

# El capital social y su importancia para el análisis de la desigualdad social

Joaquín Carrascosa\*

*En los últimos años el concepto de capital social ha cobrado cada vez mayor importancia en los estudios sobre desigualdad social en América Latina. Los distintos enfoques sobre el capital social coinciden en que el mismo permite a los individuos o grupos captar recursos de los no dispondrían por su cuenta para obtener beneficios en las acciones que llevan adelante, sin embargo, no hay un consenso definitivo sobre como definirlo. Este artículo se propone sistematizar aportes teóricos de distintas perspectivas sobre el concepto de capital social, focalizando principalmente en sus herramientas para un análisis multidimensional de las desigualdades de clases sociales. Para ello, se partirá de una definición de redes del capital social, dando lugar al debate sobre la centralidad de los lazos fuertes o débiles e incorporando algunas de las principales críticas a estas conceptualizaciones. A su vez, se examinará teóricamente la importancia de los efectos del capital social en los procesos de logro de estatus ocupacional desde una perspectiva de estratificación social y su rol en los procesos de reproducción de la estructura de clases y movilidad social desde enfoques relacionales del análisis de clases.*

**PALABRAS CLAVE:** capital social - lazos sociales - desigualdad social - clases sociales - estratificación social.

*In recent years the concept of social capital has gained importance in social inequality studies in Latin America. The different theoretical perspectives on social capital agree in that it allows individuals or groups to collect resources that they wouldn't be able to command on their own to gain benefits in the actions they carry, out nevertheless, there is no definitive consensus over how to define it. This paper proposes to systematize theoretical approaches to the concept of social capital focalizing mainly on its tools for a multidimensional analysis of class inequalities. To accomplish this, the starting point will be a network theory definition of social capital, making place for the debate of the centrality of strong or weak ties and including some of the main critiques of this conceptualizations. The importance of the effects of social capital in process of occupational status attainment will be analyzed from a social stratification perspective and its role in class structure reproduction and social mobility from the relational perspectives of class analysis.*

**KEYWORDS:** social capital - social ties - social inequality - social classes - social stratification

## Introducción

A partir de los lazos de sociabilidad que establecen los individuos en distintos ámbitos, como el familiar, residencial, educativo o laboral, las personas generan prácticas, producen representaciones, organizan sus trabajos, entablan relaciones afectivas y relaciones de cooperación o conflicto (Murmis y Feldman, 2002). En base al estudio estos lazos y los recursos que pueden brindar, el concepto de capital social adquiere centralidad a la hora de analizar una multiplicidad

de dimensiones de la vida social, entre ellas: la inserción en redes de relaciones, los logros educativos y ocupacionales, la participación en asociaciones civiles, la confianza social y la cohesión e integración de una sociedad.

En este sentido, el análisis de los recursos que provee el capital social permite avanzar con explicaciones multidimensionales de las desigualdades sociales. Para ello, Murmis y Feldman (2002: 22-3) proponen un enfoque circunstanciado del análisis de las relaciones sociales, que permita incorporar los diversos contextos culturales,

\* Licenciado en Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires. Email: joaquin.carrascosa91@gmail.com.

institucionales y personales de las relaciones e “**identificar contactos o aislamientos en áreas específicas de interacción, en diferentes contextos de sociabilidad y la diversidad de tipos de contactos**”.

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

A pesar de las diferencias entre los distintos enfoques teóricos, todos comparten la centralidad de las redes de relaciones sociales en la generación y distribución del capital social. Además, el principal elemento en común entre las perspectivas teóricas es que, independientemente de sea considerado un recurso individual, grupal o comunitario, un bien público o privado, todas coinciden en que el capital social permite, a partir de una inversión activa previa, captar recursos de los que los individuos o grupos no disponen por su cuenta para así obtener mayores beneficios en las acciones que llevan adelante. A su vez, un punto central para poner en discusión a partir de los distintos enfoques teóricos es sobre si el capital social es un factor de reproducción de las desigualdades sociales o si tiene un mayor potencial como canal de movilidad social ascendente.

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

En la actualidad los caminos de la movilidad social son distintos a los de otras épocas. Hasta aproximadamente 1960, en Argentina predominó la movilidad ascendente de tipo estructural. En el marco de una economía dinámica que

multiplicaba oportunidades ligadas al empleo profesional, técnico o administrativo y a través de la pequeña propiedad de capital, el ascenso consistía esencialmente en ocupar las nuevas vacantes que promovía el proceso de industrialización (Germani, 1963). Recientemente, en el marco de estructuras de clase más consolidadas y menos permeables, ha habido un cambio en el peso relativo de los mecanismos que impulsan la movilidad social, los factores tradicionales (nivel educativo, ocupación e ingresos) explican parcialmente las trayectorias de las personas, mientras que crecen en importancia mecanismos ligados al capital social (Kessler y Espinoza, 2007).

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

En los últimos años el concepto de capital social ha cobrado cada vez mayor importancia en los estudios sobre desigualdad social en América Latina, sin embargo, no hay un consenso definitivo sobre como definirlo. En este sentido, este artículo se propone avanzar en una sistematización teórica sobre el concepto de capital social que integre elementos de distintas perspectivas, focalizando principalmente en sus aportes para un análisis multidimensional de las desigualdades de clases sociales. El artículo se estructura de la siguiente manera: a continuación de esta introducción se desarrollará una definición de redes del capital social, dando lugar al debate sobre la centralidad de los lazos fuertes o débiles. A partir de esto se examinará teóricamente la importancia de los efectos del capital social en los procesos de logro de estatus ocupacional desde una perspectiva de estratificación social y su rol en los procesos de reproducción de la estructura de clases y movilidad social desde enfoques relacionales del análisis de clases<sup>1</sup>.

## El capital social desde la teoría de redes

En su desarrollo de una teoría de redes del capital social, Lin (2001: 29) lo define como recursos “insertos” (*embedded*) en una estructura social que son accedidos y movilizados por

<sup>1</sup> Agradezco al Dr. Pablo Dalle por sus valiosos comentarios a una versión preliminar de este artículo.

individuos en acciones con un propósito determinado. De esta manera el capital social posee tres componentes que ligan a la estructura y la acción: a) los recursos insertos en la estructura social; b) las oportunidades que brindan el acceso a estos recursos; y c) la acción de movilizar los recursos con un objetivo determinado.

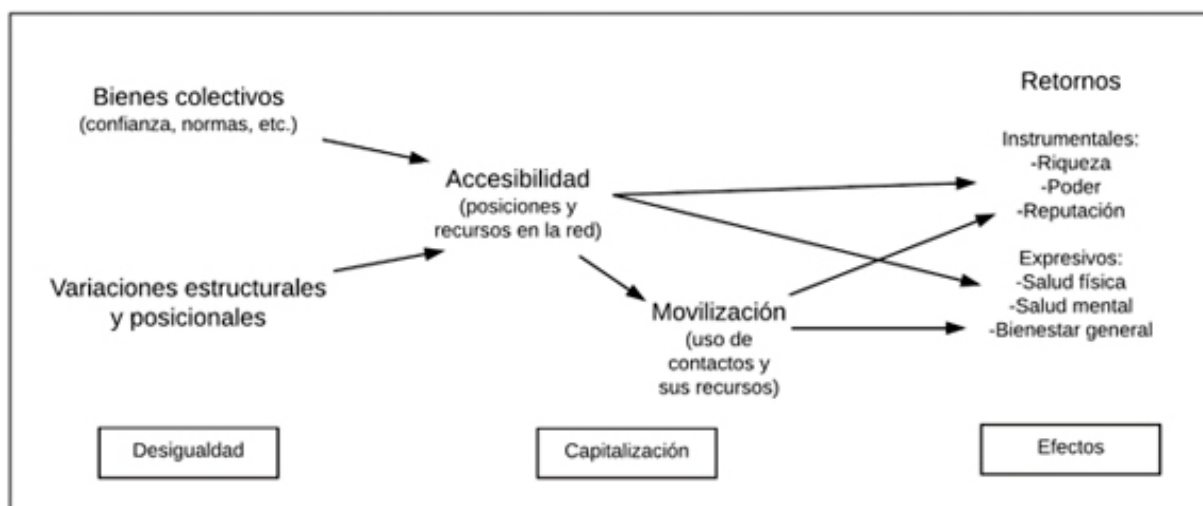
Los recursos a los que puede accederse a partir del capital social son bienes materiales o simbólicos como por ejemplo la riqueza, el poder o la reputación<sup>2</sup>. El acceso a estos recursos requiere de una inversión en relaciones interpersonales y de la inserción en redes sociales y permite aumentar los beneficios de las acciones que los individuos llevan adelante en diversos ámbitos, como la esfera económica, el mercado laboral, la esfera política o la esfera comunitaria. En este planteo es fundamental la capacidad de agencia individual ya que para lograr estos beneficios es necesario movilizar los recursos a partir de una acción de tipo instrumental o expresivo<sup>3</sup>; aprovechando así los contactos que se tienen para lograr un propósito determinado, como por ejemplo concretar una búsqueda laboral (Lin, 2001).

Los recursos a los que puede accederse a partir de la movilización de lazos son muy diversos pero en lo que refiere a los beneficios en el ámbito ocupacional pueden esquematizarse de la siguiente manera: i) la **información** que

se obtiene sobre la existencia de alguna búsqueda laboral, capacitación, curso etc. ii) la **influencia** en términos de recibir una recomendación para ser contratado para un trabajo o ascendido; iii) la **oportunidad** de ser contratado de manera directa para un trabajo a partir de un lazo social; iv) y el **acceso a recursos financieros** que permite realizar inversiones e iniciar emprendimientos propios a partir de un préstamo (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006: 95).

Todas las perspectivas teóricas coinciden en la necesidad de una inversión activa previa para la obtención de los beneficios materiales o simbólicos que brinda el capital social. Sin embargo, uno de los vacíos que pueden encontrarse a nivel teórico y empírico es la problematización de en que medida o en que situaciones esta inversión se realiza intencionalmente o no. Por un lado, la inversión en capital social no intencional puede provenir de interacciones rutinarias fundadas en el cumplimiento de las normas sociales en general y por otro puede ocurrir de manera consciente con la expectativa definida de obtener posteriormente un beneficio (previamente determinado o no) (Kadushin, 2012: 166). La inversión de tipo intencional para ascender en una carrera profesional ha sido estudiada recientemente bajo el nombre de **networking**, que puede darse tanto a nivel individual como institucional.

Figura 1: modelo teórico del capital social



Fuente: Lin (2001: 246) traducción propia.

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

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

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

La interacción entre actores ocurre según el *principio de homofilia*, es decir, usualmente entre actores con estilos de vida y características socio-económicas similares que se encuentran en posiciones cercanas o adyacentes en la estructura social<sup>4</sup>. Esto implica que las interacciones se llevan adelante entre personas con un volumen de recursos similar, aunque el tipo específico de recursos del que dispone cada uno puede ser distinto.

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

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

## Los lazos sociales: lazos fuertes y débiles

Si el capital social al que una persona puede acceder y movilizar depende de los lazos sociales que entabla, es indispensable avanzar con un mayor desarrollo sobre los distintos tipos de lazos, los recursos que pueden brindar, sus características, potencialidades y limitaciones.

Los lazos sociales pueden ser de tipo *“fuerte”*, con vínculos estables y duraderos como las relaciones familiares o de amistades cercanas, o de tipo *“débil”*, en donde las personas amplían sus redes en busca de información o recursos que no encuentran en las relaciones más cercanas. Según esta postura, el estudio de los lazos *“débiles”* es esencial para analizar las estructuras de oportunidades, en tanto estos brindan recursos

que pueden facilitar posibilidades de movilidad social, al ser los únicos que pueden funcionar como *“puentes”* que conectan distintas redes (Granovetter, 1973).

Para desentrañar las causas más inmediatas de la movilidad social Granovetter (1974) liga los niveles micro y macrosociales, concentrándose en las dinámicas de los flujos de información a través de las redes sociales que facilitan la movilidad social. En este sentido, el autor destaca la importancia de factores estructurales que limitan o facilitan el acceso a redes de relaciones que proveen información sobre oportunidades ocupacionales, ya que tener los contactos adecuados resulta clave para obtener mejores empleos.

La importancia de los contactos e intercambios de información en el ámbito laboral puede explicarse, en parte, porque la esfera económica en la sociedad moderna no se rige únicamente bajo principios universalistas basados en la racionalidad con arreglo a fines y el mérito, sino que se encuentra inserta (*embedded*) en un conjunto de relaciones sociales complejas (M. Granovetter, 1985)<sup>5</sup>.

Uno de los factores más importantes para la movilidad ocupacional según Granovetter (1974) es el intercambio de información entre compañeros y excompañeros de trabajo. A su vez, el tamaño y características de las redes de relaciones está condicionado por factores estructurales que limitan o facilitan el acceso a la información que abre oportunidades ocupacionales. Las mejores posibilidades de movilidad social están dadas para quienes tienen redes amplias y diversas, establecidas en ámbitos variados, con contactos en ocupaciones distintas a las propias.

Desde una mirada macrosocial, las redes de relaciones interpersonales funcionan según Granovetter y Tilly (1988) como el marco dentro del cual se desarrollan los conflictos y negociaciones en torno a las desigualdades asociadas al proceso de trabajo entre trabajadores, capitalistas y gobiernos. Cada uno de estos contendientes se vale de los recursos que su red interpersonal puede proveerle. En este argumento se destaca el rol de la acción colectiva, no solo en la organización formal sino en las relaciones de tipo informal y cotidianas entre trabajadores y empleadores. A su vez, el mercado laboral es selectivo, en tanto existen *redes de reclutamiento*, por parte de los empleadores y *redes de oferta* entre trabajadores, que reproducen desigualdades en el mercado laboral por las fronteras de interacción entre grupos sociales (Tilly, 1998). En este sentido, las ventajas que favorecen a los grupos dominantes en una sociedad (de clase, religión, género, etc.)

<sup>5</sup> Bourdieu (2001) es fuertemente de las visiones de “embeddedness” de James Coleman y Mark Granovetter; sostiene que estas buscan corregir las insuficiencias y lagunas insalvables del modelo dominante de la ortodoxia económica centrado en el homo oeconomicus, sin nunca cuestionarlo, a partir de incluir el efecto de las redes sociales en la acción. Para un desarrollo detallado de los debates de la sociología económica entre la corriente anglosajona y la corriente francesa ver Heredia y Roig (2008).

<sup>4</sup> Ver Lazarsfeld y Merton (1954)

son canalizadas a través del intercambio de recursos sociales en el mercado de trabajo, reproduciendo así las desigualdades existentes (DiTomaso y Bian, 2018).

Bajo esta línea puede enmarcarse también el argumento de los agujeros estructurales de Burt (1992) que postula al capital social como una función de las oportunidades de intermediación (*brokerage*) en las redes de relaciones sociales. Desde esta perspectiva la clave estaría en la ubicación que se ocupa en una red social. Los lazos ausentes y débiles en las estructuras representan agujeros en la red, estos brindan ventajas competitivas en la obtención de ganancias a las personas que actúan como puentes de conexión entre las personas que se encuentran a ambos lados de los agujeros. Esto se debe a que los intermediarios entre redes tienen el control de los flujos de información. Esta visión asume que los actores se encuentran insertos en un campo donde la estructura social vuelve imperfecta, y desigual a la competencia en la esfera económica. El capital social produce desigualdades en tanto permite generar oportunidades para quienes han invertido y poseen capital social, en detrimento del resto (Burt, 1992).

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

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

Recientemente, algunos autores han planteado una paradoja en torno a la importancia de los lazos fuertes y débiles (Gee, Jones, Fariss, Burke y Fowler, 2017) La mayoría

de las personas se benefician de los lazos débiles a la hora de conseguir un empleo, sin embargo, esto no se debería a que los lazos débiles sean más valiosos en sí mismos, sino a que son más numerosos que los lazos fuertes. En otras palabras, según esta postura, un lazo fuerte sería más útil que un lazo débil pero las personas tienen mayor cantidad de amigos, conocidos y contactos que de familiares cercanos.

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

En este sentido, Lin (2001: 75) no se posiciona directamente dentro de una de estas posturas en el debate entre quienes destacan la importancia de los lazos débiles y quienes favorecen el rol de los lazos fuertes. Plantea, en cambio, que el papel que desempeñan las redes de relaciones sociales depende del tipo de acción y de los recursos que sean necesarios para llevarla adelante<sup>6</sup>.

En términos generales, los lazos más fuertes tendrían efectos positivos en las acciones de tipo expresivo, mientras que los lazos más débiles brindarían mayor posibilidad de acceder al capital social que permite una acción instrumental. Pero lo determinante es el nivel de recursos disponible en cada capa, por ejemplo, quienes cuentan con pocos recursos en sus relaciones más cercanas tienen mayor necesidad de extenderse hasta sus lazos débiles para llevar adelante una acción. Por el contrario, quienes se ubican en las posiciones más altas de la estructura de estratificación social pueden obtener importantes beneficios en sus acciones instrumentales basándose en la riqueza de los recursos de sus relaciones más cercanas (Lin, 2005: 14).

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

Si bien estas nociones teóricas están pensadas principalmente para el análisis a nivel micro social, también pueden aplicarse al nivel macro en relación a la inversión, formación y beneficios del capital social para grupos o asociaciones. Una diferencia es que, en el nivel macro, los grupos cuentan con un capital social interno aportado por sus integrantes, y también con un capital social externo que surge del vínculo entre el grupo y otros grupos (Lin, 2005: 16).

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

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

Basándose en el modelo clásico de logro de estatus propuesto por Blau y Duncan en *“The American Occupational Structure”* (1967), Lin (1999b) propone una ampliación que incluye el aporte del acceso a los recursos que brinda el capital social y su movilización. De esta manera se distinguen dos procesos secuencialmente ordenados vinculados al capital social, a los que a su vez pueden incorporarse otros factores como la edad, el género, la etnia, experiencia laboral, etc. (Lin, 1999b: 471).

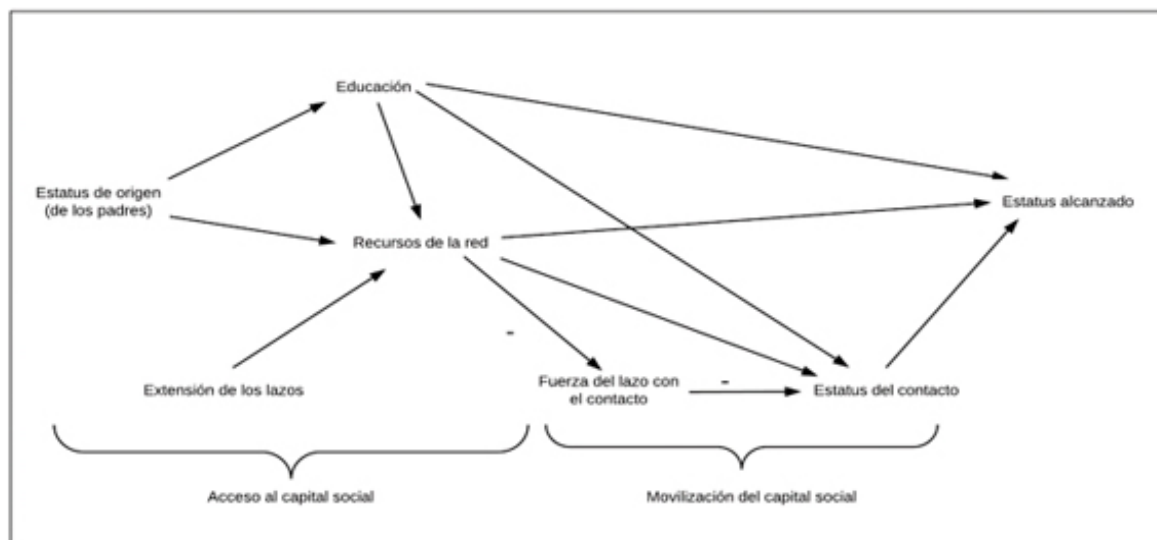
a) un primer proceso, ligado al **acceso** al capital social, es decir los recursos disponibles en las redes de un ego. En este, se asume que la posición de origen (estatus parental), la educación y los lazos sociales determinan los recursos sociales a los que ego puede acceder.

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

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

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

Figura 2: modelo teórico de logro de estatus incorporando al capital social\*



Fuente: Lin (2001: 83) traducción propia.

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

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

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

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

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

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

“ El establecimiento de lazos y redes permite a los integrantes de una clase sostener y consolidar su posición social y acumular mayor poder, mientras que, al mismo tiempo, se excluye del acceso a recursos a otras clases sociales. ”

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

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

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



objetivo de establecer o reproducir relaciones sociales y su mantenimiento requiere un esfuerzo e inversión continuos fundados en intercambios materiales y simbólicos. Basado en la *alquimia* de estos intercambios materiales y simbólicos, la clave del capital social se encuentra en el efecto multiplicador que ejerce sobre los otros capitales. Insertarse en redes posibilita reconvertir el capital social en capital económico, cultural y simbólico, lo que favorece la reproducción de la estructura de clases (Bourdieu, 1986).

La movilización del capital social heredado también funciona como *estrategia de reproducción social*, por parte de las clases dominantes para maximizar el rendimiento de sus títulos en el mercado de trabajo en contextos de inflación de titulaciones; y como *estrategia de compensación* para minimizar las pérdidas y evitar procesos de desclasamiento en quienes que no logran obtener las máximas titulaciones (Bourdieu, 2011: 165).

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

distintos campos, actividades profesionales, sectores y/o ramas de actividades, ya sea de manera simultánea o a lo largo de una trayectoria laboral.

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

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

La conceptualización del capital social desde la teoría de redes está enfocada principalmente desde el individualismo metodológico. Sin embargo, para llevar adelante un análisis multidimensional de las desigualdades sociales es necesario incorporar una mirada relacional que permita identificar los mecanismos causales subyacentes a partir de los que se producen y reproducen las desigualdades persistentes (Tilly, 1998). De esta manera las desigualdades vinculadas al capital



social pueden ser leídas más allá de las acciones individuales a partir las nociones de cierre social y acaparamiento de oportunidades (Weber, 2005; Parkin, 1984; Tilly, 1998).

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

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

En este sentido, el capital social puede ser considerado un factor clave en los procesos de *formación* de la clase de servicios en tanto consolida privilegios a partir de la reproducción de las desigualdades de clase al encontrarse distribuido de manera desigual según la posición social de origen, la trayectoria de clase y la posición de destino en la estructura de clase (Li, Savage y Warde, 2008). A su vez estudios con un enfoque multidimensional de las clases sociales (bourdiano) revelaron una creciente polarización entre los extremos de la estructura de clase en relación a la gran desigualdad de recursos y una fragmentación al interior de las clases medias (Savage et al., 2013).

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

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

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

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

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

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

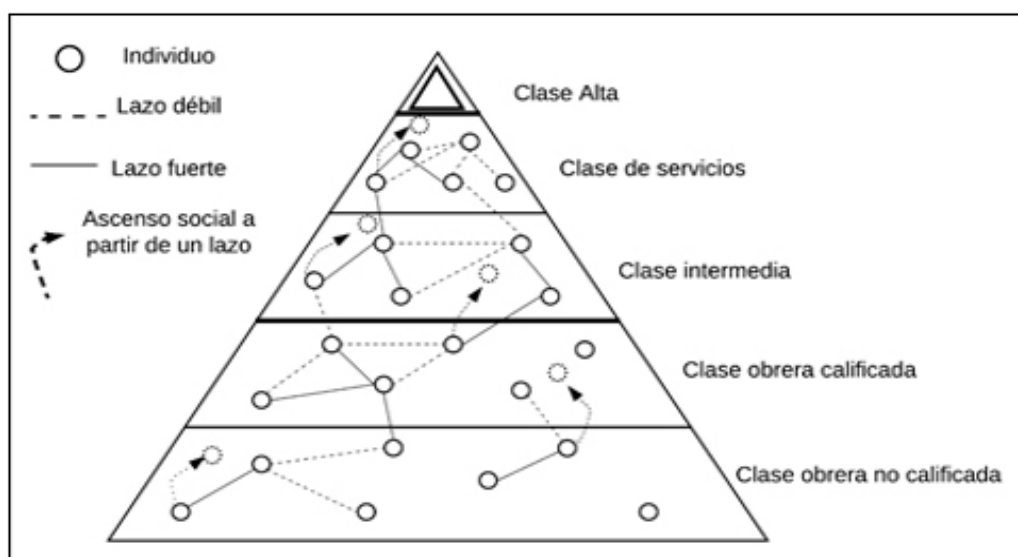
### Conclusiones: la importancia del capital social para el estudio de la desigualdad social y la formación de las clases sociales

A manera de cierre, una mirada que articule nociones de los distintos enfoques teóricos sobre el capital social, su acceso y movilización, puede proveer un marco explicativo de las desigualdades en la estructura de clases y los patrones de movilidad social. Por un lado, desde un enfoque centrado

en el proceso de estratificación social, que permite observar el peso relativo de factores adscriptos y adquiridos, el capital social tiene una influencia específica en el logro de estatus ocupacional en tanto incrementa las oportunidades de acceso a mejores ocupaciones. Pero a su vez, a partir de las desigualdades en su distribución, el capital social y las redes de relaciones sociales, tal como las conceptualizan los enfoques relacionales del análisis de clases sociales, permiten observar mecanismos y estrategias de reproducción social que conforman y consolidan la estructura de clases. El capital social al que se accede, vinculado a la pertenencia a cierta clase social, brinda entonces ventajas y beneficios frente a quienes no cuentan con el por su pertenencia u origen en una posición de clase más baja.

Puede plantearse entonces un esquema que combine los enfoques de estratificación social y clases sociales en dónde se establecen lazos, tanto fuertes como débiles, que pueden ser aprovechados para ascender socialmente. Aunque, si bien es posible cruzar fronteras de clase, la posición social que se ocupa (influenciada también por los orígenes sociales) determina fuertemente las redes en las que las personas se insertan, lo que favorece la reproducción de la estructura de clases a partir de mecanismos de cierre social, especialmente en la frontera entre la clase obrera y la clase media y en el difícil acceso a la clase alta.

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



Fuente: elaboración propia.

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

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

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

La división conceptual entre lazos fuertes y lazos débiles lleva a una nueva pregunta: ¿Cuánta importancia tiene el capital social ligado a cada tipo de lazo a la hora de conseguir empleo? Si los lazos familiares son relevantes, el efecto de reproducción es claro. Si, en cambio, la mejor forma de ascender ocupacionalmente son los recursos e información que brindan los lazos débiles volvemos a la pregunta sobre cuánto pesan los orígenes sociales y cuánto queda abierto a la capacidad de agencia individual. La bibliografía apoya la hipótesis que destaca el papel de los lazos débiles para el logro ocupacional y muestra también fuerte asociación entre los orígenes sociales y el capital social, sugiriendo que el capital social funciona más bien como un mecanismo de reproducción de las desigualdades sociales.

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

juego elementos que van más allá de las cualidades personales reflejadas en un *curriculum vitae*.

Finalmente, es importante remarcar que el capital social no es reemplazo de otros capitales, especialmente de la educación. Por más contactos que se tenga, *nadie que no se haya graduado de la carrera de medicina puede conseguir trabajo de médico*. Sin embargo, no todos los médicos se encuentran en igual situación laboral, incluso con el mismo título universitario y en la misma ocupación, quienes tengan mejor cantidad y variedad de contactos tendrán mayor posibilidad de acceder a posiciones mejor remuneradas y con mejores condiciones laborales. La efectividad del capital social ya sea que provenga del origen social o haya sido forjado por la persona, consiste en que, a iguales o similares niveles de educación, brinda información y recursos que abren oportunidades de ascenso social ●

## Bibliografía

- Angelusz, R., & Tardos, R. (2008). Assessing Social Capital and Attainment Dynamics: Position Generator Applications in Hungary, 1987–2003. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 394–420). New York: Oxford University Press.
- Beltrán, G., & Castellani, A. (2013). Cambio estructural y reconfiguración de la elite económica argentina (1976-2001). *Observatorio Latinoamericano*, 12(3), 183–204.
- Blau, P. M., & Duncan, O. D. (1967). *The American occupational structure*. New York: The Free Press.
- Boltanski, L. (1973). L'espace positionnel : multiplicité des positions institutionnelles et habitus de classe. *Revue française de sociologie*, 14(1), 3–26.
- Bourdieu, P. (1980). Le Capital Social. *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, 31, 3–6.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 280–291). Greenwood: Westport, CT.
- Bourdieu, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de reproducción social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

- Burt, R. S. (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge Massachusetts: Harvard University Press.
- Coleman, J. (1990). Social Capital. En James Coleman (Ed.), *Foundations of Social Theory* (pp. 300–321). Cambridge Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- DiTomaso, N., & Bian, Y. (2018). The Structure of Labor Markets in the US and China: Social Capital and Guanxi. *Management and Organization Review*, 14(1), 5–36. <https://doi.org/10.1017/mor.2017.63>
- Erickson, R., & Goldthorpe, J. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Filgueira, C. (2007). La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina. En R. Franco, A. León, & R. Atria (Eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina: Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo* (pp. 103–120). Santiago de Chile: LOM Ediciones/CEPAL-GTZ.
- Flap, H., & Völker, B. (2008). Social, Cultural, and Economic Capital and Job Attainment: The Position Generator as a Measure of Cultural and Economic Resources. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 65–80). New York: Oxford University Press.
- Friedman, S., Laurison, D., & Miles, A. (2015). Breaking the “class” ceiling? Social mobility into Britain’s elite occupations. *Sociological Review*, 63(2), 259–289. <https://doi.org/10.1111/1467-954X.12283>
- Gee, L. K., Jones, J. J., Fariss, C. J., Burke, M., & Fowler, J. H. (2017). The paradox of weak ties in 55 countries. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 133(December), 362–372. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.12.004>
- Germani, G. (1963). La movilidad social en Argentina. En S. Lipset & R. Bendix (Eds.), *Movilidad social en la sociedad industrial* (pp. 317–365). Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Goldthorpe, J. (1992). Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro. *Zona Abierta*, 59/60, 229–263.
- Granovetter, M. (1974). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
- Granovetter, M., & Tilly, C. (1988). Inequality and Labor Processes. En N. J. Smelser (Ed.), *Handbook of Sociology*. Newbury Park: Sage.
- Heredia, M., & Roig, A. (2008). “¿Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia. *Revista Apuntes de Investigación*, 14(Noviembre, Economía), 211–228.
- Kadushin, C. (2011). Networks as social capital. En C. Kadushin (Ed.), *Understanding Social Networks: Theories, Concepts, and Findings*. New York: Oxford University Press.
- Kessler, G., & Espinoza, V. (2007). Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. En Rolando Franco, A. León, & R. Atria (Eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina: Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo* (pp. 259–301). Santiago de Chile: LOM Ediciones/CEPAL-GTZ.
- Lazarsfeld, P. F., & Merton, R. K. (1954). Friendship as Social Process: A Substantive and Methodological Analysis. En M. Berger & T. Abel (Eds.), *Freedom and Control in Modern Society*. New York: Van Nostrand.
- Li, Y., Savage, M., & Warde, A. (2008). Social mobility and social capital in contemporary Britain. *British Journal of Sociology*, 59(3), 391–411. <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2008.00200.x>
- Lin, N. (1999). Social Networks and Status Attainment. *Annual Review of Sociology*, 25, 467–487.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, N. (2005). A Network Theory of Social Capital. En J. Van Deth & G. Wolleb (Eds.), *Handbook on Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Lin, N., & Ao, D. (2008). The Invisible Hand of Social Capital: An Exploratory Study. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.),

- Social Capital: An International Research Program* (pp. 107–132). New York: Oxford University Press.
- Lomnitz, L. (1971). Reciprocity of favors among the Urban Middle Class of Chile. En G. Dalton (Ed.), *Studies in Economic Anthropology*. Washington D. C.: American Anthropological Association.
- Lomnitz, L. (1975). *¿Cómo sobreviven los marginados?* México: Siglo XXI.
- McKnight, A., & Reeves, R. V. (2017). *Glass floors and slow growth: a recipe for deepening inequality and hampering social mobility*. <http://blogs.lse.ac.uk/politicsandpolicy/glass-floors-and-slow-growth/>.
- Moerbeek, H., & Flap, H. (2008). Social Resources and Their Effect on Occupational Attainment through the Life Course. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 133–156). New York: Oxford University Press.
- Murmis, M., & Feldman, S. (2002). Formas de sociabilidad y lazos sociales. En L. Beccaria, M. Feldman, I. González Bombal, G. Kessler, M. Murmis, & M. Svampa (Eds.), *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90*. Buenos Aires: Biblos.
- Nieminen, T., Martelin, T., Koskinen, S., Simpura, J., Alanen, E., Härkänen, T., & Aromaa, A. (2008). Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey. *Social Indicators Research*, 85(3), 405–423. <https://doi.org/10.1007/s11205-007-9102-x>
- Parkin, F. (1984). El cierre social. En *Marxismo y teoría de clases: una crítica burguesa*. Buenos Aires: Espasa-Calpe.
- Parks-Yancy, R., DiTomaso, N., & Post, C. (2006). The social capital resources of gender and class groups. *Sociological Spectrum*, 26(1), 85–113. <https://doi.org/10.1080/02732170500269651>
- Pichler, F., & Wallace, C. (2009). Social capital and social class in Europe: The role of social networks in social stratification. *European Sociological Review*, 25(3), 319–332. <https://doi.org/10.1093/esr/jcn050>
- Reeves, A., Friedman, S., Rahal, C., & Flemmen, M. (2017). The Decline and Persistence of the Old Boy: Private Schools and Elite Recruitment 1897 to 2016. *American Sociological Review*, (September).
- Requena Santos, F. (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Madrid: Centro de investigaciones sociológicas.
- Sautu, R. (2011). *Teorías y métodos para el análisis de las clases sociales*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Sautu, R. (2016). *Economía, Clases Sociales y Estilos de Vida*. Buenos Aires: Lumiere.
- Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., ... Miles, A. (2013). A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47(2), 219–250. <https://doi.org/10.1177/0038038513481128>
- Shavit, Y., Yaish, M., & Bar-Haim, E. (2007). The Persistence of Persistent Inequality. En R. Scherer, G. Pollak, G. Otte, & M. Gangl (Eds.), *From Origin to Destination: Trends and Mechanisms in Social Stratification Research* (pp. 36–57). Frankfurt: Campus Verlag.
- Tilly, C. (1998). *Durable Inequality*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Völker, B., & Flap, H. (1999). Getting Ahead in the GDR. *Acta Sociologica*, 42, 7–42.
- Weber, M. (2005). División de poder en la comunidad: clases, estamentos y partidos. En *Economía y Sociedad: esbozo de una sociología comprensiva* (pp. 682–694). México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. New York: Cambridge University Press.