para el análisis que se desarrolla en los capítulos dos y tres. Es importante definir el concepto de capital social para poder estudiar su impacto sobre el estado económico y la posición social de las personas. El primer capítulo parte de un breve análisis de la desigualdad económica, para luego introducir las diferentes perspectivas desde las cuales se puede entender el capital social, y sus implicaciones sociales. El capítulo cierra con una discusión acerca de la relación entre capital social individual y desigualdad de ingresos, y con el análisis empírico de la hipótesis de imbricación social de la desigualdad económica.

El segundo capítulo discute los posibles beneficios que se derivan de las relaciones sociales, en particular en el ámbito laboral. La hipótesis que se analiza en el capítulo se centra en los efectos positivos del capital social en el mercado laboral: las personas con mayor número de contactos y contactos de más prestigio consiguen ocupaciones mejores. Con el fin de estudiar estas problemáticas, recurriremos al concepto de clases sociales basado en las ocupaciones.

Por último, el tercer capítulo, referente a la movilidad social, estudia la hipótesis de que las personas con redes de contactos más amplias y de mayor prestigio tienen mayor probabilidad de ascender socialmente, o de no descender.

La parte empírica del trabajo se basa en una encuesta realizada por el grupo de investigación OSIM (Organizaciones Sociales, Instituciones y Mercados) de la Universidad de A Coruña. Esta encuesta permite analizar las hipótesis que se plantean en los tres capítulos anteriormente mencionados. Los resultados ofrecen una interesante perspectiva de la realidad socioeconómica de España.

# 1. Desigualdad económica y social

## 1.1 La desigualdad y sus causas

La desigualdad económica ha acaparado a lo largo de los años un lugar destacado en el debate de académicos, políticos y público general. El grupo de investigación de Piketty, por ejemplo, en su trabajo sobre la dinámica de la desigualdad global, pone de manifiesto la dificultad de medir la distribución de riqueza e ingresos en los diferentes países y entre ellos, y la necesidad de tener más y mejor acceso a los datos disponibles para entender éste fenómeno y diseñar políticas económicas específicas que contribuyan a disminuir los índices de desigualdad generales.

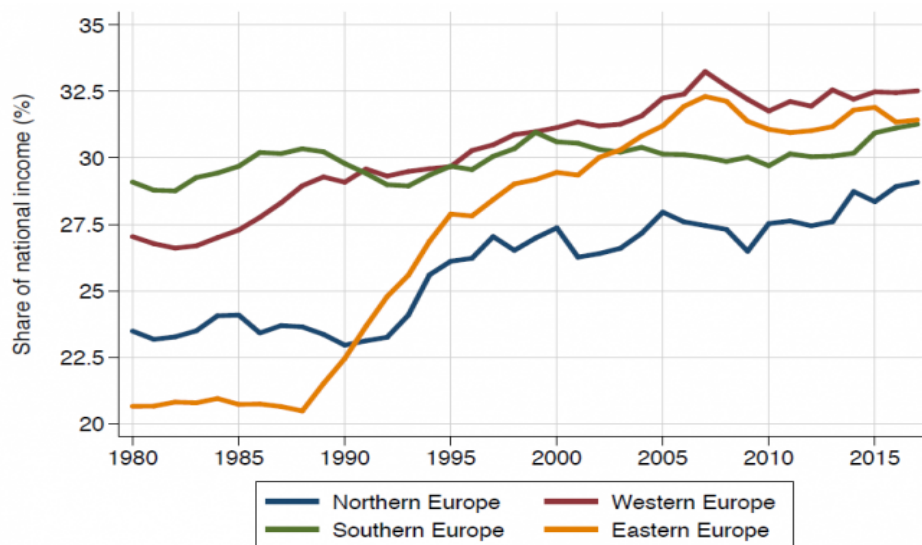
A nivel mundial, los ingresos y la riqueza han aumentado en todos los países a lo largo de las últimas décadas. Sin embargo, la variación de la desigualdad oscila notablemente entre ellos, lo cual pone en evidencia la necesidad de establecer políticas nacionales específicas y de que exista una mayor transparencia en materia democrática referente a la dinámica ingresos-riqueza (Alvaredo et al., 2017).

Naciones Unidas, en su esfuerzo por reducir la desigualdad global, ha desarrollado la agenda 2030, estableciendo 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), entre los que se ha incluido la reducción de las desigualdades en y entre países. Los 193 países que se han comprometido con este proyecto, entre los que se encuentra España, tienen como meta para 2030 lograr que el nivel de ingresos se mantenga en crecimiento para el 40% más pobre de la población (Naciones Unidas, 2019).

En el ámbito europeo, el nuevo estudio sobre la desigualdad en Europa recientemente publicado por el World Inequality Database arroja una nueva perspectiva.



Para dicha publicación se han seleccionado 38 países, analizando la desigualdad de ingresos entre 1980 y 2017. Los resultados son claros y constatan que las desigualdades han aumentado en la mayoría de éstos países, tanto en la parte superior como en la inferior de la distribución de ingresos. A pesar de lo anterior, cabe destacar que aunque existen fuertes diferencias de ingresos entre los países europeos, la desigualdad en Europa es menor en comparación con Estados Unidos y ha aumentado en menor medida respecto a este país (WID, 2019).



**Figura 1.** Participación promedio en el ingreso nacional capturado por el 10% de los mayores ingresos en Europa, 1980-2017. Fuente: WIR, 2019

Los países del sur de Europa han sido los que se han mantenido más estables a lo largo de los años analizados, con oscilaciones menos acentuadas. En cambio, los países del este han sido los que han experimentado una mayor evolución desde 1980 hasta la actualidad.

Con respecto al caso de España, el tercer informe sobre desigualdad, publicado recientemente por la Fundación Alternativas (2018) pone de manifiesto la tendencia regresiva que se ha producido en el entorno de los países miembros de la OCDE tras la última crisis económica. En España, sin embargo, la crisis económica ha jugado un papel importante pero no determinante en el aumento de la desigualdad. El índice de Gini para España en el año 2011 es prácticamente igual al registrado en 2017, según datos de Eurostat, situándose en 34,1 puntos. Si lo comparamos con los 28 países que

forman la Unión Europea, España siempre se ha situado aproximadamente cuatro puntos por encima sobre el conjunto de los países miembros.

La recuperación económica de España tras la crisis es un hecho. Por ejemplo, la tasa de paro para el último trimestre de 2018 se sitúa en el 14,45% según datos del INE, aunque es cierto que este dato está muy alejado del 6,6% que publica Eurostat para la UE-28. España crece, según las últimas estimaciones del citado organismo, a ritmos mayores que el resto de países de la Unión Europea, situándose por encima de las principales economías de la eurozona como Alemania, Francia, Reino Unido o Italia. Sin embargo, los niveles de desigualdad no han logrado reducirse, lo que pone de manifiesto una vez más la necesidad de políticas específicas, que deben desarrollar los gobiernos para lograr que la recuperación de la economía tenga un impacto positivo sobre la reducción de la desigualdad.

Cuando la desigualdad logra arraigarse en una sociedad, la polariza y genera una brecha social que puede provocar la desestabilización social y económica. En España, los niveles de pobreza tras la crisis han aumentado de manera muy significativa. El indicador AROPE de riesgo de pobreza o exclusión social, que contabiliza la población que se encuentra en riesgo de pobreza, con carencia material o con baja intensidad en el empleo, registró para España en el año 2017 un 26,6%, un valor superior al de la UE-28, que registró para el mismo período un 22,4%, según datos de Eurostat (Eurostat, 2019).

### *Mecanismos económicos y sociales de la desigualdad*

La desigualdad de ingreso se ha asociado con la desigualdad de bienestar, antes considerada como concepto puramente económico. La desigualdad de ingreso o económica engloba aspectos relacionados con la educación y la sanidad, mientras que la desigualdad de bienestar complementa a la anterior, por lo que es importante combinarlas para el análisis conjunto de la desigualdad.

La Economía ha intentado explicar la desigualdad mediante distintos mecanismos. Las perspectivas pueden ser múltiples dependiendo del punto de vista que se quiera tomar. Si asumimos que los mercados son mecanismos eficientes, por ejemplo, las tendencias en ingresos y riqueza varían de manera diferente a si asumimos que los mercados no se comportan de ésta manera.

Gary Becker y diversos autores ya señalaron que la herencia de la riqueza y de las capacidades productivas constituye un mecanismo poderoso a través de los cuales se puede transmitir la desigualdad de padres a hijos (Becker y Tomes, 1979). De tal manera, es importante determinar el grado de transmisión y la persistencia de la desigualdad entre generaciones así como las implicaciones políticas de las teorías existentes. Por un lado, el enfoque liberal sostiene que una de las principales características sobre las que se asienta la sociedad industrial es el compromiso con la racionalidad técnica y económica, y, en consecuencia, destaca la necesidad de elevadas tasas de movilidad social y de igualdad de oportunidades a medida que los procedimientos de selección social se vuelven cada vez más racionales. Por otro lado, las teorías de referencia marxistas defienden que las sociedades capitalistas se caracterizan por la reproducción de clase, es decir, que un reducido número de dinastías capitalistas se reproducen de generación en generación y un gran número de dinastías de clase trabajadora, bajo esta teoría, serán explotadas por las dinastías capitalistas de generación en generación.

Sobre los estudios empíricos referentes a las tasas de movilidad social, cabe señalar que la mayoría de ellos se basan en conjuntos de datos diferentes que se han recopilado en distintos momentos, pero que a pesar de ésta consideración se han encontrado similitudes en los datos de movilidad con diferencias poco significativas entre Europa y Estados Unidos.

Si se enmarca lo anterior en el plano más político, cabe destacar que para el ala más conservadora de la derecha, la desigualdad que persiste tiene que ver con las elecciones de los padres y el mercado, y se puede hacer poco al respecto para cambiarlo, mientras que los puntos de vista de la izquierda tienden a ser más heterogéneos. Aunque comparten la premisa de que la movilidad intergeneracional en una sociedad utópica debería ser alta, no son capaces de ponerse de acuerdo sobre qué se debe hacer para lograr la tan ansiada elevada y eficiente movilidad social.

Una de las conclusiones a las que se llega es que un consenso sobre el nivel de movilidad en las sociedades industriales no proporciona un consenso sobre una teoría de la movilidad a nivel intergeneracional. Sobre la movilidad intergeneracional cabe destacar que las diversas teorías abarcan diferentes dimensiones, por lo que surgen desacuerdos a la hora de alcanzar una visión generalizada y aceptada por todos los agentes que intervienen.

Sin embargo, la mejora referente a la calidad de vida experimentada en los países capitalistas, a diferencia del fracaso de los sistemas comunistas, no hace más que poner en cuestión el enfoque marxista anteriormente expuesto (Piketty, 1998).

Por otro lado, la Teoría del Grupo de Referencia (Merton, 1953; Boudon, 1973 y 1974) pone de manifiesto la posibilidad de que las personas con condiciones desfavorables iniciales pueden tener menos motivación para hacer inversiones de capital humano. Es decir, las personas menos favorecidas se ven atrapadas en su situación por sus preferencias personales. Los mecanismos detrás de la desigualdad se pueden deber a las preferencias y motivaciones personales, y también a procesos culturales impuestos por las élites, como ya afirmaban autores como Bourdieu y Passeron (1964 y 1970).

La desigualdad, si viene motivada por procesos culturales impuestos, puede derivar en una desinversión en educación que repercutirá negativamente en la movilidad social de los más desfavorecidos, generando baja movilidad social y provocando que la desigualdad se enraíce a través de las generaciones.

La formación de redes sociales puede ayudar a comprender mejor la persistencia de la desigualdad (Rungo y Pena-López, 2019). Cuando personas que inicialmente estaban más desfavorecidas en la escala social son capaces de conectarse a redes valiosas de personas, tienen más oportunidades de ascender en la misma. El capital social puede contribuir a que las élites proliferen pero también puede ayudar a que las clases más desfavorecidas se desarrollen, y en consecuencia que se logre la igualdad de oportunidades indistintamente del tramo de escala social al que pertenezcan.

El concepto de desigualdad por sí mismo es un concepto relevante pero estático, por eso es importante diferenciarlo del concepto de movilidad, entendido como la competencia en igualdad de condiciones y la posibilidad de subir en la escala social en busca de un estatus más deseable (Rawls, 2001). La cuestión relevante es entender por qué hay desigualdad y no hay más movilidad social. La respuesta no es sencilla porque a pesar del activismo político, la desigualdad persiste (Atkinson y Morelli, 2014; World Inequality Lab, 2017). Además, autores como Wilkinson y Pickett (2009) apuntan a la falta de movilidad como el principal inconveniente en la disminución de los niveles de desigualdad. También sería interesante estudiar la forma en la que las personas se relacionan entre ellas y cómo esto influye en la economía, pues la movilidad social se ve afectada por varias causas, algunas relacionadas con temas estructurales como puede ser el mercado laboral, pero otras con un carácter más subjetivo, y, en consecuencia, más difícil de cuantificar pero igualmente relevante, como puede ser la creación de expectativas, entre otras.

## 1.2 El capital social como determinante de la desigualdad

Como ya se ha mencionado, las relaciones sociales pueden ser un factor de persistencia de la desigualdad, así como una barrera a la movilidad socioeconómica. El concepto de capital social, que intentaremos definir en esta sección, captura estos elementos de las relaciones interpersonales. Membiela-Pollán y Pena-López (2017) presentan el concepto desde tres perspectivas: la comunitaria o meso-social, la macro-social y la individualista o micro-social.

La perspectiva comunitaria también recibe el nombre de meso-social y según este enfoque el capital social es un “recurso comunitario”, un conjunto de atributos y propiedades que están presentes en la estructura social y que facilitan su funcionamiento y acción colectiva (Coleman, 1988; Bowles and Gintis, 2002).

El capital social entendido desde la óptica macro-social es un “recurso macro-social y macro-institucional” que se asienta sobre aspectos como la cohesión social o la confianza general, favoreciendo el desempeño de la economía y la sociedad en general (Putnam, 1993; Knack and Keefer, 1997).

Por último, en el caso de la individualista, el capital social es un recurso individual que consiste en las redes de relaciones del sujeto que le proporcionan un conjunto de recursos instrumentales y expresivos (Bourdieu, 1986; Lin 1999, 2001).

El capital social como red abarca el trabajo de relaciones que tiene un determinado sujeto, y su valor reside en los recursos que los individuos pueden obtener de ellos. Además, éstas redes están formadas por diferentes vínculos como familia o trabajo y el mantenimiento de éstos para el individuo le origina un coste, pero que a su vez puede producirle retornos (Van der Gaag y Sniiders, 2014; Glaeser et al., 2002).

El capital social en redes se constituye como un recurso que se puede acumular en el tiempo y se puede transmitir a las posteriores generaciones, además de requerir inversiones tanto económicas como culturales deliberadas.

La formación de dicho capital social está influenciada por la relación que mantiene con la reproducción de la desigualdad, por lo que la idea que se puede extraer es que las clases sociales más privilegiadas utilizan sus diferentes tipos de capital (a nivel

económico, social o cultural) para mantener su posición a lo largo del tiempo y también para excluir a otros grupos. A medida que se asciende en la jerarquía social, éstas capas intentarán monopolizar los recursos de las redes a las que tengan acceso y en el caso de las clases sociales superiores las redes de recursos serán más pequeñas y densas y, en consecuencia, más herméticas respecto a las redes de otros niveles. Con lo anterior se puede llegar a explicar porqué el capital social es la base de las desigualdades sociales (Pichler y Wallace, 2009).

En el modelo propuesto por Lin (1999, 2001) es imprescindible distinguir entre dos dimensiones: la accesibilidad y la movilización de los recursos incorporados en las redes sociales de los individuos. Mientras que por accesibilidad se refiere a la cantidad de agentes a los que puede acceder una persona, por movilización de recursos se entiende a los recursos que de la red puede extraer de la red a la que tiene acceso un determinado sujeto para alcanzar un objetivo. Para Lin, la combinación de estas dos dimensiones funciona como un todo que es capaz de generar rendimientos de tipo expresivo e instrumentales.

Lo expuesto hasta el momento nos permite llegar a la conclusión de que la desigualdad económica está imbricada socialmente. En particular, las clases sociales superiores acaparan los recursos de las redes de capital social pudiendo llegar a excluir a otros grupos. El capital social es una dimensión más de la desigualdad socioeconómica, que es imprescindible tener en cuenta para su análisis. La hipótesis siguiente, que se estudiará en el resto de este capítulo sintetiza esta postura.

H1. La desigualdad económica está imbricada socialmente; en particular, las personas con mayores ingresos también disfrutan de mayores niveles de capital social.

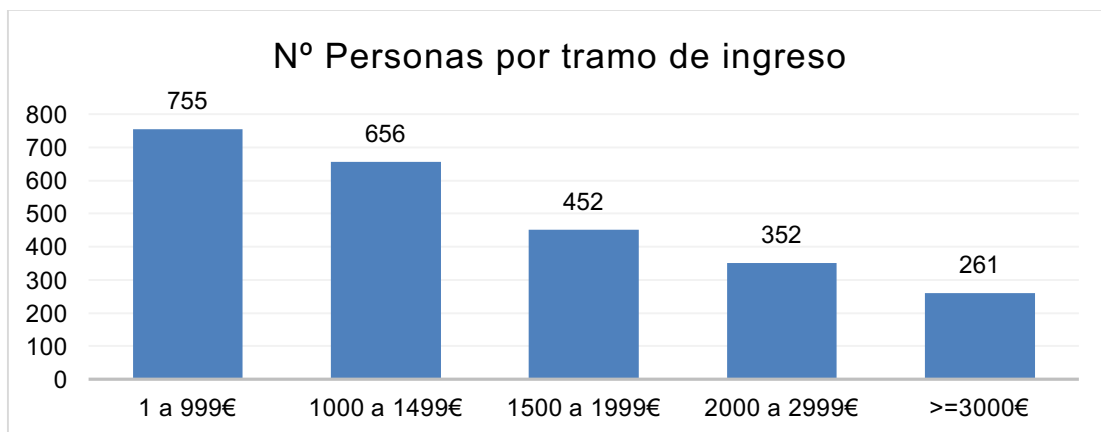
### 1.3 La relación entre desigualdad de ingresos y desigualdad de capital social

Tras lo expuesto anteriormente, procedemos a analizar la relación existente entre desigualdad económica y capital social, mediante los datos de una encuesta sobre capital social realizada en España.

En particular, los datos utilizados son el resultado de la Encuesta sobre Capital Social Individual en España, realizada por el grupo de investigación OSIM de la Universidad de A Coruña en el año 2011. El cuestionario se administró mediante entrevistas telefónicas asistidas por ordenador (CATI). El universo de la encuesta incluye a todas las personas mayores de edad que residen en España en el año 2011; la muestra es de 3400 entrevistas personales (error de muestreo de  $\pm 1,7\%$ ; intervalo de confianza, 95,5%). La Tabla 1 presenta las variables utilizadas y los principales estadísticos descriptivos.

### Ingresos

En primer lugar, se ha agrupado el ingreso medio que reciben mensualmente las personas entrevistadas.



**Figura 2.** Distribución de la muestra por tramos de ingreso medio mensual. Fuente: elaboración propia

Como se puede observar en la Figura 2, el grueso de los entrevistados se situaban con un ingreso medio mensual inferior a los 1000€ (30,5%), seguido por el tramo que abarcaba de 1000€ a 1499€ con un total de 656 personas (26,5% de la muestra) que afirmaban situarse en ese rango. Por otro lado, el grupo menos numeroso de todos los encuestados son los que se encajan dentro del intervalo más elevado, los que tienen un ingreso mensual medio de 3000€ o superior (10,5%).

Cabe destacar que de un total de 3400 personas que han participado en esta encuesta, los tramos de ingreso especificados en la Figura 2 cubren el 72,8% de la población total que participó en este estudio, lo cual podría tener efectos indeseados sobre la interpretación de los resultados. Sin embargo, dado el alcance de este trabajo, no se tendrán en cuenta este tipo de sesgos.

### Capital social

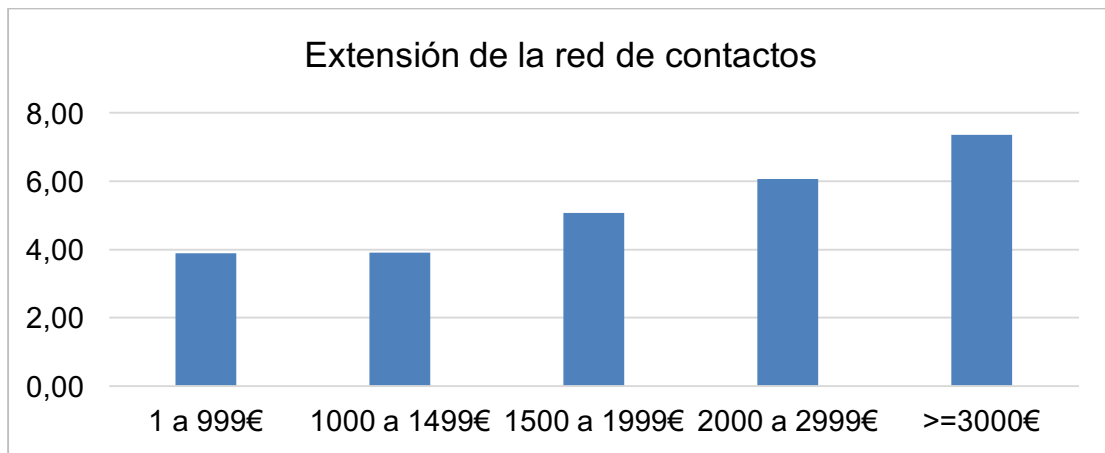
Para el análisis empírico del capital social utilizaremos las ideas de Nan Lin. En particular, se utilizan dos medidas de capital social. La extensión, definida como número de personas a las cuales se tiene acceso dentro de un conjunto definido por un “generador de posición” (position generator) y la capacidad de alcance o upper-reachability, es decir, el acceso a posiciones sociales más elevadas.

En el caso del generador de posición (Hauberer, 2011) se le pide a la persona encuestada que especifique si conoce a alguien que ocupe una determinada posición en la sociedad o desempeñe un trabajo específico (Lin, 2001; Lin et al., 2001). Al recopilar los puestos de trabajo, lo que se muestra es la posesión de recursos que se valoran de forma colectiva en el sistema de estratificación jerárquico dado, de manera que el valor de cada posición se representa mediante unas puntuaciones que se asignan para cada trabajo. Con las respuestas obtenidas, Lin y otros autores desarrollaron tres indicadores: la extensión, que se encarga de contabilizar el número de posiciones más altas y bajas alcanzadas ; el rango, que mide la distancia existente entre las posiciones más altas y bajas alcanzadas y, por último, la capacidad de alcance también llamada upper-reachability, que mide la posición más alta que se alcanza (Lin 2001<sup>a</sup> 17 citado en Hauberer, J. 2011). Con el generador de posición lo que se busca es que, de una determinada lista de trabajos, la persona encuestada sea capaz de decir si conoce, entendiendo por conocer que sepa su nombre, a alguien que desempeñe ese trabajo. En la base de datos empleada se hacía una especificación concreta sobre si la persona que desarrollaba ese trabajo era familiar, amigo o conocido con el fin de analizar la relación de manera más concreta. La encuesta que se utiliza en este trabajo utiliza un generador de posiciones con 14 puestos distintos, que se caracterizan por su diversidad en cuanto a prestigio y estatus en la escala social.



Resultados

Como primera aproximación, la Figura 3 presenta la media de las variables “extensión” de capital social por cada tramo de ingreso.

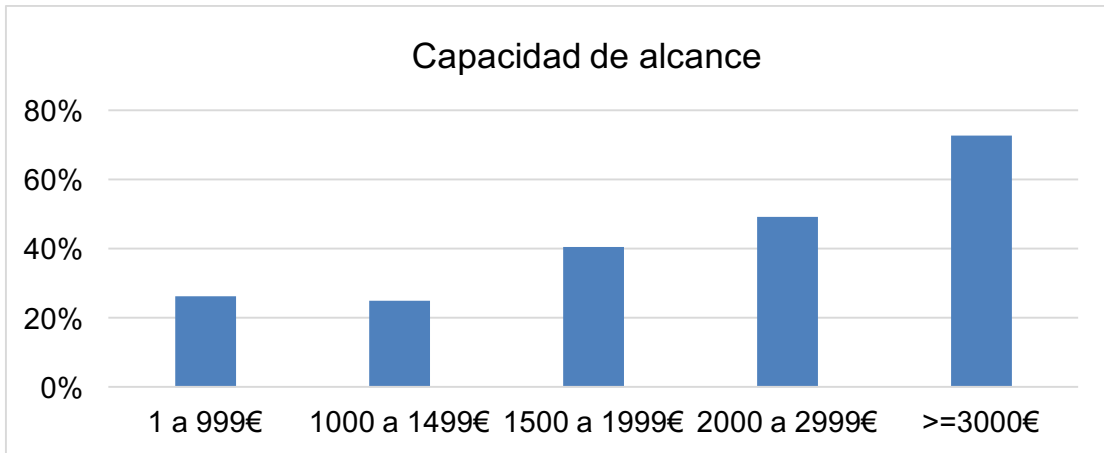


**Figura 3.** Extensión: número de posiciones específicas accesibles a ciertos individuos.

Fuente: elaboración propia

Lo que se puede observar es que a medida que crece el ingreso medio mensual también se incrementan las posibilidades de tener familiares, amigos o conocidos en los diferentes puestos de trabajo específicos, es decir, a mayor nivel medio de ingreso, la diversidad de personas con diferentes puestos de trabajo se eleva.

Otra de las medidas de capital social que se emplea es el alcance de posición (también llamado upper-reachability), que proporciona información acerca de lo accesibles que son las posiciones superiores para un determinado individuo que es objeto de estudio.

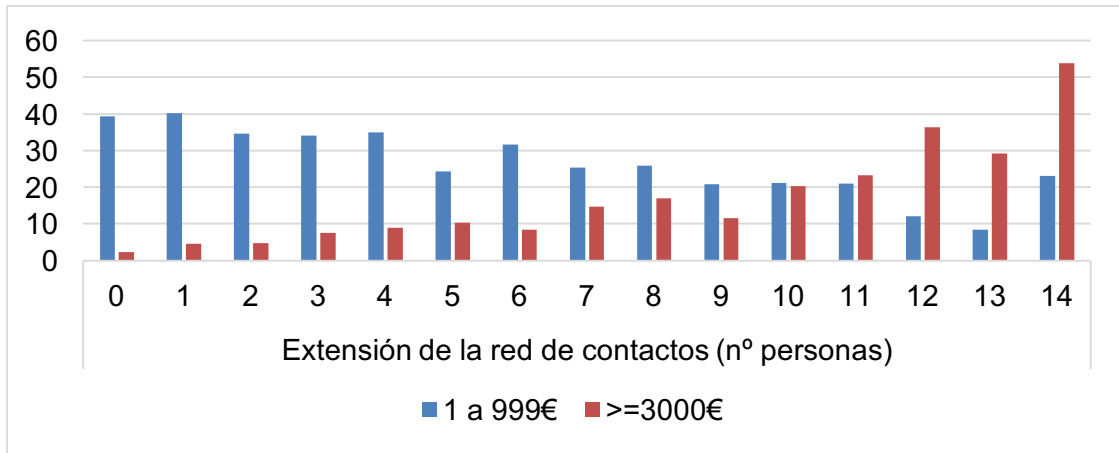


**Figura 4.** Alcance a posiciones específicas en función del ingreso medio. Fuente: elaboración propia

En la Figura 4, se puede observar que cuanto mayor es el nivel de ingreso medio mensual, mayor posibilidad de alcance a ciertas posiciones en la escala social. Concretamente, en este estudio lo que se le preguntaba a cada individuo en este punto era si tenía algún familiar, amigo o conocido que ganara más de 3000€ al mes o que fueran poseedores de un capital que superara el millón de euros. Por lo tanto, parece que las personas que se sitúan en los tramos más elevados de ingresos medios mensuales experimentan una mayor capacidad de alcance con respecto a los individuos que registren un menor ingreso medio mensual.

Se puede observar en las dos gráficas anteriores que aunque la extensión de la red de contactos para todos los tramos de ingresos especificados presente ligeras oscilaciones entre unos grupos de ingresos y otros, se mantiene relativamente constante a lo largo de los rangos especificados mientras que en la Figura 4 se puede apreciar un gran aumento si comparamos el primer tramo de ingresos con el último, es decir, el más elevado. Estas observaciones son claramente compatibles con la hipótesis 1.

Estas observaciones son aún más evidentes si se analiza la extensión de la red de contactos de las personas en el primer y último tramo de ingresos (Figura 5).



**Figura 5.** Distribución del porcentaje de la extensión de la red de contactos por grupos de ingresos. Fuente: elaboración propia

Para el tramo de ingreso más bajo se observa que la probabilidad de que la red de contactos sea menos extensa es mayor, y se va reduciendo a medida que ésta red se hace más amplia. Sin embargo, la amplitud de esta red para el tramo de ingreso más elevado será mayor a medida que aumente el número de contactos, por lo que la probabilidad de no conocer a nadie será menor respecto al grupo de ingreso anterior y ésta probabilidad de no conocer a nadie será menor respecto al grupo de ingreso anterior y ésta probabilidad irá en aumento a medida que aumenten las personas que formen parte de dicha red.

Las personas situadas en el tramo de ingreso más elevado tienen redes de contactos más extensas respecto a los individuos que se sitúen más abajo en el tramo de ingreso.

En conclusión, los datos parecen sugerir que existe una asociación entre desigualdad económica y desigualdad social. En otras palabras, tal y como hemos afirmado anteriormente, la desigualdad económica está imbricada socialmente. A partir de esta asociación, en los capítulos siguientes vamos a realizar un análisis empírico para estudiar los mecanismos detrás de ésta relación. En particular, pretendemos analizar como el capital social afecta a los resultados en el mercado laboral, y como ésta relación tiene un impacto sobre la movilidad socioeconómica.

## 2. Relaciones sociales y oportunidades laborales

### 2.1 Beneficios entre relaciones sociales y trabajo

Las personas que conoces pueden ser determinantes en el proceso de búsqueda de un empleo. Las teorías sobre redes de capital social sostienen que los trabajadores mejor conectados obtienen mejores resultados debido a la información que éstos poseen sobre el trabajo y a la influencia de sus lazos sociales (Mouw, 2003). Se han observado relaciones positivas entre las medidas de capital social y los salarios, y también con el prestigio ocupacional, pero es importante destacar que lo que se sabe acerca del efecto causal de las redes sociales en el mercado laboral es complejo de analizar. Para comprobar si en realidad las medidas de capital social inciden en el mercado de trabajo es importante determinar si los trabajadores que poseen altos niveles de capital social son más proclives a usar esos contactos para encontrar trabajo. Además, estudios realizados con datos de redes de contactos indican que a quién conoces juega un papel importante para el éxito en el mercado laboral (Lin, 1999 citado en Mouw 2003) pero cabe mencionar que para la consecución del éxito laboral también juega lo bien posicionado y conectado que esté ese determinado contacto en la red, por lo que se puede afirmar que no depende tanto del uso de los contactos si no más bien de la cantidad y calidad de los recursos sociales a los que se tenga acceso mediante el uso del contacto (Mouw, 2003).

Los individuos tienden a escoger amigos que son similares a ellos (McPherson, Smith-Loving y Cook, 2001 citado en Mouw, T. 2003); por eso, si las personas “exitosas” prefieren socializar con otras que también lo sean, dicha relación se traducirá en una correlación entre el ingreso y el estado ocupacional.

Existen numerosos estudios que ponen de manifiesto las desigualdades observadas a nivel socioeconómico y étnico respecto al acceso al capital social.

En el aspecto étnico cabe destacar que éstas diferencias se producen principalmente en los grupos minoritarios de una determinada sociedad, de tal manera que en el caso de jóvenes con un nivel educativo medio y bajo, conocer a personas principalmente de clase trabajadora se traducirá en una probabilidad mayor de acceso temprano al mercado laboral en lugar de seguir formándose. Al contrario, conocer a personas que estén situadas en clases sociales más altas disminuye la probabilidad de entrar en el mercado de trabajo sin formación superior. Es importante el análisis de los lazos más directos como pueden ser los familiares o los de amistad ya que son decisivos a la hora de tomar la decisión de si acceder o no al mercado laboral (Verhaeghe, Van der Bratch y Van de Putte, 2015).

Un acceso inadecuado en un determinado momento al mercado laboral por parte de un individuo puede desencadenar consecuencias negativas para éste que podrán persistir a lo largo de toda su carrera profesional (Scherer, 2005; Steijn et al. 2006; citado en Verhaeghe, Van der Bratch, Van de Putte, 2015) por lo que es conveniente determinar qué factores inciden en este aspecto facilitando o, por el contrario, haciendo más difícil el desarrollo laboral.

Las redes sociales son recursos que hacen que las personas que las utilizan se vean favorecidas a la hora de emprender la búsqueda de empleo (Granovetter, 1995; Lin 2001; citado en Verhaeghe, P., Van der Bratch, K., Van de Putte, B., 2015), por lo que éstas redes pueden servir como instrumento para la consecución de objetivos en el ámbito laboral. Además, es interesante determinar en qué medida este capital social juega un papel determinante en la producción y reproducción de desigualdades a la hora de iniciarse en el mercado laboral.

Los familiares, amigos y conocidos, cuya importancia ya hemos señalado en secciones anteriores, pueden ayudar a la búsqueda de empleo, aportando información sobre la situación del mercado laboral o la existencia de vacantes, así como también pueden hablar o intermediar con el empleador para ayudar a las personas que buscan empleo (Granovetter; 1995, Lin y Ao; 2010 citado en Verhaeghe, P., Van der Bratch, K., Van de Putte, B., 2015). Como ya hemos mencionado anteriormente, no se trata tanto de la posesión de contactos sociales sino de los recursos que éstos contactos pueden ofrecer a un individuo en un momento determinado (Lin; 2001 citado en Verhaeghe, P., Van der Bratch, K., Van de Putte, B., 2015). Además, los participantes en el mercado laboral que son poseedores de un mayor capital social hacen más uso de los contactos

personales que tienen a la hora de buscar un trabajo respecto a aquellos con menor capital social (Flap Y Boxman, 2000; Moerbeek y Flap, 2008 citado en Verhaeghe,P., Van der Bratch, K., Van de Putte, B., 2015).

Lo que se destaca en la literatura existente es que un mayor contacto del capital social con la clase trabajadora puede conducir a una probabilidad mayor de ingresar en el mercado laboral, a diferencia del resto de clases en los que ésta posibilidad se reduce, por lo que también resulta clave el análisis de los miembros que forman la red, ya que a la hora de la entrada en el mercado laboral no todos ejercen el mismo poder e influencia, distinguiendo así dos tipos de lazos, los débiles (Granovetter, 1973, Wellman y Worthley, 1990; Bian, 1997 citado en Verhaeghe,P., Van der Bratch, K., Van de Putte, B., 2015) y, por otro lado, los fuertes, que se basan principalmente en aspectos como la lealtad o la confianza. El uso de unos u otros se orientará sobre todo en función del objetivo que se quiera alcanzar. Generalmente los lazos débiles resultan más útiles para acciones de carácter instrumental como puede ser la consecución de un trabajo ya que sirven de puentes a redes con recursos diferentes, pero los lazos fuertes son adecuados si lo que se busca son empleos de un alto nivel porque éstos lazos están más motivados a ayudar a la persona en cuestión cuando los recursos que se solicitan son más escasos y valiosos respecto al otro tipo de recurso antes mencionado (Lin et al. 1981; Bian, 1997; Ooka y Wellman, 2006 citado en Granovetter, 1973, Wellman y Worthley, 1990; Bian, 1997 citado en Verhaeghe,P., Van der Bratch, K., Van de Putte, B., 2015). De este modo, emplear lazos débiles es útil si se quiere conseguir un primer empleo mientras que es recomendable el uso de los lazos fuertes si se quiere acceder a puestos que requieran un mayor nivel y relevancia.

Los participantes del mercado laboral pueden experimentar desigualdades a la hora de acceder al capital social, que pueden ser atribuibles a aspectos como la estratificación social existente, ya que los grupos sociales pueden diferir en el acceso a determinados recursos como puede ser la riqueza o información y también cuando los miembros de recursos privilegiados interactúan entre ellos, distribuyendo de manera desigual los recursos de las redes sociales. De esta manera, personas de nivel educativo bajo y clase trabajadora pertenecen a redes menos favorecidas. Además, cabe señalar que tanto la educación como la posición ocupacional de los progenitores tienen impacto en el acceso al capital social de sus descendientes (Lino y Dumin, 1986; Völker y Flap, 1999; Moerbeek y Flap, 2008; Verhaeghe et al., 2012a citado en Verhaeghe,P., Van der Bratch, K., Van de Putte, B., 2015).

Estos mecanismos de relación entre capital social y mercado del trabajo implican que las personas con mayores contactos, o con contactos de nivel superior, tendrán en general mejores trabajos. En otras palabras, se puede establecer la siguiente hipótesis.

H2. Existe una relación entre el capital social y ocupación. En particular, las personas con un mayor número de contactos y con contactos de clase superior consiguen ocupaciones mejores.

A continuación vamos a analizar esta hipótesis. Para empezar, sin embargo, es necesario especificar qué entendemos por “ocupaciones mejores”.

## 2.2 La clasificación de los trabajos, enfoque ESeC

Las condiciones de vida de los individuos y de las familias están determinadas, en gran medida, por su posición en el mercado, considerando su ocupación como un indicador central, por lo que cabe analizarla como indicador de la posición social en términos de una clasificación socioeconómica (SEC, por sus iniciales en inglés). Hay escalas ocupacionales que se encargan de medir los aspectos distributivos de la desigualdad y también hay esquemas categóricos encargados de medir los problemas relacionales y distributivos (Prandy, 1999; Bergman y Joye, 2001; Ganzeboom y Treiman, 2003; Rose, 2005 citado en Rose y Harrison, 2007).

La clasificación Socioeconómica Europea (ESeC) nace como resultado de una iniciativa impulsada desde la Oficina Europea de Estadística. El ESeC es un esquema de clase social categórica basado en el concepto de relaciones laborales. Su principal objetivo es tratar de comprender las diferencias que existen en las estructuras sociales y las desigualdades sociales en el marco de la Unión Europea, por lo que se sugirió el desarrollo de una clasificación socioeconómica aplicable a todos los países miembros de la UE. Así nace el ESeC, basándose en el concepto de relaciones laborales. Además, tras el desarrollo de esta herramienta surge aparejada la necesidad de alinear el ESeC con los cambios que se van produciendo en las clasificaciones ocupacionales

nacionales surgidas tras la introducción de una nueva versión de la clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO (Rose y Harrison, 2007).

El modelo ESeC se asienta sobre el esquema de clase social conocido como el esquema EGP (Erikson-Goldthorpe-Portocarrero) (Erikson y Goldthorpe, 1992; Breen, 2005 citado en Rose y Harrison, 2007). El ESeC distingue cuatro puestos de trabajo básicos: empleadores, autónomos, empleados y los que directamente se encuentran excluidos de manera involuntaria del empleo remunerado. Dichas categorías se caracterizan por distintas relaciones en términos de contrato laboral, relación de servicio, formas mixtas o intermedias de regulación de empleo y exclusión.

En primer lugar, el contrato laboral regula la relación de intercambio entre empleador y empleado en el que la contrapartida es dinero a cambio de esfuerzo; para la relación de servicio el intercambio es por un periodo temporal más largo en el que los empleados prestarán sus servicios a cambio de una compensación que puede ser inmediata o futura; en el caso de las formas mixtas o intermedias de regulación de empleo la relación generada se podrá realizar mediante contratos que combinen la relación de servicio con el contrato laboral, por último, los excluidos comprenden a aquel grupo de personas que no habiendo trabajado nunca desearían hacerlo, y también se incluirán en esta categoría a los desempleados de larga duración.

El enfoque ESeC segrega las clases en diez categorías que se enumerarán a continuación:

- Clase 1: comprende a grandes empleadores, ocupaciones profesionales así como administrativas y gerenciales de grado superior. Dicha ocupación está regulada a través de la relación de servicio.
- Clase 2: ocupaciones profesionales, administrativas y de gestión de grado inferior. Es el caso de profesionales de la salud o educación en los que las habilidades se transfieren de manera más fácil y son menos específicas respecto a la organización en la que están integrados.
- Clase 3: ocupaciones intermedias: trabajadores de “cuello blanco de grado superior”. En esta clase se aúnan elementos propios de la relación de servicio con la forma mixta. Se pueden encontrar en esta categoría las ocupaciones relacionadas con labores de tipo administrativo.
- Clase 4 y 5: son pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia en ocupaciones no profesionales.

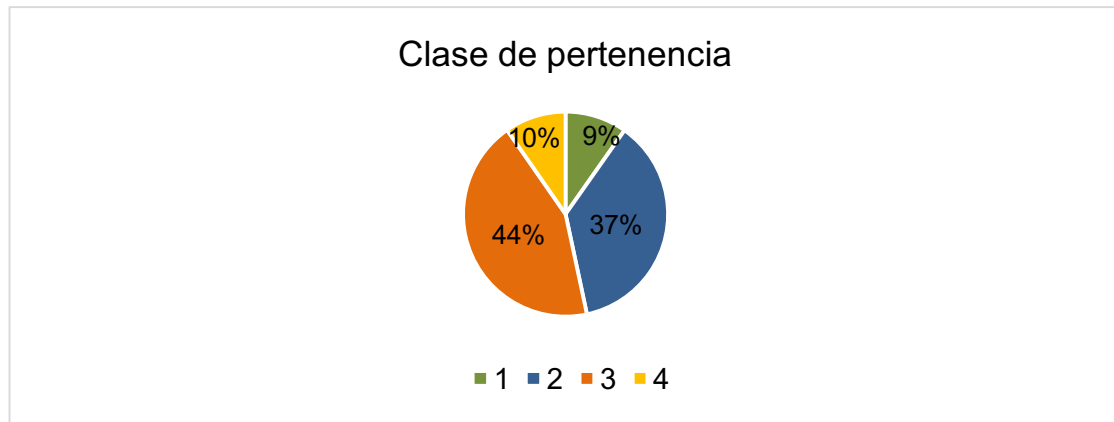


- Clase 6: los denominados “trabajadores manuales” de grado superior. Su relación de empleo es la mixta debido a los problemas de los empleadores que se derivan de la especificidad de los activos.
- Clase 7: ocupaciones de oficina y servicios más bajos, es decir, los trabajadores de “cuello blanco” de grado inferior. La relación laboral viene regulada por un contrato de trabajo modificado.
- Clase 8: es la que ocupan los trabajadores cualificados, relación regulada mediante un contrato laboral. El empleador podrá intervenir en el desarrollo de habilidades para los empleados, que le serán de gran utilidad para el desarrollo de sus tareas.
- Clase 9: ocupaciones de rutina, es decir, trabajadores semi y no cualificados. El contrato laboral de ésta relación es el básico ya que la especificidad requerida para el puesto no es elevada.
- Clase 10: aquellos individuos que nunca han trabajado y también desempleados de larga duración.

El ESeC, para mejorar su cobertura, excluye a los estudiantes a tiempo completo así como a los que nunca han trabajado, pero en cuanto a los desempleados de larga duración lo que hace es clasificarlos en función del último trabajo remunerado que han tenido. Para este caso en concreto, al igual que para el ESeC, los estudiantes no son objeto de análisis en este trabajo y los desempleados de larga duración (más de 6 meses en situación de desempleo) se han clasificado en una categoría 4 dentro de las 3 clases que se han especificado.

A pesar de la clasificación en diez posibles clases propuesta por el ESeC, éstas se pueden contraer a tres, de manera que se combinan las clase 1 y 2, dando lugar a la nueva clase 1 (la más favorecida); las clases 3, 4, 5 y 6 se combinan para crear la clase 2, que es la clase intermedia; y la agrupación de las clases 7, 8 y 9 dará lugar a la clase 3 o clase trabajadora; de tal manera, la última clase, la diez, se añade como categoría adicional (Rose y Harrison, 2007). Concretamente en este caso, la clase 10 referente a desempleados de larga duración se decide incluirlos en la clase 4 que se ha creado para el posterior análisis de los datos de la encuesta manejada. De esta forma, obtenemos 4 clases sociales que están definidas en función de las ocupaciones. En el análisis que se realiza en este capítulo, por lo tanto, se entenderá que las personas que pertenecen a una clase más alta son las que desempeñan ocupaciones consideradas superiores, por lo menos en términos de estatus.

La Figura 6 presenta la distribución por clases de la muestra utilizada en este trabajo.



**Figura 6.** Distribución de la muestra por clases. Fuente: elaboración propia

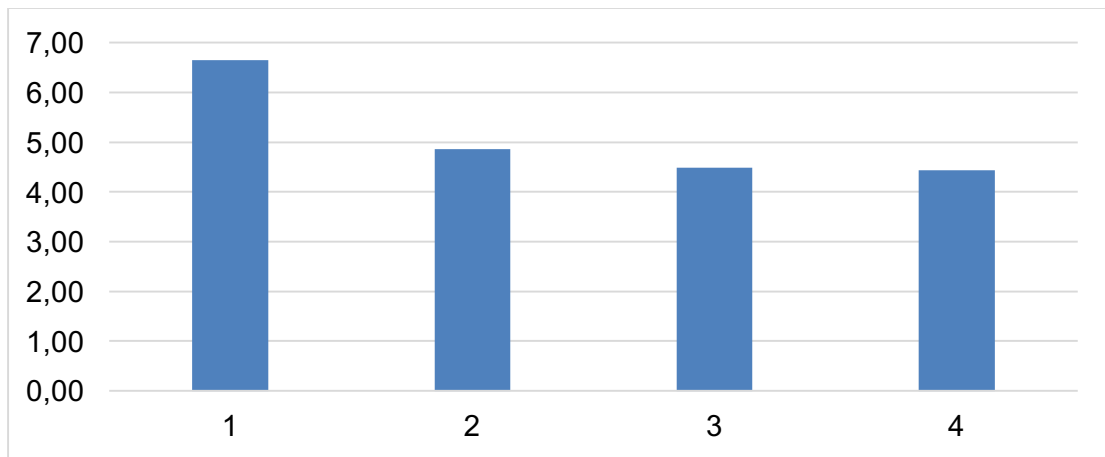
Tal y como se puede observar, el grueso de los individuos objeto de estudio se clasifican en la categoría 3, pertenecientes a la clase trabajadora, el 44%, seguido por la clase media (clase 2) con un 37% de individuos encuestados pertenecientes a este grupo. Cabe destacar que aunque la encuesta se realizó en 2011 en plena crisis económica, los desempleados de larga duración (clase 4) representan un discreto 9%. Por último, la clase más favorecida, la 1, incluye un porcentaje similar al de los desempleados de larga duración, situándose en torno al 10%.

## 2.3 La relación entre capital social y clase

Tras la realización de la clasificación anterior se procede a relacionar las medidas de capital social, extensión de la red de contactos y capacidad de alcance con las clases sociales que se han definido con anterioridad.

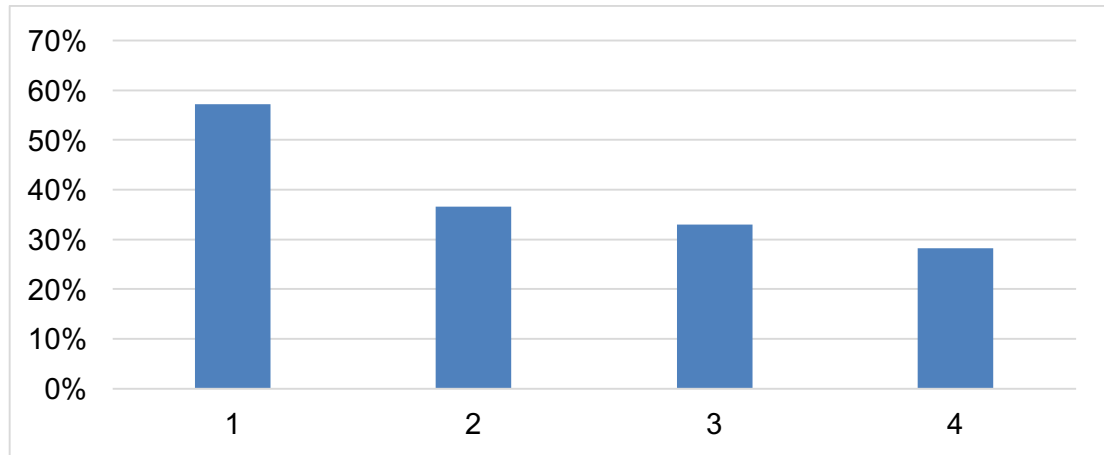
En el caso de la extensión de la red de contactos se observa que los individuos que pertenezcan a la clase 1 disponen de una extensión de red mayor respecto a los individuos que se engloben en la clase 3 (clase trabajadora) y 4 (desempleados de larga duración). Sin embargo, cabe destacar que a pesar de que el resto de clases tienen menor extensión en sus redes de contactos respecto a la clase 1, éstas apenas

muestran diferencias entre ellas, por lo que la extensión parece no ser muy diferente entre un individuo perteneciente a la clase 2 (clase intermedia) o clase 3 (clase trabajadora) con otro individuo de la clase 4 (desempleado de larga duración). En otras palabras, la diferencia parece estar restringida a la clase 1 versus todas las demás clases.



**Figura 7.** Extensión de las redes de contactos en función de la clase de pertenencia (de clase 1 a clase 4). Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, tal y como se había comentado, es interesante analizar la capacidad de alcance que tienen a las redes sociales en función de la clase social a la que se pertenezca. La Figura 8 muestra el porcentaje de alcance de las cuatro clases sociales especificadas con anterioridad. Al igual que en la Figura 7, la clase 1 es la que se ve más favorecida respecto al resto de clases, alcanzando un 57% (es decir, el 57% de la clase 1 declara conocer a alguien en una posición privilegiada), mientras que la clase intermedia (clase 2), la clase trabajadora (clase 3) y los desempleados de larga duración (clase 4) se sitúan en torno a valores muy similares, al igual que ocurría con respecto a la extensión de la red. En el caso de estas últimas tres clases los porcentajes que se observan están comprendidos entre el 28% y el 37%.



**Figura 8.** Capacidad de alcance de las distintas clases sociales. Fuente: elaboración propia.

La observación de estos datos parece apuntar a que el nivel de capital social es mayor para los individuos que se sitúan en las clases sociales más favorecidas, en este caso concreto la clase 1. Por el contrario, el capital social será de peor calidad para la clase 2, la clase 3 o trabajadora y la clase 4, que agrupa a los desempleados de larga duración. Sin embargo, a pesar de ser peor en estas últimas tres clases los valores no difieren mucho entre ellas, por lo que puede ser relativamente indiferente pertenecer a una clase u otra.

Con el fin de analizar qué variables se muestran relevantes, es decir, que influyen en el capital social, se procede a la estimación de cuatro modelos distintos. La estimación de estos modelos permite tener en cuenta o “controlar” el efecto de otras variables relevantes, aparte el capital social. Se han utilizado modelos logit debido a la distribución de las variables dependientes (pertenencia a una clase determinada), que son dicotómicas. Todos los modelos se han estimado mediante el programa Gretl.

En particular, se han estimado dos modelos logit en donde la variable dependiente es la clasificación de la persona como perteneciente a la “clase 1”, y otros dos para la variable dependiente “clase 4”. La diferencia de los dos modelos por cada clase está en la variable utilizada para medir el capital social: extensión o alcance, respectivamente.

La Tabla 1 presenta los estadísticos descriptivos principales utilizados en el modelo.

	Media	Mediana	Mínimo	Máximo
Edad	-395,23	49,000	-7988,0	96,000
Mujer	0,58336	1,0000	0,0000	1,0000
Educ_universitaria	0,45352	0,0000	0,0000	1,0000
Educ_secundaria	0,29819	0,0000	0,0000	1,0000

	DT	C.V.	Asimetría	Exc. de curtosis
Edad	1842,1	4,6609	-3,8794	13,051
Mujer	0,49308	0,84524	-0,33816	-1,8856
Educ_universitaria	0,49791	1,0979	0,18673	-1,9651
Educ_secundaria	0,45753	1,5344	0,88231	-1,2215

	Perc. 5%	Perc. 95%	Rango	Observ. Ausentes
Edad	-7988,0	80,000	28,000	0
Mujer	0,0000	1,0000	1,0000	0
Educ_universitaria	0,0000	1,0000	1,0000	34
Educ_secundaria	0,0000	1,0000	1,0000	34

**Tabla 1.** Tabla de estadísticos principales. Fuente: elaboración propia mediante Gretl.

Se puede apreciar que del total de personas encuestadas, un 58,33% eran mujeres, y que también sobre el total de individuos objeto de estudio el 45,35% y 29,82% de éstos poseían estudios secundarios y educación universitaria, respectivamente.

A continuación, la Tabla 2 presenta los cuatro modelos logit que se han mencionado anteriormente.

Variable	CLASE 1				CLASE 4			
	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4	
	Coefficiente	DT	Coefficiente	DT	Coefficiente	DT	Coefficiente	DT
Extensión (range)	0,0259	0,1649			(-)0,0013742	0,0166		
Upper-r			0,57047***	0,1310			(-)0,376453***	0,1412
Edad	0,00950882**	4,07E-03	0,0107925***	4,18E-03	(-)0,0298754***	4,19E-03	(-)0,0304213***	4,22E-03
Mujer	0,1111	0,1269	0,1657	0,1293	0,374379***	0,1289	0,33427**	0,1309
Educ_universitaria	2,20845***	0,2427	2,11753***	0,2558	(-)0,685113***	0,2138	(-)0,648309***	0,2208
Educ_secundaria	1,06092***	0,2454	1,05395***	0,2557	0,2221	0,1780	0,2189	0,1801
	N= 3077		N= 3013		N= 3077		N= 3013	
	CHI CUADRADO (5) 145,344		CHI CUADRADO (5) 166,463		CHI CUADRADO (5) 101,829		CHI CUADRADO (5) 108,721	

\*\* significativo al 5%

\*\*\* significativo al 1%

**Tabla 2.** Modelos logit. Fuente: elaboración propia mediante Gretl.

En el primer modelo (Tabla 2, modelo 1), se ha seleccionado a la clase 1 (la más favorecida) como variable dependiente, y, como regresores, la extensión de red (range), la edad, el sexo así como la educación secundaria y universitaria. El resultado principal es que, aun controlando por estos factores, se observa una asociación positiva entre extensión de la red y ocupaciones superiores. Es decir, las personas con mayor extensión en la red de contactos tienen una mayor probabilidad de pertenecer a la clase

1. Como es de esperar, disfrutar de mayores niveles educativos también está asociado con una mayor probabilidad de ocupar puestos de trabajo más relevantes.

En el segundo modelo (Tabla 2, modelo 2), la clase que se ha seleccionado es la clase 1 (la más favorecida) como variable dependiente, y, como regresores, la capacidad de alcance (upper-reachability), la edad, el sexo y la educación tanto secundaria como universitaria. El resultado obtenido es que, aun controlando por estos factores, se observa una asociación positiva entre capacidad de alcance y ocupaciones superiores. Es decir, las personas con mayor capacidad de alcance tienen una mayor probabilidad de pertenecer a la clase 1. Como cabe esperar, poseer mayores niveles educativos está asociado con una mayor probabilidad de ocupar puestos de trabajo más relevantes.

Para el tercer modelo (Tabla 2, modelo 3), se ha seleccionado a la clase 4 (desempleados de larga duración) como variable dependiente y, como regresores, los mismos que en los modelos anteriores: extensión de red, la edad, el sexo y, de nuevo, educación secundaria y universitaria. El resultado que se obtiene es que, aun controlando por estos factores, se observa una asociación negativa entre extensión de red y ocupaciones superiores. Es decir, las personas con menor extensión de red tendrán mayor probabilidad de pertenecer a la clase 4. En este caso, la educación universitaria no garantiza para esta clase una probabilidad mayor de ocupar puestos de trabajo más relevantes.

Por último, el modelo 4 (Tabla 2, modelo 4) también tiene como variable dependiente a la clase 4 (desempleados de larga duración) y, como regresores, la capacidad de alcance o upper-reachability, la edad, el sexo y la educación secundaria y universitaria. El resultado obtenido es que, aun controlando por estos factores, se observa una asociación negativa entre capacidad de alcance y ocupaciones superiores. Es decir, las personas con menor capacidad de alcance tienen mayor probabilidad de pertenecer a la clase 4. En este caso, la educación universitaria no facilita una probabilidad mayor de ocupar puestos de trabajo más relevantes.

En conclusión, los datos a disposición parecen compatibles con nuestra hipótesis 2, es decir, las personas con mayores niveles de capital social tienen mejores ocupaciones. En el capítulo siguiente, analizaremos como esta circunstancia afecta a la movilidad intergeneracional.

## 3. Capital social y movilidad

### 3.1 Movilidad social y desigualdad

A nivel europeo y por primera vez tras varias décadas, la creencia de que los jóvenes tendrán menos oportunidades de movilidad social ascendente respecto a las generaciones precedentes se está arraigando entre las clases con menores ingresos y la clase media. Cabe destacar que la movilidad social se puede diferenciar en movilidad social absoluta, que se entiende como el alcance y la naturaleza del progreso estructural así como laboral y social, y la movilidad social relativa, que también recibe el nombre de fluidez social, que se encarga del análisis de las posibilidades que tienen las personas de moverse hacia ciertas clases ocupacionales. Aunque ambos conceptos engloban aspectos diferentes, son complementarios, por lo que el estudio sobre movilidad social debe hacerse conjuntamente desde la óptica tanto relativa como absoluta. Indicadores clave a la hora de medir la movilidad social pueden ser variables como la ocupación o los ingresos (Eurofund, 2017).

En este capítulo analizaremos la tendencia de los flujos sociales, la movilidad social relativa y la naturaleza de la misma en España. En la encuesta que estamos utilizando se han clasificado a los padres de los entrevistados en tres clases sociales, siendo la clase 1 la más favorecida, en contraste con la clase 3, que es la clase trabajadora, de acuerdo con la clasificación discutida en el capítulo anterior. Los hijos, por su parte, se han clasificado en cuatro categorías, siendo también la clase 1 la más favorecida; la clase 2, clase intermedia, y la clase 3 y 4 son las que se corresponden con la clase trabajadora y con los desempleados de larga duración, respectivamente.

La consecución de una mayor fluidez social se corresponde con una menor asociación entre el origen, marcado por la ocupación del padre, y el destino, que se corresponderá con la ocupación del hijo (Mestres, 2018).

La Figura 9 muestra como, a través de las 3 clases definidas para los padres, se explica la movilidad social que experimentarán los hijos.

Si comenzamos el análisis tomando como punto de partida la clase social de los padres, se establecerán doce flujos que se conducirán de las tres clases de los padres a las cuatro clases posibles en las que se clasifican los hijos.

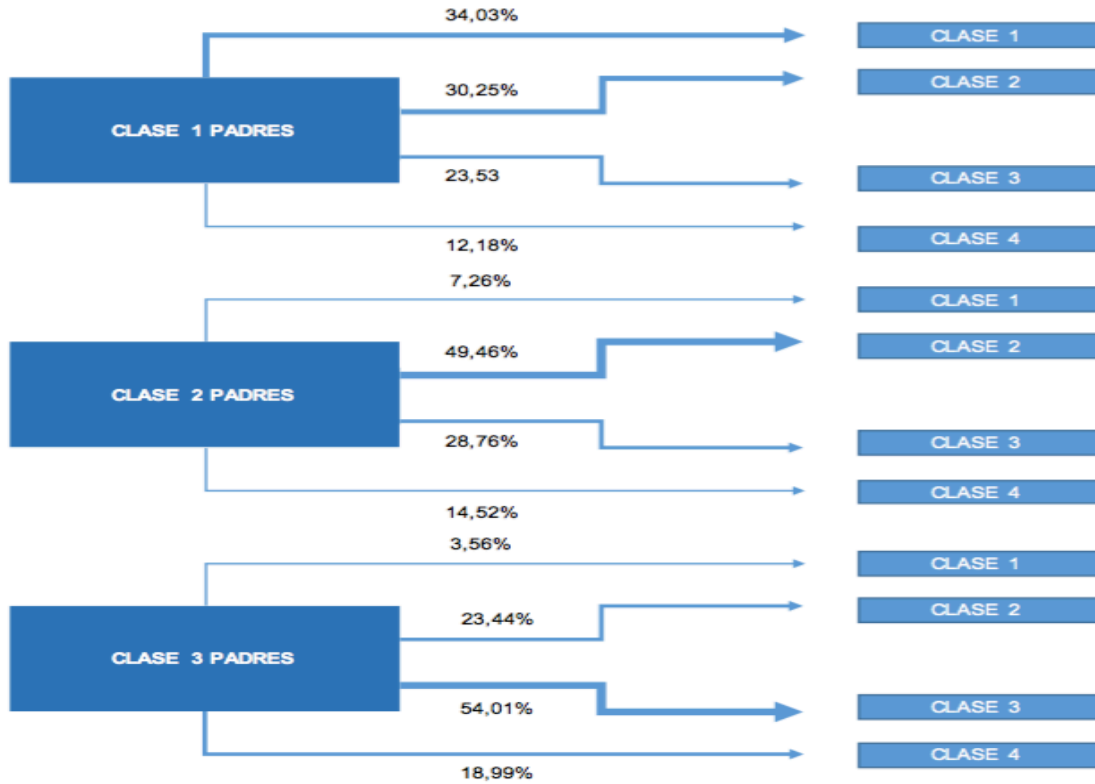
En este caso, si el padre pertenece a la clase social más alta, es decir, la clase 1, la probabilidad de que su hijo se sitúe en su misma clase social es de un 33,04%. Por el contrario, si su hijo experimenta movilidad social descendente, tendrá un 30,25% de situarse en la clase 2, un 23,53% de situarse en la clase más desfavorecida (clase 3) y un 12,18% de probabilidades de situarse en la clase 4 (desempleados de larga duración).

Para la clase intermedia, la clase 2 de los padres, la probabilidad de pertenecer a la misma clase social que éstos se sitúa en un 47,93%, por lo que casi la mitad de los individuos en este caso se encontrará dentro de la misma clase social que su progenitor. En cambio, un reducido 6,80% experimentará movilidad social ascendente respecto a sus padres, y también para la movilidad social descendente, es decir, las clases sociales 3 y 4 de los hijos, éstos porcentajes serán menores, tomando valores de 28,70% y 16,57%, respectivamente.

Por último, para la clase 3 de los padres, es decir, la más desfavorecida, los porcentajes más elevados respecto a sus descendientes se encuentran en la misma clase 3 (51,76%) y en la clase 2 (23,24%), por lo que se puede experimentar una ligera movilidad social ascendente hacia ésta clase, pero será casi imposible situarse en la clase social más elevada, la clase 1 si el padre se sitúa en la clase 3, pues este caso se da en un 3,37% de veces para los hijos. Asimismo se observa que alrededor de un 21,63% de individuos se situarán en la clase 4 (desempleo de larga duración) para el caso de padres que pertenezcan a la clase social más desfavorecida, la clase 3.

En la Figura 9 se pueden ver dichos flujos, representados por los porcentajes anteriormente mencionados. En el caso de las 3 clases especificadas para los padres, la mayoría de los hijos se encontrarán en la misma clase social. La movilidad social ascendente de las clases 2 y 3 de padres respecto a sus hijos es reducida, y será más factible que éstas clases experimenten una movilidad social descendente en comparación con la anterior.





**Figura 9.** Flujos de movilidad social de padres a hijos. Fuente: elaboración propia

Una mayor movilidad social intergeneracional en sentido ascendente suele traducirse en mayores niveles de renta y riqueza para la familia. Este efecto, por lo tanto, se transmitirá de generación en generación mediante un círculo virtuoso. Por lo tanto, las personas que disfrutan de mayores y mejores redes de contacto tendrán la posibilidad de mejorar la situación de las generaciones futuras de la misma familia.

H3. La personas con redes de contactos más amplias y de más prestigio tienen una mayor probabilidad de ascender socialmente.

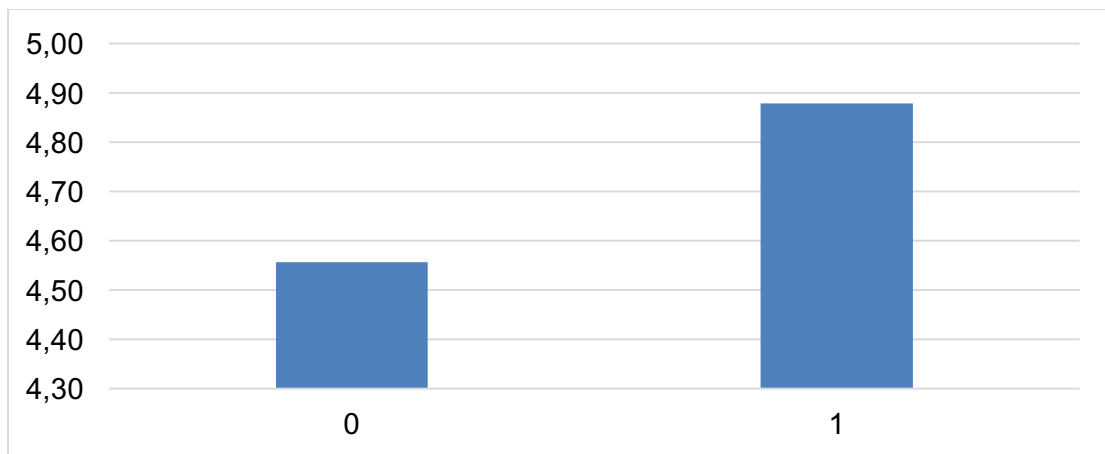
En el siguiente apartado se analizará la hipótesis 3.

## 3.2 Capital social y movilidad social ascendente y descendente

A continuación se va a proceder a relacionar las medidas de capital social que ya hemos utilizado en el capítulo 2, es decir, extensión de la red de contactos y capacidad de alcance, con la movilidad social ascendente y descendente.

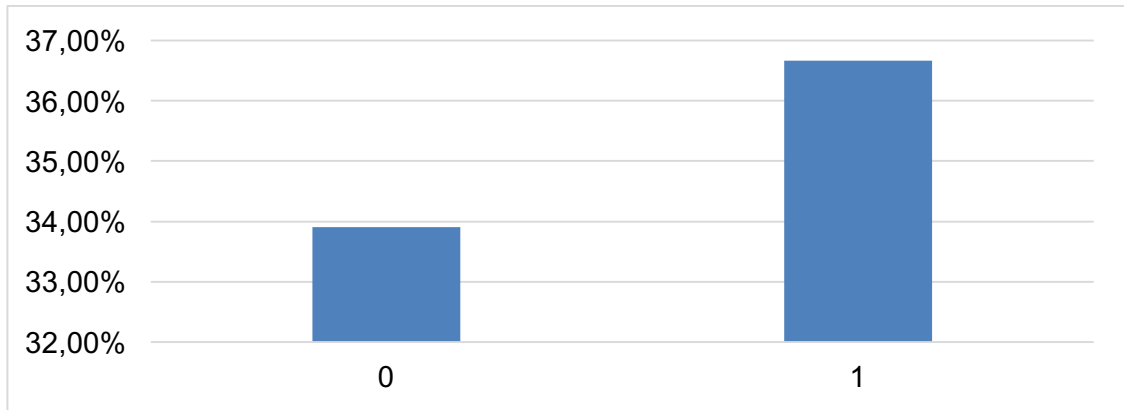
Las figuras que se muestran a continuación representan la relación existente en el caso de existir movilidad social ascendente o descendente con la extensión de la red de contactos y la capacidad de alcance.

La Figura 10 muestra la extensión media de la red de contactos de las personas que han (1) o no han (0) experimentado movilidad social ascendente. Lo que se observa es que, en el caso de la extensión de red, ésta es mayor para los individuos que han experimentado un ascenso de clase social.



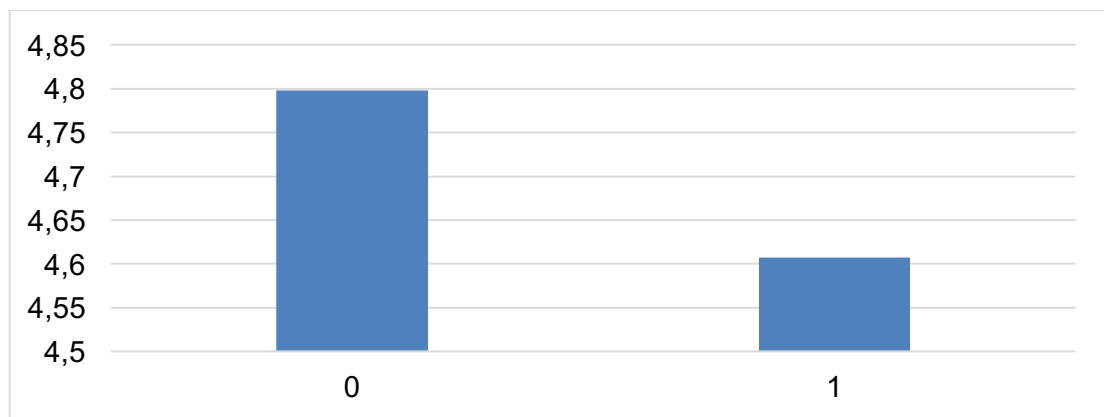
**Figura 10.** Extensión de la red de contactos de las personas que no han ascendido socialmente (0) y de las personas que han ascendido (1). Fuente: elaboración propia.

En el caso de la capacidad de alcance, representada en la Figura 11, lo que se aprecia es que experimentar movilidad social ascendente incrementa las posibilidades de alcanzar determinadas posiciones respecto a no moverse socialmente en sentido ascendente. Concretamente, los porcentajes obtenidos sobre esta capacidad de alcance se sitúan en un 36,66% frente a un 33,91%.



**Figura 11.** Capacidad de alcance de las personas que no han ascendido socialmente (0) y de las personas que han ascendido (1). Fuente: elaboración propia.

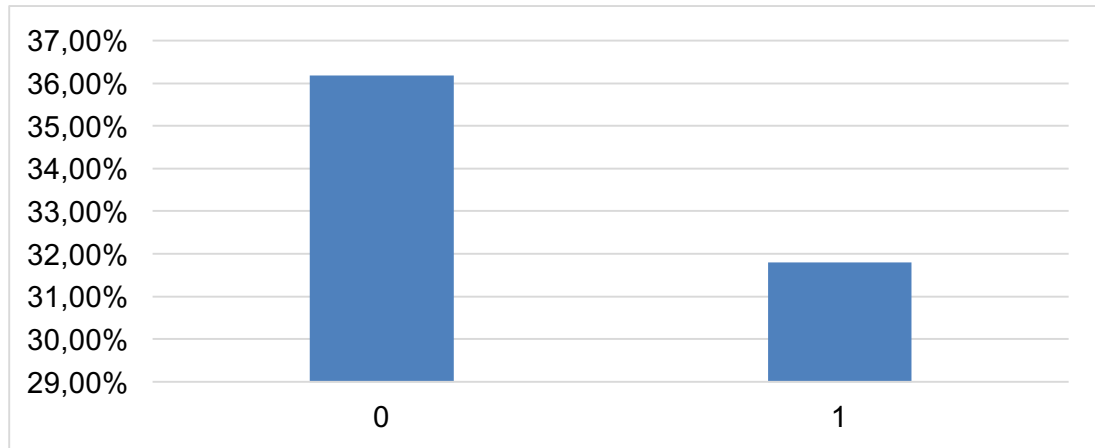
Para el análisis de la movilidad social descendente con las medidas de capital social antes mencionadas, los resultados son los que se pueden observar en las Figuras 12 y 13. En el caso de experimentar movilidad social descendente respecto a las clases de los padres, los hijos tendrán, por término medio, redes de contactos menos extensas y, si por el contrario, no descienden socialmente, las redes serán un poco más amplias, pero con una variación mínima entre descender y mantenerse en la misma clase que los padres (ver Figura 13).



**Figura 12.** Extensión de la red de contactos de las personas que no han descendido socialmente (0) y de las personas que han descendido (1). Fuente: elaboración propia.

Por último, sobre la capacidad de alcance sobre ciertas posiciones, destacar que el porcentaje será mayor en el caso de no descender socialmente de clase, 36,19%, frente

a si se produce dicha movilidad social, en el que dicho porcentaje se situaría en el 31,80% tal y como muestra la Figura 13.



**Figura 13.** Capacidad de alcance de las personas que no han descendido socialmente (0) y de las personas que han descendido (1). Fuente: elaboración propia

Antes de analizar los resultados obtenidos mediante la estimación de los modelos Logit que se presentan en la Tabla 3, cabe destacar una serie de consideraciones que se han tenido en cuenta a la hora de seleccionar las variables para éstos modelos. Para la estimación de los modelos Logit, concretamente para el análisis del resultado que se obtiene para la movilidad ascendente, se considera como tal el hecho de estar categorizados con una clase superior a la del padre, o con la misma clase en el caso de que el padre ya pertenecía a la clase más lata.. Del mismo modo, en el caso de la movilidad descendente, se decide mantener la clase más desfavorecida relativa a los padres, que es la clase 3, pues sus hijos podrán desplazarse hacia la clase 4, que es la que engloba a los desempleados de larga duración.

Variable	MOVILIDAD ASCENDENTE				MOVILIDAD DESCENDENTE			
	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4	
	Coficiente	DT	Coficiente	DT	Coficiente	DT	Coficiente	DT
Extensión (range)	0,0405575***	0,0115			(-)0,0449568**	0,0187		
Upper-r			0,0557	0,0928			0,0016	0,1488
Edad	0,0311901***	2,89E-03	0,0316426***	2,92E-03	(-)0,00634785	4,45E-03	(-)0,00751933	4,48E-03
Mujer	(-)1,25657***	0,0932	(-)1,24399***	0,0942	1,63575***	0,1882	1,62132***	0,1888
Educ. universitaria	1,03721***	0,1330	1,04942***	0,1378	(-)0,355066	0,2060	(-)0,402539	0,2125
Educ. secundaria	0,41241***	0,1131	0,431381***	0,1152	(-)0,153711	0,1759	(-)0,221276	0,1788
	N= 3212		N= 3146		N= 3112		N= 3146	
	CHI CUADRADO (5)	368,378	CHI CUADRADO (5)	352,845	CHI CUADRADO (5)	117,079	CHI CUADRADO (5)	109,302

\*\* significativo al 5%

\*\*\* significativo al 1%

**Tabla 3.** Modelos logit. Fuente: elaboración propia mediante Gretl

En el primer modelo (Tabla 3, modelo 1), se ha seleccionado la movilidad ascendente como variable dependiente y, como regresores del modelo, la extensión de red (range), la edad, el sexo, la educación secundaria y la educación universitaria. El resultado principal es que, aun controlando por estos factores, se observa una asociación positiva entre extensión de red y movilidad social ascendente. Es decir, las personas con redes de contactos más extensas tienen mayor probabilidad de ascender socialmente.

En el caso del segundo modelo (Tabla 3, modelo 2), la variable seleccionada como dependiente vuelve a ser la movilidad ascendente y, en este caso, los regresores del modelo son: la capacidad de alcance (upper-reachability), la edad, el sexo, y la educación secundaria y universitaria. El resultado obtenido es que, aun controlando por estos factores, se observa una asociación negativa entre capacidad de alcance y movilidad social ascendente, o lo que es lo mismo, la capacidad de alcanzar determinadas posiciones por parte de un individuo no necesariamente se traducirá en una probabilidad mayor de ascenso social. Sin embargo, en este caso, el hecho de poseer de educación secundaria incrementa la posibilidad de ascender socialmente respecto a la clase de los padres.

El tercer modelo (Tabla 3, modelo 3) toma como variable dependiente la movilidad descendente y, como regresores del modelo, los mismos que en el caso del modelo 1, la extensión de red (range), la edad, el sexo, la educación secundaria y la educación universitaria. El resultado principal es que, aun controlando por estos factores, se observa una asociación negativa entre extensión de red y movilidad social descendente, por lo que las personas con redes de contactos menos extensas tienen mayor probabilidad de ascender en la escala social. Destacar también que el hecho de ser

mujer incrementará las probabilidades de descender socialmente respecto a la clase social que manifestaban tener los padres.

Respecto al cuarto modelo (Tabla 3, modelo 4), la variable dependiente vuelve a ser la movilidad descendente y los regresores del modelo son: la capacidad de alcance (upper-reachability), la edad, el sexo, la educación secundaria y, por último, la educación universitaria. El resultado obtenido es que, aun controlando por estos factores, se observa una asociación positiva entre capacidad de alcance y movilidad social descendente, es decir, a mayor capacidad de alcance que posea un determinado individuo mayor probabilidad de descender socialmente. Además, el hecho de ser mujer incrementa las posibilidades de descender socialmente respecto a las clases de los progenitores.

Los datos obtenidos parecen estar en consonancia con la hipótesis de partida de este capítulo, en la que se afirma que las personas que posean redes de contactos más amplias y prestigiosas en consecuencia tendrán una probabilidad mayor de ascender socialmente.

# Conclusiones

Este trabajo aborda la tendencia de la desigualdad desde una perspectiva multidimensional. Se analiza, tanto de manera teórica como empírica, la relación entre medidas de capital social (extensión de la red de contactos y capacidad de alcance), desigualdad de ingresos, oportunidades laborales y movilidad social. Después de una breve discusión acerca del concepto de capital social, hemos intentado demostrar que existe una relación positiva entre desigualdad de ingresos y desigualdad de relaciones sociales; en otras palabras, la desigualdad económica está imbricada socialmente. A partir de esta observación, hemos analizado un mecanismo explicativo y sus consecuencias principales. En particular, hemos observado que unas redes de contactos extensas, así como una mayor capacidad de alcance a determinadas posiciones de prestigio, pueden contribuir al incremento de las posibilidades de acceder a mejores trabajos y, por esta vía, a subir en la jerarquía social. Es decir, las relaciones sociales son un instrumento de mejora socioeconómica. Esta circunstancia tiene, además, implicaciones de largo plazo, que hemos discutido en el último capítulo. Las personas que posean redes de contactos más amplias y prestigiosas tienen una probabilidad mayor de ascender socialmente (y una probabilidad menor de descender).

Tras los resultados obtenidos surge la pregunta de qué se puede hacer tanto a nivel individual como colectivo para lograr que las capas menos favorecidas de la sociedad puedan beneficiarse también de los mismos mecanismos de mejora. Los resultados, de hecho, apuntan a las relaciones sociales como instrumento de reproducción de las desigualdades y de la estratificación social existente. Sin embargo, sería importante conseguir proyectar los beneficios sociales hacia las clases más bajas para que sean capaces de crear y tener acceso a redes de contactos que le permitan tener mejores ocupaciones y, en consecuencia, ascender en la escala social. El objetivo final debería ser lograr una sociedad en la que, independientemente del punto de partida de cada individuo, sea posible alcanzar cualquier posición.

La solución para alcanzar una sociedad más igualitaria podría pasar, por parte de los gobiernos, por la promoción de la inclusión social y económica de todas las personas independientemente de cual sea su situación en particular, promoviendo una legislación

acorde e inclusiva que garantice la igualdad de oportunidades. Es importante destacar, que a nivel individual para las capas sociales más desfavorecidas, las que más perjudicadas se ven tras los resultados obtenidos, se fomente en ellas la necesidad de incrementar sus niveles educativos, para así poder acceder a mejores posiciones, y por parte de las capas socialmente más favorecidas, promover la solidaridad para que sean capaces de redirigir sus excedentes en capital humano hacia las clases más perjudicadas, intentar que sus redes, como ya se mencionó con anterioridad, sean menos herméticas.

Solo con una mayor conciencia individual y colectiva de lo que en realidad entrañan las relaciones sociales se puede llegar a comprender el impacto que éstas generan y ser parte activa del cambio para sociedades más justas.



# Bibliografía

Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., y Zucman, G. (2017). World inequality report 2018. The World Inequality Lab. Recuperado de: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>

Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E. y Zucman, G. (2017). "Global Inequality Dynamics: New Findings from WID.world." *American Economic Review*, 107 (5): 404-09. <https://doi.org/10.1257/aer.p20171095>

Atkinson, A. B y Morelli, S. (2014). Chartbook of Economic Inequality. ECINEQ WP 2014- 324. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2422269>

Becker, G. y Tomes, N. "An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility," *Journal of Political Economy* 87, no. 6 (Dec., 1979): 1153-1189. <https://doi.org/10.1086/260831>

Blanchet, T., Chancel, L. y Gethin, A. (2019). "How unequal is Europe? Evidence from Distributional National Accounts 1980-2017. Recuperado de: <https://bit.ly/2FSA309>

Boudon, R. (1973). *Les méthodes en sociologie*. Paris: Presses Universitaires de France.

Boudon, R. (1974). "Educational growth and economic equality," *Quality & Quantity: International Journal of Methodology*, Springer, vol. 8(1), pages 1-10, March. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/BF00205861>

Bourdieu, P. y Passeron, J. C. (1970). *La reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris: Les Editions de Minuit.

Bourdieu, P. y Passeron, J.C (1964). *Les Héritiers: Les Etudiants et la culture*. Paris: Les Editions de Minuit.

Eurofound (2017), Social mobility in the EU, Publications Office of the European Union, Luxembourg. Recuperado de: <https://bit.ly/2oOzmwf>

Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>

Fundación Alternativas. (2018). 3er Informe sobre la Desigualdad en España. Recuperado de: <https://bit.ly/2Dr7SFk>

Hauberer, J. (2011). *Social Capital Theory*. Alemania: Verena Metzger/ Dr. Tatjana Rollnik-Manke

López, M., Martín, F. y Romero, P.M (2007) Una revisión del concepto y evolución del capital social. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2233299>

Membiola-Pollán, M. y Pena-López, A. (2017): Clarifying the concept of social capital through its three perspectives: individualistic, comunitarian and macro-social. *European Journal of Government and Economics*. Recuperado de: <https://journals.eurosci.net/index.php/ejge/article/view/123>

Merton, R. y Kitt, AS. (1953). *Class, status and power*. Nueva York: The free press

Mestres, J. (2018), Movilidad social: ¿arriba o abajo? CaixaBank Research. Recuperado de: <http://www.caixabankresearch.com/movilidad-social-arriba-o-abajo>

Mouw,T. (2003) Social Capital and Finding a Job: Do Contacts Matter?, *American Sociological Review*, Vol. 68, Nº 6, pp 868-898 <https://www.jstor.org/stable/1519749>

Pena-López, A. y Sánchez-Santos, J.M. (2016): Individual social capital: Accessibility and mobilization of resources embedded in social networks, *Social networks* 49 (2017) 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2016.11.003>

Pichler, F. y Wallace, C. Social Capital and Social Class in Europe: The Role of Social Networks in Social Stratification. *European Sociological Review*, Volume 25, Issue 3, June 2009, Pages 319–332 <https://doi.org/10.1093/esr/jcn050>

Piketty, T. (1998). *Theories of Persistent Inequality and Intergenerational Mobility*. Países Bajos: Elsevier Science B.V

Rawls, J. (2001). *Justice as Fairness: A Restatement*. Estados Unidos: Belknap Press.

Rose, D. y Harrison, E (2007) The European socio-economic classification: a new social class schema for comparative European research, *European Societies*, 9:3, 459-490, <https://doi.org/10.1080/14616690701336518>

Rungo, P. y Pena-López, A. (2018). Persistent inequality and social relations: An intergenerational model, *The Journal of Mathematical Sociology*, <https://doi.org/10.1080/0022250X.2018.1470511>

United Nations (2019). Agenda 2030. Recuperado de: <https://bit.ly/2Hen33F>

Verhaeghe, P., Van der Bracht, K. y Van de Putte, B. (2015) Inequalities in social capital and their longitudinal effects on the labour market entry <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2014.10.001>

Wilkinson, R. y Pickett, K. (2009). *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Editorial Turner.