

Capital Social Relacional en Enclaves de la Industria del Vestido en México

Tesis doctoral
Programa de Doctorado en Sociología
Alejandro García Macías

Facultad de Ciencias Políticas y de Sociología
Departamento de Sociología, 2013



Directores:

Dr. Carlos Lozares Colina

Dr. José Luis Molina González

UAB

Universitat Autònoma
de Barcelona

Tesis doctoral

Capital Social Relacional en Enclaves de la Industria del Vestido en México

Directores:

Dr. Carlos Lozares Colina

Dr. José Luis Molina González

Candidato:

Alejandro García Macías

Bellaterra, noviembre de 2013

Agradecimientos

LA realización de esta tesis fue posible gracias al apoyo de una beca para estudios de posgrado de alta calidad en el extranjero, concedida por el Programa del Mejoramiento del Profesorado (PROMEP) y a la generosidad de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Durante todo el proceso de investigación y redacción recibí invaluable apoyo de diversas personas en múltiples lugares e instituciones. En la Universidad Autónoma de Barcelona, reconozco muy especialmente el interés y respaldo de mis directores Carlos Lozares y José Luis Molina, quienes me acompañaron y guiaron durante todo el proceso formativo con plena solvencia académica, pero sobre todo con gran calidad humana. La oportunidad de integrarme y colaborar en sus respectivos grupos de investigación, así como de generar junto con ellos diversas comunicaciones y publicaciones, resultó decisiva en mi formación como investigador.

Quiero agradecer también a Miranda Lubbers, por compartir conmigo sus reflexiones y asesorarme amable y constantemente en aspectos metodológicos y estadísticos. En este mismo contexto, me resultaron de gran utilidad las conversaciones y discusiones académicas con mis compañeros doctorandos Eduardo Tapia e Irene Cruz. La permanente retroalimentación de mis colegas en el equipo de EGOLAB-GRAFO, especialmente de Hugo Valenzuela, Judith Pampalona y Beatriz Patraca, también debe ser ampliamente reconocida. De la misma forma, aprecio la orientación y las sugerencias de Raffaele Vacca, en la Universidad de Florida. Les agradezco a mis amigos Horacio González y Nora Rojas sus consejos sobre la redacción del documento. Con todo y estos valiosos apoyos, desaciertos y errores son responsabilidad enteramente mía.

La posibilidad de realizar dos estancias predoctorales internacionales enriqueció notablemente las aspiraciones y alcances de esta tesis. Gracias al equipo del *Centre d'études des rationalités et des savoirs* en el *Laboratoire Interdisciplinaire Solidarités, Sociétés, Territoires* de la Universidad de Toulouse II - Le Mirail, especialmente a Ainhoa de Federico y Michel Grossetti. En la Universidad de Konstanz obtuve una invaluable orientación en aspectos metodológicos, técnicos y de visualización, por parte del equipo de trabajo en

el *Algortihmics Group Prof. Dr. Ulrik Brandes* y en forma especial por parte de Juergen Lerner.

En la Universidad Autónoma de Aguascalientes recibí múltiples apoyos por parte del Dr. Daniel Eudave Muñoz en el Centro de Ciencias Sociales y Humanidades, y del Dr. Salvador de León Vázquez en el Departamento de Comunicación. La labor de vinculación permanente con la UAA que durante mi ausencia realizó mi compañero Héctor Pérez Guerrero tampoco puede pasar desapercibida, como tampoco la de mi colega José Navarro, por su hospitalidad en Barcelona en esos momentos intermedios entre los destinos de mis estancias y por su apoyo en diversos trámites.

En mi grupo de trabajo y en el Cuerpo Académico Trabajo y relaciones sociales, así como en el Departamento de Sociología de la UAA, aprecio el respaldo constante del Dr. Octavio Maza, así como también de mis compañeros Doli Ortiz, Moisés Chávez, Lázaro Gutiérrez, Adriana Pérez y el resto del equipo, por la colaboración mutua en diversos proyectos que tuvieron incidencia en esta tesis, especialmente en la realización del trabajo de campo en Uriangato y Moroleón; en el de Villa Hidalgo, agradezco el respaldo de Oscar Santillán, Ramón Padilla, Elisa Armas, Edgar Pérez y Jorge Díaz.

Final y señaladamente, quedo en deuda de gratitud con mi familia, que confió en este proyecto y literalmente se embarcó junto conmigo en una fantástica aventura en ultramar: pusieron toda su vida en una maleta, apostaron lo que había de ser apostado y le cedieron a esta tesis mucho del tiempo que les pertenecía. Sin ellos nada hubiera sido posible, pero gracias a ellos, ciertamente lo fue. Se las debo.

Alejandro García Macías.
Noviembre de 2013.

*A la memoria de mi padre,
que habría podido doctorarse
en cualquier cosa que hubiera querido.*

Índice general

Índice de figuras	VII
Índice de tablas	XI
Resumen	XV
Abstract	XIX
Introduction	1
1. Introducción	21
2. El Capital Social	43
2.1. Introducción	43
2.2. Las fases del concepto de Capital Social	44
2.2.1. Basamento intelectual	44
2.2.2. Incubación	45
2.2.3. Eclosión: Bourdieu y Coleman	46
2.2.4. Expansión: Putnam	50
2.2.5. Operacionalización: dos avenidas	52
2.2.6. Crítica	57

2.3.	Tipificando el mapa conceptual del Capital Social	57
2.4.	El enfoque relacional del CS: redes y recursos	62
2.4.1.	El Análisis de Redes Sociales y de Redes Personales . . .	66
2.4.2.	Nan Lin y el enfoque de recursos	71
2.5.	Conclusiones del capítulo	76
3.	El contexto del estudio	79
3.1.	Introducción	79
3.2.	Características generales y población	80
3.3.	Especialización productiva	82
3.4.	Una diferenciación social <i>atenuada</i> ?	88
3.5.	Conclusiones del capítulo	99
4.	Propuesta metodológica	101
4.1.	Introducción	101
4.2.	El Método del Generador de Posiciones, MGP	102
4.2.1.	Diseño del Generador	103
4.2.2.	Instrumento	108
4.2.3.	Indicadores	109
4.2.4.	Muestra	109
4.3.	El Método de Análisis de Redes Personales, MARP	114
4.3.1.	Consideraciones sobre el diseño	115
4.3.2.	Instrumento	117
4.3.3.	Indicadores	119
4.3.4.	Muestra	125

4.4.	El Método Reticular - Posicional, MRPO	132
4.4.1.	Particularidades e indicadores	133
4.4.2.	Aplicación	137
4.5.	Los modelos de análisis integrador	138
4.6.	Procedimientos y recursos técnicos	139
5.	Estimación del Capital Social a través del MGP	143
5.1.	Introducción	143
5.2.	Comportamiento del listado de ocupaciones del GP	145
5.3.	Indicadores de Capital Social	146
5.4.	Representación y análisis visual.	154
5.5.	Fuentes del Capital Social	158
5.6.	Conclusiones del capítulo	162
6.	Estimación del Capital Social a través del MARP	165
6.1.	Introducción	165
6.2.	Características generales de las redes personales	166
6.3.	Homogeneidad - Heterogeneidad	169
6.4.	Homofilia - Heterofilia	171
6.5.	Cohesión e Inserción ocupacionales	196
6.6.	Conclusiones del capítulo	206
7.	La proyección territorial del Capital Social	209
7.1.	Introducción	209
7.2.	La distribución espacial de los Alteri	211

7.3. La dispersión geográfica de las redes personales	220
7.4. Geolocalización	226
7.5. Conclusiones del capítulo	235
8. Estimación del Capital Social a través del MRPO	239
8.1. Introducción	239
8.2. El proceso de adquisición de estatus ocupacional	241
8.3. Indicadores posicionales de acceso al Capital Social	251
8.4. Las fuentes de acceso al prestigio ocupacional	262
8.5. Comparación con el MGP	269
8.6. Conclusiones del capítulo	271
9. Abriendo la lente: dos modelos de análisis integrador	275
9.1. Una tipología de redes personales	275
9.2. Estratificación social en las localidades especializadas.	287
10. Conclusiones Generales	295
10.1. Sobre la teoría y los métodos de análisis del CS	296
10.2. Discusión e implicaciones de los resultados y hallazgos	303
10.3. Fortalezas, limitaciones y desarrollos futuros	316
Conclusions	321
Referencias	345
Anexos	363
A. Consideraciones éticas	365

B. El proceso de diseño del Generador de Posiciones	369
C. Cuestionario: Generador de Posiciones	389
D. Entrevista Reticular Egocentrada	393
E. Ocupaciones de los Alteri en la muestra	401
F. Anexo estadístico de la Tipología de redes personales	409
G. Fotografías	413

Índice de figuras

2.1. Ilustración de proposiciones teóricas seleccionadas de N. Lin . . .	73
2.2. Modelo de la Teoría del Capital Social de N. Lin	74
2.3. Modelo de CS de la adquisición de estatus	75
3.1. Ubicación geográfica de las localidades estudiadas	81
3.2. Concentración espacial de Unidades Económicas dedicadas a la producción y venta de ropa en las localidades estudiadas.	87
4.1. Distribución jerárquica de las puntuaciones de prestigio ocupacional del listado final de ocupaciones, conforme a EPOA .	108
5.1. Conocimiento de las ocupaciones incluidas en el Generador de Posiciones. Frecuencias.	145
5.2. Prestigio de las ocupaciones de los entrevistados e indicadores de Capital Social según Grupo Principal de Ocupación	150
5.3. Indicadores de Capital Social según Posición en la Ocupación . .	151
5.4. Visualización de las relaciones de los 25 informantes, según Grupo Principal de Ocupación, con los contactos del Generador de Posiciones.	155
6.1. Índice de Variabilidad Cualitativa (IQV) ocupacional de las redes personales	171

6.2.	Homofilia, Heterofilia y Déficit de inclusión de los colectivos de trabajadores según Grupo Principal de Ocupación. Residuos Corregidos.	182
6.3.	Visualizaciones de los casos de ejemplo de redes personales que ilustran la Homofilia y Heterofilia según Grupo Principal de Ocupación de los Egos.	186
6.4.	Homofilia, Heterofilia y Déficit de inclusión de los colectivos de trabajadores, según Posición en la Ocupación. Residuos Corregidos.	193
6.5.	Visualizaciones de los casos de ejemplo de redes personales que ilustran la Homofilia y Heterofilia según Posición en la Ocupación de los Egos.	195
6.6.	Ejemplo de Grafos agrupados de las redes personales de los Comerciantes	198
6.7.	Grafos Agrupados promedio de las redes personales conforme a los colectivos de Egos	202
6.8.	Grafo agrupado promedio de las 75 redes personales	203
7.1.	Lugar de residencia de los Alteri con respecto a los Egos	211
7.2.	Lugar de residencia de los Alteri según atributos seleccionados de los Egos.	213
7.3.	Localización espacial de los Alteri según atributos seleccionados de los Egos. Residuos corregidos.	214
7.4.	Lugar de residencia de los Alteri según Grupo Principal de Ocupación y Posición en la Ocupación de Ego.	217
7.5.	Localización espacial de los Alteri según Grupo Principal de Ocupación y Posición en la Ocupación de Ego. Residuos corregidos.	218
7.6.	Frecuencias de los índices de geodispersión de las redes personales.	221
7.7.	Índice Ego-Alt de geodispersión de las redes personales según atributos seleccionados de los Egos. Medias.	224

7.8. Índice Ego-Alt-Alt de geodispersión de las redes personales según atributos seleccionados de los Egos. Medias.	225
7.9. Geolocalización de las redes personales de los 75 Egos entrevistados	227
7.10. Geolocalización de las redes personales de los trabajadores/as de Moroleón.	228
7.11. Geolocalización de las redes personales de los trabajadores/as de Uriangato.	231
7.12. Geolocalización de las redes personales de los trabajadores/as de Villa Hidalgo.	234
8.1. El proceso de adquisición de estatus ocupacional	250
8.2. Indicadores seleccionados de CS conforme al MRPO, según Grupo Principal de Ocupación de los Egos	254
8.3. Indicadores seleccionados de CS conforme al MRPO, según Posición en la Ocupación de los Egos.	260
9.1. Grafos de las 75 redes personales.	279
9.2. Grafo agrupado de las redes personales del Tipo 1 (n=19): Diversificada familiar	281
9.3. Grafo agrupado de las redes personales del Tipo 2 (n=10): Concentrada exitosa	282
9.4. Grafo agrupado de las redes personales del Tipo 3 (n=16): Dispersa exitosa	283
9.5. Grafo agrupado de las redes personales del Tipo 4 (n=30): Precaria enclavada	284
9.6. Distribución de las redes personales conforme a la tipología identificada.	284
9.7. Grafos agrupados promedio de las redes personales conforme a los niveles de prestigio de los Alteri, según localidad.	288

Índice de tablas

3.1. Población de 12 años y más por municipio, según condición de actividad económica y de ocupación, en las localidades estudiadas.	83
3.2. Distribución de la Población Ocupada en las tres localidades, según Sector de Actividad Económica, División de Ocupación y Posición en la Ocupación.	84
3.3. Unidades Económicas (UE) y Personal Ocupado (PeO) en Sectores y Ramas seleccionados (Industria del vestido).	85
3.4. Índice de Desarrollo Humano (IDH) en los municipios estudiados, 2000, 2005.	90
3.5. Pobreza por ingresos en los estados de la mesorregión centro - occidente y las regiones V sur de Guanajuato y Los Altos Norte de Jalisco, 2005.	93
3.6. Índice de Marginación y grado de marginación en la mesorregión centro - occidente y en las regiones V sur de Guanajuato y Los Altos Norte de Jalisco, 2005.	95
3.7. Índice y Grado de Rezago Social en los estados de la mesorregión centro - occidente y las regiones V sur de Guanajuato y Los Altos Norte de Jalisco, 2005.	97
3.8. Indicadores de Desigualdad en los estados de la mesorregión centro - occidente y las regiones V sur de Guanajuato y Los Altos Norte de Jalisco, 2005.	98
4.1. Listado final de ocupaciones incluidas en el GP para estimar el CS en las localidades estudiadas.	107
4.2. Medidas inductivas de Capital Social	110

4.3.	Ocupaciones específicas de interés para la tesis, según Subsector, División de Ocupación y Posición en la Ocupación.	111
4.4.	Composición de la muestra de redes personales según perfiles ocupacionales de los informantes. Frecuencias.	129
4.5.	Composición de la muestra del estudio de redes personales (N=75) según Localidad, Posición en la Ocupación y Grupo Principal de Ocupación de los informantes.	130
4.6.	Composición de la muestra de Alteri obtenida a través del estudio de redes personales	131
5.1.	Coefficientes de correlación de los indicadores de Capital Social obtenidos a través de las Escalas SIOPS y EPOA.	147
5.2.	Indicadores de Capital Social a partir del MGP y calculados en base a SIOPS, según Atributos Ocupacionales. Medias.	148
5.3.	Coefficientes de correlación entre el Prestigio de la ocupación de los actores (SIOPS) y los indicadores de Capital Social.	152
5.4.	Indicadores de Capital Social a partir del MGP y calculados en base a SIOPS, según atributos sociodemográficos seleccionados. Medias.	153
5.5.	Distribución del Capital Social según atributos espaciales y relacionales de los contactos en el GP. Proporciones medias. . .	161
6.1.	Indicadores de composición seleccionados de las redes personales (N=75) de los trabajadores de la industria del vestido, según Grupo Principal de Ocupación. Medias.	168
6.2.	Índice de Variabilidad Cualitativa (IQV) ocupacional de las redes personales según Grupo Principal de Ocupación y Posición en la Ocupación de los Egos	170
6.3.	Índice E-I para las redes personales, conforme al Grupo Principal de Ocupación de Egos y Alteri. Medias.	173
6.4.	Homofilia elemental según Grupo Principal de Ocupación	176
6.5.	Homofilias específicas conforme al Tipo de relación y la Proximidad Ego - Alter, según Grupo Principal de Ocupación. Residuos corregidos.	179

6.6.	Homofilia elemental según Posición en la Ocupación	189
6.7.	Homofilia específica según Posición en la Ocupación y Tipo de Relación Ego - Alter. Residuos corregidos.	191
6.8.	Tamaño medio relativo de la clase y peso medio de los vínculos intraclase (<i>Bonding</i> - Cohesión) en los grafos agrupados de los colectivos de Egos y Alteri, según Grupo Principal de Ocupación.	200
6.9.	Peso medio de los vínculos interclase (<i>Bridging</i> - Inserción) en los grafos agrupados de los colectivos de Egos y Alteri, según Grupo Principal de Ocupación.	200
7.1.	Localización espacial de los Alteri según localidad de residencia de los Egos. Frecuencias.	216
7.2.	Índices de geodispersión de las redes personales según atributos seleccionados de los Egos.	223
7.3.	Distribución geográfica de los contactos personales según espacio y localidad. Moroleón.	229
7.4.	Distribución geográfica de los contactos personales según espacio y localidad. Uriangato.	232
7.5.	Distribución geográfica de los contactos personales según espacio y localidad. Villa Hidalgo	236
8.1.	Correlaciones entre el estatus adscrito, inicial y actual de los Egos en la muestra	243
8.2.	Estatus ocupacional adscrito, inicial y actual, según rango de escolaridad de los Egos. Medias.	244
8.3.	Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Directores y gerentes	245
8.4.	Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Comerciantes	246
8.5.	Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Empleados de ventas	247
8.6.	Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Artesanos	248

8.7. Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Operadores de maquinaria industrial	248
8.8. Indicadores de CS a partir del MRPO. SIOPS. Medias.	256
8.9. Correlaciones del Prestigio ocupacional de Ego y los indicadores de CS conforme al MRPO	257
8.10. Fuentes ocupacionales de acceso al CS de los Egos según División y Grupo de Ocupación de los Alteri. Proporciones medias del PTA	263
8.11. Fuentes de acceso al CS según atributos seleccionados de los Alteri. Proporciones medias.	266
9.1. Variables constitutivas según tipo de red. Medias.	280
9.2. Distribución de las redes personales según Tipo de Red	285
9.3. Indicadores de los grafos agrupados según rangos de prestigio ocupacional de los Alteri en las redes, por localidad.	290

Resumen

La tesis tiene por objeto identificar y analizar el Capital Social (CS en adelante) de los trabajadores/as en tres localidades altamente especializadas en la industria del vestido en el centro occidente de México.

Para ello, proponemos un enfoque netamente relacional desde el que el CS se asume como compuesto, simultáneamente, del conjunto de vínculos sociales que un actor (Ego) sostiene con otros (Alteri) y que se materializan en una red social, así como de los múltiples recursos sociales incrustados en esa red, que son accesibles para Ego a través de dichos vínculos, aunque de forma desigual, por efecto tanto de la posición de los actores en la jerarquía piramidal de la estructura social, como de las configuraciones particulares de composición y estructura que adopta la red.

En el centro de esta perspectiva están las interacciones y las relaciones, como base irreductible del CS, el cual se expresa bajo una dualidad indivisible de forma y contenido: en el polo de la forma se ubican las relaciones, que crean y se manifiestan en formas como la red social, que pasa entonces a ser la estructura formal del CS; el otro polo corresponde a los contenidos sustantivos de las relaciones, las cuales pueden ubicarse en múltiples campos económicos, simbólicos, informativos, normas, confianza, valores, etc.

La premisa precedente permite enfocar el análisis del CS, tanto en las redes como en los recursos en ellas incrustados: es decir, en la forma y en los contenidos. En consecuencia, la tesis describe y se centra en dos aproximaciones al CS que, compartiendo una base teórica común se han desarrollado separadamente y en paralelo: la posicional o de recursos y la reticular, específicamente en su variante de redes personales.

Para estudiar el CS desde la primera de ellas, se realiza un estudio a través del Método del Generador de Posiciones (MGP) a una muestra de trabajadores (N=25) de la Zona Metropolitana de Moroleón Uriangato, en el estado de Guanajuato. El instrumento utilizado, a su vez, se desarrolló a través de un estudio independiente de diseño mixto (N=23) para la medición del prestigio ocupacional, de manera que el Generador de Posiciones fuese localmente pertinente e internacionalmente compatible.

Para la segunda aproximación se realizó un estudio a través del Método de Análisis de Redes Personales (MARP), añadiendo la localidad de Villa Hidalgo, Jalisco, y utilizando una muestra de redes ego-centradas (N=75) con tamaño fijo de 30 Alteri, lo que permite disponer de datos socio-demográficos y ocupacionales de 2,250 personas adicionales a los entrevistados.

Adicionalmente, con el argumento de que ambos enfoques, reticular y posicional, son teóricamente congruentes y metodológicamente complementarios entre sí, desarrollamos y propusimos un tercer método de análisis, al que denominamos Método Reticular Posicional (MRPO). Este método, hasta donde sabemos, es original puesto que no ha sido previamente planteado en la literatura, al menos tratándose de redes de tamaño amplio y en contextos de alta especialización productiva.

Entre sus ventajas podemos destacar el hecho que permite superar las debilidades y aprovechar las potencialidades de los dos anteriores, al agregar al análisis de redes los atributos posicionales de Egos y Alteri. Además, al adaptar conceptual y operacionalmente los indicadores de acceso al CS, este método permitió estimar separadamente el CS posicional *bonding* y *bridging* de los trabajadores, factor que resultaría clave en nuestra investigación.

Al poner a prueba estas teorías y métodos en contextos locales atípicos de alta especialización ocupacional y con una diferenciación social atenuada (mayor desarrollo humano y menores niveles de pobreza, marginación, rezago social y desigualdad que otras localidades de sus regiones, o con modelos más clásicos de industrialización), los resultados que obtuvimos permiten comprobar hipótesis clave en nuestro trabajo, tales como la distribución diferenciada del Capital Social, las configuraciones relacionales diferenciadas en la estructura ocupacional, la homofilia endogámica o la localización, pero al mismo tiempo hacen posible observar la presencia de ciertos desfases o

anomalías teóricas que, alternativamente, nos hablan de configuraciones relacionales atípicas.

Con estos hallazgos presentes, y tras realizar dos análisis complementarios e integradores, consistentes en (i) una tipología de redes personales identificada mediante un análisis de conglomerados que incluye las variables clave que mejor representan los desfases encontrados en cada uno de los métodos, así como de (ii) una representación de la estratificación social en las localidades estudiadas a partir de grafos agrupados, la evidencia obtenida en la tesis apunta al cuestionamiento de diversos supuestos clave altamente difundidos en el estudio del Capital Social relacional, fundamentalmente acerca del papel de la cohesión y la homogeneidad de las redes, la concentración geográfica de los contactos personales y en general sobre las formas de *bonding* (lazos cohesivos) en la obtención de un mayor CS.

Abstract

The aim of this dissertation is to identify and analyze workers' Social Capital (SC) in three highly specialized localities in clothing industry located in Central-western Mexico.

In doing so, we propose a purely relational approach to which SC is assumed as simultaneously composed from social links that an actor (Ego) has with others (Alters) being materialized in a social network, as well as from multiple social resources embedded in such network. These resources are accessible to Ego through relationships, although in an unequal way, by the effect of both the actors' position in the pyramidal hierarchy of the social structure, and the particular configurations of composition and structure adopted by the network.

At the core of this perspective, interactions and relations serve as an irreducible basis of SC, which is expressed under an indivisible duality of form and content: at the form pole are the relations creating and being manifested in forms such as the social network, which becomes the SC's formal structure. The other pole is related to relations' substantial contents that can be located in multiple fields such as economic, symbolic, informative, norms, trust, values, etc.

The precedent premise allows us to focus the SC's analysis, in both networks and the resources embedded in them, in other words, in form and contents. Consequently, the dissertation describes and centers on two approaches of SC which having a common theoretical basis have been separately developed and in parallel: the positional or resources approximation and the reticular one, specifically in its personal network variant.

In order to study SC from the first approximation, a study is conducted through the Position Generator Method (PGM) having a workers sample (N=25) from Moroleón-Uriangato Metropolitan Area in the state of Guanajuato. The instrument used was in turn developed in a mixed-method design independent study (N=23) to measure occupational prestige, in a way that the Position Generator were both locally pertinent and internationally compatible.

For the second approximation, we lead a study through the Personal Network Analysis Method (PNAM), adding the locality of Villa Hidalgo, Jalisco and using an Ego-centered networks sample (N=75) with a fixed number of 30 Alters which allows to make use of occupational and socio-demographic data from 2,250 additional people to those interviewed.

In addition, based on the argument that both reticular and positional approaches are theoretically consistent and methodologically complementary to each other, we developed and proposed a third analysis method called Positional-Reticular Method (PORM). As far as we know, this method is original due to it has not been previously addressed in literature, at least regarding to large sized networks or in contexts of highly productive specialization.

Among its many advantages, we emphasize the fact that the PORM allows to overcome weaknesses while taking advantage of the two previous methods by adding to network analysis the positional attributes of Egos and Alters. Furthermore, by adapting the indicators of access to SC, both conceptually and operationally, this method leads to estimate separately the positional Bonding and Bridging SC of workers. This would be a key result in our research.

By testing out these theories and methods in *atypical* local contexts of highly occupational specialization characterized for having an *attenuated* social differentiation (greater human development and lower levels of poverty, marginalization, social backwardness and inequality than other localities within the region as well as other areas with more classical industrialization models), the results obtained allow us to prove key hypothesis in our study such as the unequal distribution of SC, differentiated relational configurations in the occupational structure, inbreeding homophily and localization, but at the same time, they make possible to observe the presence of certain nuances

or theoretical anomalies which alternatively evidence atypical relational configurations.

With these findings in mind and following two complementary and integrative analyses consisting of (i) a personal networks typology identified through a cluster analysis that includes key variables better representing discrepancies found in each methods, and (ii) a representation of social stratification in the studied localities based on clustered graphs, the obtained evidence in the dissertation leads to a questioning of diverse key assumptions widely disseminated in the study of relational SC, such as the role of homogeneity, cohesion, geographical concentration of personal contacts and, in general bonding (or cohesive links) in obtaining a greater SC.

*[En el casino del campo social] jugamos no sólo
con las fichas negras que representan nuestro capital económico,
sino también con las fichas azules de nuestro capital cultural
y con las fichas rojas de nuestro capital social.*

Pierre Bourdieu⁰

⁰En una entrevista para la televisión alemana en 1987, según Alheit (1996), citado en Fine (2010).

Introduction

From clothing production to sociological production

CLOSE to sunset in South Guanajuato's State in Central-Western Mexico, over a thousand of metallic blinds along kilometers of streets start to pull down almost simultaneously as an evidence that it is time to close stores. Sign to close seems to come from another one thousand of street stalls at the foot of sidewalks which were gradually, but temporarily emptying. Hundreds of wire display cases are took down from walls and roofs. Costumers, coming by car or bus from many places around the country hurry up to take the last chance to buy. All of them carry big bags full of merchandise, either to their own usage or to be resold in other cities.

Among all these businesses there are drugstores, restaurants, paper shops, ice cream parlors, etc. In fact, there is everything, but most businesses are clothing ones. During the day streets looked congested and convulsed but above all, they had a multicolor look due to millions of shirts, pants, coats, sweaters, underwear, sport outfits, evening dresses, children's pajamas and so on, that are exhibited in display cases, counters, or even on manikins that become confused with real people.

It is neither a fair nor a massive fashion expo: it is the biggest and the most acknowledged clothing production and commerce enclave in the country.

Because almost at the same time and in the same place, one-and-a-half of thousand economic units, workers and employers begin to shut the electric energy down, to clean sewing, weaving and embroidery machines, to collect cloth scraps, thread reels, broken needles, to unload trucks with cloth rolls for

the next day and load the van that leaves in the early morning to distribute merchandise. The same applies to either the factories located in industrial buildings or in small familiar workshops established in private homes. These men and women are responsible for the production of nearly all volume of clothing sold during the day. This trading pace has been the same for more than thirty years.

We are in this area allegorically named by an ethnographer and folklorist (Lattanzi, 2011) *Textitlán*: Moroleón-Uriangato Metropolitan Area (MUMA), two joint municipalities whose main activities are clothing production and trade. More than one hundred thousand people live there, most of them directly depending on these activities while another important part of the population work in activities indirectly chained to clothing industry. We are in one of the most dynamic clothing clusters, in the so called *The largest clothing store in Mexico*, in a fascinating trading and productive specialized agglomeration.

Going a little further to the center-north of the country, in a traditional conservative but economically vigorous region known as *Los Altos de Jalisco*, another little town is also widely known for its highly specialization in clothing industry. Villa Hidalgo is a municipality with rural or less urban characteristics than Uriangato and Moroleón, with a very similar trading and productive dynamic based on an intensive production and clothing sale.

To visit these towns, talk to their people, many of whom work in these activities and receive and transfer the know-how and the best practices as an invaluable legacy, talk to these people who have built a culture and a series of logical conceptions about work, social coexistence and development represent a seedbed of questions and topics to study in social, economic, geographical and many other areas. These kind of localities in which social relations, productive ways and territorial dimension are naturally combined have constantly called the attention of researchers.

Such local productive configurations invariably evoke the idea of the Industrial Districts (ID) originally raised by A. Marshall at the end of the XIX Century and reassumed with some enthusiasm since the 70 s. In Piore and Sabel's thesis (1984), these districts exemplified by the Italian case are located among the flexible specialization forms which represent a break with the Fordism.

An ID can be defined as a socio-territorial entity characterized by an active presence of both a people's community and a group of companies in a natural and historically determined area. In the district, contrary to other environments such as industrial cities, community and companies tend to merge (Becattini, 1992, p. 62-63) or even as a geographically defined productive system characterized by a great number of companies dealing with diverse stages and forms elaborating an homogeneous product. It is important to mention that a great proportion of these companies are small or very small (Pyke & Sengenberger, 1992, p. 14).

In fact, a substantial part of previous studies addressing these localities are mostly characterized by their efforts to find correspondence with the flexible specialization model typical of the Italian ID (Cota, 2004; Vangstrup, 1995; García-Macías, 2002, 2003). This line of analysis has been addressed respect of other Mexican *districts* such as those on shoe production (Rabelotti, 1995; Brown & Domínguez, 1997), textile (Rosales, 2003) and clothing manufacture (Arias & Wilson, 1997) among other. Recently, Villa Hidalgo has been studied with an emphasis on current labor forms (Gil, 2010).

Local specificities hardly coincide line by line with the checklist through which these towns have been compared with ID. Setting problems begin when it is identified what Amin and Robins (1991, p. 201) have warned before: there are occasions when the pretended flexibility tends to refer simply to a survival capacity based on an artisanal tradition to take action around new designs and new market signals.

They also refer to self-exploitation and the employment of familiar labor force but also to tax and social security benefits evasion and a recurrent use of female labor force which is young and cheap. These characteristics arise at a different level of intensity in these localities.

In addition, the presence of discrepancies around levels of trust, low inter-companies associationism, a poor or none institutional guidance among other factors, have lead some authors to call these agglomerations as *Sui Generis Industrial Districts* (Rosales, 2003) or as *Industrial District* (García-Macías, 2002).

Furthermore, although we do not address that in this dissertation, for us, it is not risky to suppose that the prevalence of trade *in situ* as a predominant activity and probably as cause not effect of the clothing industrial dynamic in these concrete localities (e.g. clothing is produced down there because that is the place where it is sold and bought and not vice versa), can suggest the existence of a *dimorphic district* in which synergistically coexist a primordial component of the tertiary sector (not industrial) and around it an agglomeration of productive manufacturing companies.

Resembling Jano Bifronte, this kind of district also has concrete dualities in other more atypical ways but in *normal* coexistence, as formality/informality, high technology/craftsmanship, fashion/tradition, exportation/local market, original trademarks/pass-o', productive spaces/reproductive spaces, etc. and others with relational character that we will describe in this dissertation.

However, beyond the *pure* Italian district idea, there are many terms to define the multiple configurations that we refer. Ramírez-Pasillas (2007) for instance, when studying clusters includes under this concept a whole series of denominations such as Marshallian ID, industrial cluster, innovative milieu, industrial networks and localized production systems, among others.

Grossetti (2004) chooses the generic definition of Local Production Systems to develop a typology in which multiple configurations can be organized and labeled according to the contexts and types of companies involved, overcoming the conception of *district*¹. By opposing districts to *tecnopoles*, that means agglomerations generally urban and highly technified (like The Silicon Valley), his typology includes at least, other four configurations such as outsourcing systems, uncommon activities in global market (Hollywood movies, Manhattan financial life or fashion in Paris), as well as metropolitan services or agri-food systems.

¹According to Grossetti, the concept of *district* refers to very small or medium-size companies, which generally are in semi-rural areas or small towns. In such areas, there is a lack of orientation towards research and development (due to they generally are specialized in traditional products); the exchange of information is circumscribed to the technical or to the markets; the exchanged resources normally consist in cash loans; the coordination exists over the base of salaries and contracts; the political expression is manifested in local collectivities, the mobility of the population is sedentary.

Indeed, the concept of Local Productive System (LPS)² as perceived by Garofoli (2002) is useful to organize the conceptual mosaic we refer, due to it is based on:

the widest definition of an organizational model of production with an established territorial base, with strong interrelations between the productive system and the local socio-institutional system. This in turn has implications for external economies, following both from the dense exchange of goods and information inside the productive system, and from the continuous production and reproduction of specific knowledge, of professional expertise and forms of social regulation that characterize the territory and that cannot be exported elsewhere (p. 232).

In our view, the main strength of this approach lies in that the concept

combines the characteristic of a productive model, a spatial model and a social model: the three dimensions (economic, territorial and social) are not separable because of the strict interlacing of the variables and of their mutual interdependence (p. 232).

Even the notion of productive (or industrial) Enclave, originally used to define those relatively isolated production centers owned by foreign companies that were tenuously linked to national economy and that had a social organization on the type of company towns (Zapata, 1977), has been took up again (as we did in this dissertation) in order to label these geographically delimited, highly specialized in a productive activity localities, whose organization and social structure are strongly linked or to some extent determined by such specialization (García-Macías, Molina, & Maza, 2013).

We conceive the Enclave as the spatial segregation of a particular specialized economic activity whose derived synergies are traditionally the scale, labor force circulation, capital, knowledge and serendipity (Molina, 2013).

²See also Paunero, Sánchez, & Corona (2007)

For this thesis however, the discussion about terms or concepts used to define or characterize these concrete agglomerations is not one of its main purposes. In other documents (García-Macías, 2013b; Maza, García-Macías, & Ortega, 2011) we have argued that productive specialization based on small and medium-size companies and the relative success in the economic performance of studied populations is still there, not necessarily in the form of a typical ID but rather in the form of atypical localities that can be hardly explained exclusively from the macro view, but which can be better understood from meso and micro spaces.

We base these thoughts in diverse distinctive characteristics we identified in these and other localities:

Atypical industrialization processes, in which development has emerged from local natural initiatives, normally with any purposive intervention through public or industrial policies. They are localities that combine rural and urban characteristics, based on micro, small and medium sized companies - particularly small familiar workshops - normally showing a high concentration around a single productive activity where artisanal and technologically advanced processes coexist. As it has been said, these localities not necessarily share the ideal ID characteristics (Lozares, Molina, García-Macías, & Maza, 2011; Maza et al., 2011).

Precarious work, understood as the one presenting one or more opposite characteristics to the *ideal typical work*. We refer to a work that (i) is unstable, without individual contract or social security benefits, not necessarily a full-time work; (ii) not always taking place in an industrial space, but in other spaces such as reproductive ones; (iii) normally not subordinated to one single employer or hired by one single company, it means, doing mixed activities in the labor market at the same time; (iv) cataloged as non-wage employment, precarious and risky; (v) performed in the informality or illegality, etc. Contrary to Taylor-Ford models these ones involve a combination of spaces and rationales (productive-reproductive, earnings-a ctions) (De la Garza, 2010; Ne a, Olivera, Persia, & Trucco, 2010).

Specialized occupational structure, which results in a high concentration of labor market around similar industrial or tertiary activities, leading to

particular processes of social configuration for occupational activity, with their own and characteristic labor paths and occupational hierarchies, which breaks with wage-work model (Lozares, Molina, et al., 2011; Maza, 2013).

Regionally differentiated economic development. Despite their highly informal and precarious character, these localities have better levels of human development and, on the other side, lower levels of poverty, exclusion, social backwardness and inequality than other near cities or regions. In the former cities, needs of security and certainty are solved through forms close to survival strategies, although they are not always linked to poverty (García-Macías, 2011). In this work we summarize these conditions following the idea of an *attenuated* or *diluted* social differentiation.

Regarding the study of models (productive, spatial and social according to Garofoli's terms) that characterize these localities, our argument is that more than a problem of *denominations*, there is a problem of *comprehensions*. On the one hand, we point that it has been tried to explain separately such reality through economic and/or sociological explanations which have result insufficient until now, as it is proved by a relative lack of literature on the matter. On the other hand, the not-always confluent macro and micro approximations used to describe these phenomena neither have fill the identified explanatory gaps.

For these reasons, the analysis proposed in this dissertation involves first, the delimitation of a subject of study focusing on a particular segment of that model combination, in this case the social one, and offering a meso perspective to address it. As described below, we are specifically interested in workers³ Social Capital (SC) and Personal Networks.

³In this dissertation, in coincidence with De la Garza (2010) work is taken to mean in a wide way that overcomes the traditional concept of employment and, therefore, under the definition of workers we include wage or non-wage, stable or precarious, classic or non-classic, self-employed, informal, illegal, etc. in addition to small entrepreneurs, of course.

From interactions and relations to research questions

One of our main arguments consist in that social interactions and relations represent a solid analytical basis to move forward on that problem of *comprehensions* to which we have referred. Evidently, behind this argument there is, among other notions, the Grannovetter's embeddedness (1985). From this notion it is possible to suppose that economic action is not developed in a vacuum, but it is socially impregnated: it is then clear for us the need to include the social dimension in the analysis of all processes and economic activities (i.e. innovation, the achievement of efficiency, production and consumption, among others). For this purpose, it becomes useful the perspective of relational structure and SC (Semitiel & Noguera, 2004, p. 7).

The economic sociology's subject of study does not pretend to study the economic behavior of atomized individuals but the relationship's network determining their participation in market, in the context of social structures and specific institutional arrangements modified by society's development (Pozas, Mora, & Pérez, 2004, p. 10). According to this idea, we uphold the view that the study of SC and personal networks of actors involved in productive processes, have the capacity to shed enough light in order to understand the economic activity's dynamic in these localities, from a more complete and complex point of view.

In principle, we suppose that, as expressed by Grossetti: "Marshall's industrial atmosphere is not but a metaphor. To take full advantage of proximity effects in a local production system, it is not enough to breathe less or more contaminated air. It is necessary to meet people, to establish relationships, to build networks" (2004, p. 169).

It is not enough to make an assertion by saying that these localities are simply blessed with vibrant networks and norms of civic engagement (Putnam et al., 1993). Instead, we depart from the conviction that relationships, materialized in social networks, adopt specific and peculiar configurations according to the diverse economic, spatial and social contexts, and they are not always guided by goodwill, nor they configure necessarily in an equally way, but rather they reflect and reproduce wider mechanisms and processes of social differentiation.

In a broad sense and as a starting point, we can place this dissertation in a Structural Interactionism framework, which is based on the interaction-relation among agents as generator of social facts or phenomena, as well as a foundation for their social pertinence (Degene & Forsé, 1994; De Federico De La Rúa, 2009; López-Roldán & Lozares, 2012).

Consequently, questions leading to this thesis as a sociological investigation process are elemental and direct: What kind of characteristics and social mechanisms, specifically those on the relational type, support and probably contribute to explain the productive dynamic of these localities? How do workers involved in these entangled, locally and historically ingrained networks of production and trading, are linked among each other at the individual and collective level? Is it possible to identify wide relational patterns in different group of workers? How do distinctive characteristics of these populations such as high specialization, productive and commercial dualities or the supposed attenuated social differentiation impact worker's personal relationships? In short, what are the characteristics of their relational SC?

From *Fuzzy* SC to Relational Social Capital

For Woolcock (2010) it is hard to find a term that in the recent years has experimented a spectacular growth as SC. He pointed out, for example, that as a result in a Google Scholar search in 2008, the term appeared 16 thousand times in book titles or journal articles: very close to the number of results for political parties. While in the 80's barely appeared in a hundred of publications, its use was gradually growing in such a way that in certain years was more quoted than the term globalization.

Undoubtedly SC has become very popular to the study of different aspects of social reality, in multiple scenarios and from various levels of analysis. It goes far beyond academic issues being commonly used by people and decision makers all over the world (Torche & Valenzuela, 2011) in such a way that it is one of the most successful exportations from sociology to other social sciences and to public debate (Portes, 2000).

Woolcock (2010) identifies at least nine areas where SC has been most frequently used: Families and youth behavior problems, Crime and violence,

Schooling and education, Community life, virtual and civic, Public health and environment issues, Work and organizations, General cases of collective action problems, such as the management of common-pool resources, Economic development, and Democracy and governance.

The explosive diffusion of the concept implies that it has been defined and operationalized in many and varied ways. Some authors or trends put emphasis on structure and networks, some others in its content including norms, trust and common values: some of them understand it as an individual resource and others as a collective one including groups, regions, countries or even whole cultures (Torche & Valenzuela, 2011). It has been observed in all kind of fields and different scenarios (from industrialized countries to developing ones) but also it has been used as a dependent or independent variable (Brunie, 2009).

The profuse academic production and even the wide information available in non-academic publications has led some authors to consider that SC belongs to the category of

essentially contested concepts in social science in company with such concepts as culture, power, and the rule of law (...) That is, its coherence and usefulness rest not on a clear consensus regarding its definition and measurement, but on its capacity to draw attention to salient features of the social and political world (...) that are of significance in their own right and play a role in valued aspects of everyday life (Woolcock, 2010, p. 470).

Some other authors have pointed out that it is a *Fuzzy concept* (Huber, 2009) consequently, it is driven in a diffuse way and without contours (Millán & Gordon, 2004, p. 712).

As we will explain in depth in Chapter 2, from our point of view this is due to SC concept has transited through a series of at least six *stages* (not necessarily lineal or diachronically articulated) that we have called as Intellectual basement, Incubation, Eclosion, Expansion, Operationalization and Criticism: each one of them defined by authors, moments or distinctive characteristics contributing to the current polysemy of the concept.

Although we acknowledge the confluence of multiple intellectual bases and the authors' contributions which shaped the current uses of the SC concept, we argue that the first great division of approaches can be tracked from the *founding fathers* in the Eclosive stage, Pierre Bourdieu and James Coleman. The second division, a more recent and intense one occurred through Robert Putnam's studies in Expansion and Operationalization stages. In the latter, two long ways are opened: the Eclectic which practically involves any idea of SC, and the Relational which remains close to reticular and resources notions although with some conceptual and methodological divisions between both notions.

Thereby, the next Chapter is entirely dedicated to this issue. We discuss the concept of SC and we typify a conceptual map through the review of different approximations among which we identify and describe the one we use here: it is an essentially relational one which differences and coincidences with other approximations of normative, community, collective nature, etc. are also highlighted in this section. This precision is essential because, as we have said, it is evident that the concept moves in a complex conceptual framework involving multiple perspectives, methods and indicators not always convergent.

In the pile of definitions composing this framework, social networks appears as a constant concept (some times literally and other times metaphorically). Therefore, we have the conditions to argue that once we are centered in the interactions and relations as an analytical and explicative base, not only we obtain a visible conceptual order, but at the same time, we obtain valid reliable instruments and indicators for the estimation of SC.

Hence, a first distinctive characteristic of this dissertation is that SC is conceived from a relational comprehension with two inseparable elements: networks and resources. This theoretical argument plays a central role in the research design but also in the methodological contributions to which we will refer later. We depart from a definition that links both relational approaches whose constitutive views we will be analyzing through this text (see section 2.4).

From the hypothetical level of SC to its measurement in industrial clothing enclaves

As it is further exposed in Chapter 2, differentiation and stratification concepts are fundamental for the relational view of SC, particularly for its positional or resources approach, but also for the reticular one, given that it supposes that these factors have an impact on the actors' relational configurations, not only regarding to the homophily effect but also to the possible combinations of bonding and bridging; in other words, to which in this dissertation we call social cohesion and insertion.

According to this network – resources view, we set two general hypotheses, being the first:

Hypothesis of Social Capital unequal distribution: *SC is unequally distributed according to variables associated to both social stratification and the composition and structure of social networks, so that the potential access of individual actors to social resources embedded in their networks is related to both their own position in social structure and the configurations of their personal network.*

As it is explained in Chapter 2, from the assumed theoretical framework it is possible to consider occupational structure as a proxy of the social one. This idea allows us to suggest the second general hypothesis which complements the first one:

Hypothesis of the differentiated relational configurations in the occupational structure: *Occupational structure, as a reflect of social structure has a hierarchically differentiated pyramidal form with segmented labor strata. At the top of this pyramid are the occupations (or positions) having the greatest resources in diverse fields. These positions are few and are occupied with few actors (position occupants). In this structure, there are very diverse social networks in which actors tend to interact and relate to people with similar occupations or with the same level of status or prestige, with different intensity (Homophily – Bonding*

Cohesion); at the same time they are linked in differentiated forms with other positions occupants in different strata (*Heterophily Bridging Insertion*).

Later, it will result evident that these wide proposals are framed, in one hand by the so-called Theory of social structure and action (2001b) and/or Network's theory of Social Capital developed by Nan Lin (1999, 2001a, 2008), as well as by the subsequent studies made together with his colleagues (Lin & Dumin, 1986; Lin, Fu, & Hsung, 2001; Lin & Erickson, 2008b) from which we take their central methodology, the Position Generator, collecting and operationalizing propositions such as *the social capital, the strength of position* and the *strength of weak ties*.

In the other hand, our proposals are framed by Social Network Theory and Social Network Analysis, specifically in the variant developed by Christopher McCarty (2002) and colleagues who propose to use diverse methods and ARS measurement indicators to study ego-centered or personal networks (Molina, 2005; Maya-Jariego, 2001; Lubbers, Molina, & McCarty, 2007; Lubbers, 2012; Domínguez & Maya-Jariego, 2008; Lozares, Verd,& Barranco, 2013; Molina, Maya-Jariego,& McCarty, 2013).

From the two general hypotheses just described and from other series of arguments presented through this dissertation, we address a set of independent assumptions or secondary hypotheses. Our central objective is to prove these hypotheses through one or more relational SC methods which will be briefly exposed below. As an example, we can expose that hypothetically:

The higher the position of an actor in the occupational structure the higher: (i) the potential access to SC available in his/her personal network, (ii) his/her Human Capital represented by his/her academic level, (iii) the proportion of SC coming from spaces different from the local one, (iv) the SC obtained through weak ties in his/her network, and (v) the amount of Bridging SC.

Another distinctive characteristic of this dissertation is the selection of the investigation scenario. By choosing some industrial clothing enclaves, we have the intention to verify if these general hypotheses and their specific

derived assumptions can be accepted, even in contexts supposedly less socially and economically unequal than others, that means, those more typical or classic .

All this help to define another of our primary objectives that is to test the Relational SC theory under extreme conditions, which represents a methodological challenge providing a fertile empirical context for reflection and analysis.

In doing so, Chapter 3 includes a descriptive contextualization of the three enclaves -or atypical localities- in which workers SC is dimensioned. We emphasize their productive specialization by describing a set of statistical data concerning human development, poverty, marginalization, social backwardness and inequality levels. Such indicators allow us to evaluate if these localities have, as has been supposed, a *di use or attenuated* social differentiation.

Consequently, in Chapter 4 we describe the methodological proposal for defining and operationalizing the many ways to estimate the relational SC used in the dissertation. We also determine the designs for the diverse studies conducted by us: consistently with both main approaches of the relational approach (positional and reticular), we first design a measurement through the Position Generator Method (PGM) and later a second and independent measurement through the Ego-centered or Personal Network Analysis Method (PNAM).

This process, along with other considerations to which we will refer in different sections of this dissertation lead us to establish a theoretical methodological hypothesis described as follows:

Hypothesis of the complementarity of relational analytical approaches: *By being theoretically consistent and methodologically complementary to each other, reticular and positional approaches are capable to be integrated into a common set of procedures in order to estimate Individual Social Capital.*

Basically, searching the confirmation of this assumption becomes an original methodological contribution of this dissertation: the proposal of a dual

estimation of the relational SC that we have called Positional-Reticular Method (PORM).

As it is described in Chapter 4, this method adds and combines the most representative SC s indicators from the PGM with the reticular analysis made through the PNAM. Such addition and combination takes place through a series of adaptations and pertinent developments. This proposal is generated from diverse theoretical argumentations, but also from the identification of particular weaknesses and empirical potentialities of each traditional method mentioned above.

In Chapter 4, we also refer to the multiple strategies of data processing and analysis involving these measurements, but also to the technical resources used.

Three estimations of relational SC

Data analysis and interpretation begin in Chapter 5 where we describe the study conducted through the PGM consisting in the application of a Position Generator to a sample of informants (N=25) from the MUMA. This instrument was built through a previous mixed-method design study conducted in Uriangato, which allow us to fulfill the objective of having a Position Generator that is sensitive to highly productive specialization and low social differentiation contexts. At the same time, this instrument balanced the local perception of occupational prestige and the international standard scales. It is, therefore, a locally pertinent and an internationally comparable instrument.

Then, the results of relational SC s estimation through classical indicators of PGM such as Total Positions or Total, Average and Maximum Prestige Accessed by the actors are described in this section. In addition, the distribution of SC according to diverse spatial, relational and proximity attributes under the above described hypotheses is analyzed.

The second estimation method, the PNAM, was implemented in a personal network study conducted in the three localities (N=75). Thus, in Chapter 6 we describe the indicators of composition and structure of networks for the

different groups of workers, exemplifying by some representative individual cases.

This Chapter confers strong emphasis on the analysis of occupational homogeneity – heterogeneity and elemental/specific homophily – heterophily, due to the purpose is to observe the ways in which productive specialization reflects on the composition of actors' social circles. In this sense and according to the general hypotheses, in the specific case of PNAM we suggest what we call:

Hypothesis of Inbreeding Occupational Homophily: *personal networks include a high proportion of Alters working in activities within the same occupational Ego's Occupational group, or sharing the same Position in Occupation.* This homophilic effect means that we talk about prestige levels or similar occupational status, but also it is observed in respect of other Ego's socio-demographic attributes.

Additionally, as a consequence of our reflections about the *dimorphic district* we hope to find peculiar close forms of productive interaction in these localities, particularly carried out between clothing production workers and clothing sales ones. In fact, we have suggested another hypothesis called:

Hypothesis of Occupational Heterophily: *heterophilic relationships are identified between the diverse groups of workers in manufacturing and trade of clothing.*

A central section in this chapter provides measurements for occupational cohesion and insertion of groups, derived from clustered graphs indicators.

Chapter 7 is an extended analysis of the composition of networks. Its objective is to analyze the projection of SC within the territory. Due to issues related to territorial space have great interest to this dissertation, we have decided to address them separately, and to some extent in detail. The main hypothesis we intend to prove from these data is called:

Hypothesis of Localization: *Personal networks of clothing industry workers are strongly concentrated in their own localities but they have important external links in translocal and transnational spaces.*

In this case, the analytic strategy is firstly to observe the distribution of personal contacts according to a typology of spaces (local, translocal and transnational with their own subdivisions), secondly, to analyze their geographical dispersion from two indexes that consider the coordinates and distances between Ego-Alter and also between every pair of Alters. Finally, we represent the personal network graphs through geographically referenced maps which allow to analyze their distribution in concrete localities and regions.

The obtained results of SC's estimation through the third and last method proposed by us, the PORM, are addressed and examined in Chapter 8. In principle, we make an analysis of the processes of status attainment of the 75 informants categorized in groups. Technically, this is an approximation of their labor paths highlighting some parts of them, from the ascribed or inherited status (represented by their parents' status) to the first, previous and current occupation (achieved status).

We have supposed that this process of status attainment is evidently linked to the *Hypothesis of the Social Capital unequal distribution* as well as to the *Hypothesis of the differentiated relational configurations in the occupational structure*. In this way, we can suppose that:

Actors' labor paths have identifiable common patterns, according to the occupational group in which they are currently performing. In such patterns, there will be a constant: the greater the ascribed occupational status, the greater the status of the first occupation, consequently, the greater the current occupation one. We will also prove there is a positive correlation between Human Capital (represented by the academic level) and the socio-economic status of actors' occupations in the diverse stages of their labor paths.

Next, we will report data regarding positional indicators of SC for the different groups. Among these data, as an innovation of the dual method,

we highlight our estimations of the Intra-class Accessed Positions (IAP) and Extra-class Accessed Positions (EAP) as well as the corresponding scores of Bonding and Bridging SC that they respectively generate. We also analyze occupational, relational, proximity and spatial sources from which SC comes from and finally, these results are compared with the results obtained from the PGM.

From independent estimations of SC to integrative analysis and conclusions

Our considerations about the peculiar and atypical configuration of occupational and social structure in clothing industry enclaves (such as the *attenuated differentiation* or the existence of *dimorphic districts*) along with the deliberated introduction and analysis of the homophily bonding cohesion dimensions, as a complement to a positional analysis purely based on the principle of differentiation, lead us to consider an:

Hypothesis of Atypical Relational Configurations:

Alternatively, it is possible to identify diverse relational patterns of clothing industry workers in the studied localities. These patterns are arranged in general types of personal networks reflecting the configuration of atypical social and occupational structures. The patterns to which we refer are not necessarily consistent with the type, level of prestige or status of actors' occupations.

Thus, Chapter 9 introduces two alternative integrative forms of data analysis. As we have confirmed and as will be exposed later, the three used methods effectively show some discrepancies between the theoretically expected CS levels of workers' groups and those actually observed. We attribute this fact to the so-called phenomenon of the atypical character of these localities expressed by relational configurations not exclusively linked to the occupational scope.

First, we present a Personal Networks Typology identified from diverse key variables that allow us to clarify this discrepancies conducting to findings

with a significant interest about diverse theoretical assumptions of SC largely taken for granted.

Second, we carry out a clustered graphs analysis in which occupational categories are replaced for a series of classes determined by the occupations status or prestige. This allows to examine how the personal networks sample reflects the occupational and social stratification of the studied localities, generating new evidence about the attenuated differentiation previously mentioned.

Finally, Chapter 10 summarizes the main results and findings of our research; it also establishes limitations, strengths and possibilities for future developments from this dissertation.

Why *one more* dissertation about Social Capital?

When thinking about the origin of the specialization in the clothing industry in his city, one of our informants asked himself: Who would get the idea to choose an overcrowded labor activity? Can one be different in something that too many people is doing at the same time and at the same place? Can we still do something new here? .

This interview, hold at the beginning of our investigation process forced us to question ourselves in a similar way: Why another investigation about SC? Is it possible to say something else or to do something new?

An initial answer came from observing the particular dynamic of the studied localities: *Specialization also counts*. Not only that, but at the end of the day it becomes their main competitive advantage.

This insight also implied that, in the core of the dissertation, even in virtual contraposition to certain principles frequently taken by granted in the study of SC, underlie particular arguments such as the one affirming that redundant resources under determined conditions are fundamental for the success of actions, including of course, the instrumental ones.

In this dissertation, from the evidence of our data and even all their limitations, we will demonstrate how actors can access to high levels of SC through different relational configurations, either in dense or sparse, homogeneous or heterogeneous, local or translocal networks: *looking inside the enclave or beyond it*.

These localities show us that even in the specialization, in the redundancy, in bonding, there are possibilities: not only survival possibilities, but also those ones leading to success. With these ideas we do not pretend to deny or question the fundamental importance of diversity, differentiation or bridging, but rather to complement them over a notion of contingency. To paraphrase an old famous saying: *As much bridging as possible, and as much bonding as necessary*.

Therefore, if we have done one more dissertation about Social Capital is because our objectives are congruent with such conviction: on the one hand, even from the noticeable redundancy and overexposure of SC, we intend to contribute to its conceptual order through a proposal focused on the relational perspective that can be distinguished from predominant eclecticism.

On the other hand, we aimed to introduce some distinctive features such as testing the traditional theories and assumptions in settings that we denominate extreme, or the methodological effort to estimate SC from two different relational approaches, reticular and positional. Furthermore, by supposing their complementarity we decided to propose, develop and use an alternative dual measuring form which allow us to overcome the weaknesses while taking advantage of the potentialities of both approaches.

Perhaps there is nothing new behind the idea of Social Capital, but we can be sure that not everything has already been said. With this idea in mind, we conceived and conducted the research that is described in the following chapters.

Capítulo 1

Introducción

De la producción de ropa a la producción sociológica

Comienza a caer la tarde al sur del estado de Guanajuato, en el centro occidente de México. Más de un millar de persianas metálicas a lo largo de kilómetros y kilómetros de calles comienzan a descender, evidenciando que se trata de la hora de cierre de los comercios. Parecería que la señal provino de otro millar de puestos semifijos al pie de las aceras, que paulatina pero temporalmente fueron vaciándose de mercancía. Cientos de exhibidores de alambre son descolgados de paredes y techos. Los clientes, que han venido de muchos rincones del país, en automóviles particulares o autobuses colectivos, se apresuran para hacer las últimas compras del día. Se les ve cargando grandes bolsas de mercancía, bien sea para su consumo propio o para revenderlas en otras ciudades.

Entre todos estos comercios hay alguna farmacia, fonda, papelería o tienda de helados; hay de todo. Pero la inmensa mayoría de estos negocios se dedican a la venta de ropa. Durante todo el día, las calles lucieron agitadas, aglomeradas y, sobre todo, multicolores, debido a los millones de blusas, pantalones, abrigos, suéteres, interiores, trajes deportivos, vestidos de noche, pijamas para niño y un largo etcétera, que se exhiben en aparadores, paneles y maniqués que se confunden entre los ríos de gente.

No se trata de una feria o una enorme exposición: se trata del más grande y reconocido enclave de comercio y producción de ropa en el país.

Porque casi en paralelo, allí mismo, en otro millar y medio de unidades económicas, trabajadores y empleadores comienzan a bajar los interruptores de la energía eléctrica, a limpiar las máquinas de coser, tejer o bordar; a recoger la pedacería de tela, los carretes de hilo, las agujas rotas; a descargar el camión de los rollos de tela para el día siguiente; a cargar la camioneta que saldrá de madrugada a repartir mercancía. Lo mismo ocurre en fábricas instaladas en naves industriales, que en pequeños talleres familiares ubicados en domicilios particulares. Son los miles de mujeres y hombres responsables de producir casi todo el volumen de la ropa que se vendió a lo largo del día y que se ha comercializado a ese ritmo desde hace más de treinta años.

Estamos en lo que una etnógrafa folclorista (Lattanzi, 2011) ha llamado alegóricamente *Textitlán*: es la zona metropolitana de Moroleón - Uriangato (ZMMU), dos municipios conurbados cuyas principales actividades son la producción y el comercio de ropa. De ellas depende directamente la mayoría de las poco más de cien mil personas que ahí habitan, y otra buena parte encadena sus actividades económicas a esta industria. Estamos en uno de los centros más dinámicos del vestido, en *La tienda de ropa más grande de México*, en una fascinante aglomeración comercial y productiva especializada.

Un poco más al centro y al norte del país, en una tradicional y conservadora, pero económicamente pujante región, conocida como Los Altos de Jalisco, otro pequeño poblado también es conocido por su elevada especialización en la industria del vestido. Villa Hidalgo es un municipio con características más rurales o menos urbanas que Uriangato y Moroleón, pero con una dinámica productiva y comercial muy similar, basada de forma intensiva en la producción y venta de ropa.

Visitar estos poblados y hablar con sus habitantes, con las personas que trabajan en estas actividades, que reciben y a su vez dan en herencia sus saberes y prácticas, que han construido una cultura y una serie de lógicas sobre el trabajo, la convivencia social y el desarrollo, representa un semillero de interrogantes y temas de estudio en los ámbitos social, económico, geográfico, etc. Este tipo de localidades, en las que se entretajan de manera natural y particular las relaciones sociales, los aspectos productivos y la dimensión territorial, desde hace tiempo que han llamado la atención de los académicos.

Invariablymente que estas configuraciones productivas locales remiten a la idea de los Distritos Industriales (DI) planteada originalmente por A. Marshall a fines del siglo XIX y retomada con cierto entusiasmo a partir de los años 70 del pasado. En la tesis de Piore y Sabel (1984), estos distritos, ejemplificados en el caso italiano, se ubican entre las formas de especialización flexible, que significan una ruptura con el modelo fordista de producción.

Un DI puede definirse como una entidad socio-territorial que se caracteriza por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada. En el distrito, al contrario que en otros ambientes, como las ciudades industriales, la comunidad y las empresas tienden a fundirse (Becattini, 1992, p. 62-63); o bien como sistemas productivos definidos geográficamente, caracterizados por un gran número de empresas que se ocupan de diversas fases y formas en la elaboración de un producto homogéneo. Un aspecto importante es que una gran proporción de esas empresas son pequeñas o muy pequeñas (Pyke y Sengenberger, 1992, p. 14).

De hecho, una buena parte de los estudios previos que abordan estas poblaciones se caracterizan precisamente por sus esfuerzos en encontrar correspondencia con el modelo de la especialización flexible propio de los DI italianos (Cota, 2004; Vangstrup, 1995; García-Macías, 2002, 2003). Esta línea de análisis se ha abordado respecto a otros distritos mexicanos, por ejemplo de la producción de calzado (Rabelotti, 1995; Brown y Domínguez, 1997), textil (Rosales, 2003) y de la confección de ropa (Arias y Wilson, 1997), entre otros. Más recientemente, Villa Hidalgo ha sido estudiado con un énfasis en las formas laborales actuales (Gil, 2010).

Las especificidades locales difícilmente coinciden rubro por rubro con los *checklist* mediante los que se ha pretendido comparar a estas poblaciones con los DI. Los problemas de encuadre comienzan cuando se llega a identificar lo que tempranamente habían advertido Amin y Robins (1991, p. 201) en relación a que, en ocasiones, la pretendida flexibilidad tiende a referirse simplemente a una capacidad para sobrevivir y, basándose en una tradición artesanal, a responder a los nuevos diseños y a las nuevas señales del mercado. También se refiere a la autoexplotación y al empleo de mano de obra familiar, a la evasión de aportaciones tributarias y de seguridad social, y al uso recurrente de una

fuerza de trabajo femenina, joven y barata. Estas características se presentan con diferente intensidad en estas localidades.

Adicionalmente, la presencia de discrepancias en torno a los niveles de confianza, el bajo asociacionismo interempresas, el escaso o nulo apuntalamiento institucional, entre otros factores, han llevado a algunos autores a denominar a estas aglomeraciones como *Distritos Industriales Sui Generis* (Rosales, 2003) bien como *Distintos Industriales* (García-Macías, 2002).

Más allá, aunque de ello no nos ocupamos en esta tesis, para nosotros no parece arriesgado suponer que la prevalencia del comercio *in situ* como actividad predominante, y probablemente como causa y no como efecto de la dinámica industrial del vestido en las localidades concretas (i.e. se produce ropa porque ahí se vende y se compra ropa, y no viceversa), pueda sugerir la existencia de un *distrito dimorfo*, en el que coexisten sinérgicamente el componente primigenio del sector terciario (no industrial) y en torno a él una aglomeración de empresas productoras.

Este tipo de distrito, a la manera de Jano Bifronte, consiste también de dualidades concretas en otros sentidos más atípicos pero en normal coexistencia, como las de formalidad - informalidad, alta tecnología - artesanado, moda - tradición, exportación - mercado local, marcas originales - *pass-o* , espacios productivos - reproductivos, etc., así como otros de carácter relacional que describiremos en esta tesis.

En cualquier caso, más allá de la idea del distrito italiano *neto* , hay una multiplicidad de términos con los cuales se designan las también múltiples configuraciones a que nos referimos. Ramírez-Pasillas (2007), por ejemplo, para su análisis aglutina bajo el concepto de *cluster* una serie de denominaciones, tales como DI Marshallianos, Clúster industriales, *Milieux* innovadores, Redes industriales y Sistemas de Producción Localizados, entre otros.

Grossetti (2004) elige la denominación genérica de Sistemas Locales de Producción para desarrollar una tipología en la que se ordenan y describen múltiples configuraciones según los contextos y los tipos de empresas implicadas, superando la concepción del distrito ⁴, por oposición a los

⁴Para Grossetti, el concepto de distrito se refiere a concentraciones de pequeñas

tecnopolos , es decir aglomeraciones generalmente urbanas y altamente tecnificadas (Como Silicon Valley), y en la que se incluyen, al menos, otras cuatro configuraciones tales como los sistemas de *outsourcing*, las actividades poco comunes en el mercado mundial (el cine en Hollywood, las finanzas en Manhattan o la moda en París), los servicios metropolitanos o los sistemas agroalimentarios.

En efecto, el concepto de Sistema Productivo Local (SPL)⁵, como lo concibe Garofoli (2002) resulta útil para ordenar el mosaico conceptual a que nos referimos, ya que se basa:

en la más amplia definición de un modelo organizacional de producción con una base territorial establecida, con fuertes interrelaciones entre el sistema productivo y el sistema socio - institucional local. Esto a su vez tiene implicaciones para las economías externas, derivadas del denso intercambio de bienes e información dentro del sistema productivo, y de la continua producción y reproducción de conocimiento específico, de experiencia profesional y formas de regulación social que caracterizan al territorio y que no pueden ser exportadas a dondequiera (p. 232).

A nuestro juicio, la principal fortaleza de este planteamiento radica en que el concepto:

combina las características de un modelo productivo, un modelo espacial y un modelo social: las tres dimensiones (económica, espacial y social) no son separables a causa del estricto enlazamiento de las variables y su interdependencia mutua (p. 232).

y medianas empresas, generalmente en zonas semi rurales o pueblos pequeños. En ellas no existe una orientación a la investigación y el desarrollo (puesto que generalmente se especializan en productos tradicionales); el intercambio de información se circunscribe a lo técnico o a los mercados; los recursos intercambiados normalmente consisten en préstamos en efectivo; la coordinación se da sobre la base de los salarios y los contratos; la expresión política son las colectividades locales, la movilidad de a población es sedentaria y las relaciones dominantes son de familia, escuela o trabajo.

⁵Véase también Paunero, Sánchez, y Corona (2007).

Incluso la noción de Enclave productivo (o industrial), originalmente utilizada para definir aquellos centros de producción relativamente aislados, que son o fueron por largos períodos, propiedad de compañías extranjeras escasamente vinculadas a las economías nacionales y que poseían una organización social del tipo pueblos compañía (Zapata, 1977) ha sido retomada, como lo hacemos en esta tesis, para designar estas localidades geográficamente bien delimitadas, altamente especializadas en una actividad productiva, y cuya organización y estructura sociales están fuertemente vinculadas o en cierto modo determinadas por tal especialización (García-Macías, Molina, y Maza, 2013).

Concebimos al Enclave como la segregación espacial de una determinada actividad económica especializada, cuyas sinergias derivadas son tradicionalmente la escala, circulación de la fuerza de trabajo, capital, conocimiento y *serendipity* (Molina, 2013).

Esta tesis, sin embargo, no tiene como uno de sus propósitos centrales abonar a la discusión sobre los términos o denominaciones utilizados para definir o caracterizar estas poblaciones concretas. En otros escritos (García-Macías, 2013b; Maza, García-Macías, y Ortega, 2011) hemos argumentado que la especialización productiva basada en pequeñas y medianas empresas y el éxito relativo en el desempeño económico de las poblaciones que estudiamos están ahí, pero no necesariamente en forma de DI típicos sino más bien de localidades *atípicas*, que apuntan hacia configuraciones y especificidades únicas, difíciles de ser explicadas exclusivamente desde lo macro, pero que mejor se pueden comprender desde los espacios meso y micro. Estas reflexiones las basamos en diversas características distintivas que hemos podido identificar en estas y en otras localidades:

Procesos de industrialización atípicos, en los que el desarrollo se ha dado a partir de iniciativas naturales locales, normalmente sin intervención de una política pública o industrial deliberada. Se trata de localidades que combinan lo rural con lo urbano, a partir de micro, pequeñas y medianas empresas, sobre todo talleres de corte familiar, casi siempre con alta concentración en torno a una actividad productiva y en las que coexisten procesos artesanales con otros tecnológicamente avanzados. Estas localidades no necesariamente comparten las características del DI ideal (Lozares, Molina, García-Macías, y Maza, 2011; Maza y cols., 2011).

Trabajo precario, entendido como aquél que presente una o más características en oposición al trabajo típico ideal. Nos referimos al trabajo (i) inestable, sin contrato o seguridad social y no necesariamente de tiempo completo; (ii) que no siempre se realiza en espacios industriales fijos, sino que también puede darse en otros espacios, a veces incluso en los reproductivos; (iii) en el que el trabajador no necesariamente pertenece a una sola empresa o está subordinado a un solo patrón, sino que posiblemente trabaje para dos o más, desarrollando actividades mixtas en el mercado de trabajo; (iv) que se pueda catalogar como empleo no asalariado, precario o arriesgado; (v) que se desempeña en la informalidad o ilegalidad, etc. Estos modelos implican, contrario a los modelos tayloristas fordistas, la combinación de espacios y de lógicas (lo productivo-reproductivo, la ganancia-los afectos) (De la Garza, 2010; Nea, Olivera, Persia, y Trucco, 2010).

Estructura ocupacional especializada, que se traduce en una elevada concentración del mercado de trabajo en torno a actividades industriales o terciarias similares, dando lugar a procesos peculiares de configuración social de la ocupación, con trayectorias laborales y jerarquías ocupacionales propias que los caracterizan y que rompen con el modelo del trabajo asalariado (Lozares, Molina, y cols., 2011; Maza, 2013).

Desarrollo económico regionalmente diferenciado, ya que, pese a su carácter altamente informal y precario, estas localidades tienen mejores niveles de desarrollo humano y presentan menos pobreza, marginación, rezago social y desigualdad que otras ciudades o regiones geográficamente próximas. En ellas se resuelvan las necesidades de seguridad y certidumbre mediante formas cercanas a las estrategias de sobrevivencia, aunque no siempre están vinculadas a la pobreza (García-Macías, 2011). En este trabajo sintetizamos estas condiciones en la idea de una diferenciación social atenuada o diluida.

Nuestro argumento es que, en lo que hace al estudio de los modelos (productivo, espacial y social, en términos de Garofoli) propios a estas localidades, más que de un problema de *denominaciones*, se trata de uno de *comprensiones*. Por una parte afirmamos que las explicaciones económicas y/o sociológicas con las que, por separado, se ha intentado dar cuenta de esta realidad, hasta ahora resultan insuficientes, como se evidencia en la relativa

ausencia de literatura al respecto; por otra, que las no siempre confluentes aproximaciones macro y micro que se han utilizado para dar cuenta de estos fenómenos, tampoco han logrado llenar los vacíos explicativos identificados.

De modo que la propuesta de análisis de esta tesis implica, por un lado, la delimitación de un objeto de estudio que se concentre en un segmento particular de esa combinación de modelos, en este caso el social; y por otro, que ofrezca una perspectiva *meso* para su abordaje. Como a continuación se describe, específicamente nos interesa estudiar el Capital Social (CS) y las Redes Personales de los trabajadores/as⁶.

De las interacciones y relaciones a las preguntas de investigación

Uno de nuestros argumentos centrales consiste en que las interacciones y relaciones sociales representan una base analítica sólida para avanzar en la resolución de ese problema de *comprensiones* al que nos hemos referido. Es evidente que en el fondo de este argumento se encuentra, entre otras, la noción de *embeddedness* formulada por Grannovetter (1985), a partir de la cual es posible suponer que la acción económica no se da en el vacío, sino que está socialmente incrustada: para nosotros resulta clara la necesidad de incluir la dimensión social en el análisis de todos los procesos y actividades económicas entre las que destacan la innovación, la consecución de la eficiencia, la producción y el consumo- para lo cual resulta útil la perspectiva de la estructura relacional y del Capital Social (Semitiel y Noguera, 2004, p. 7).

En forma consistente con el objeto de estudio de la sociología económica, que no pretende estudiar el comportamiento económico de individuos atomizados, sino la red de relaciones que determinan su participación en el mercado, en el contexto de estructuras sociales y de arreglos institucionales específicos que se modifican con el desarrollo de la sociedad (Pozas, Mora, y Pérez, 2004, p. 10) sostenemos que el estudio del CS y las redes personales de

⁶En esta tesis, en coincidencia De la Garza (2010) se entiende al trabajo de una manera *amplia*, que supere el concepto tradicional de empleo y que por lo tanto pueda incluir bajo la acepción de trabajadores/as, tanto a asalariados como no asalariados, estables o precarios, clásicos o no clásicos, autoempleados, informales, extralegales, etc., incluidos desde luego los pequeños empresarios.

los actores en los procesos productivos tiene la capacidad para arrojar suficiente luz a fin de comprender, desde un punto de vista más completo -y complejo- la dinámica de la actividad económica en estas localidades.

Suponemos en principio que tal como lo ha expresado Grossetti, la atmósfera industrial de Marshall no es más que una metáfora. Para beneficiarse de los efectos de proximidad en un sistema de producción local, no es suficiente con respirar el aire más o menos contaminado. Se debe conocer gente, establecer relaciones, construir redes (2004, p. 169).

Por encima de dictaminar que estas localidades están simplemente bendecidas por redes vibrantes y normas de participación cívica (Putnam, Leonardi, y Nanetti, 1993), partimos de la convicción de que las relaciones, materializadas en redes sociales que pueden adoptar configuraciones peculiares y específicas de acuerdo a los diversos contextos económicos, espaciales y sociales, no siempre son guiadas por la buena voluntad y tampoco se configuran necesariamente de manera igualitaria o equitativa, sino que reflejan y reproducen mecanismos y procesos más amplios de diferenciación social.

De manera muy amplia y como punto de partida, podemos situar esta tesis en el marco del Interaccionismo Estructural, que se fundamenta en la interacción-relación entre agentes como generadora de los fenómenos o hechos sociales y como base de su pertinencia social (Degene y Forsé, 1994; De Federico De La Rúa, 2009; López-Roldán y Lozares, 2012).

Consecuentemente, las interrogantes detonadoras de esta tesis en cuanto a proceso de investigación sociológica, en principio son elementales y directas:

Qué características y mecanismos sociales, específicamente de tipo relacional, subyacen, sostienen y probablemente contribuyen a explicar la dinámica productiva de estas localidades? Cómo se relacionan, a nivel individual y colectivo, los trabajadores/as que intervienen en los múltiples componentes de estas intrincadas y arraigadas -local e históricamente- redes de producción y comercialización? Es posible identificar patrones relacionales amplios en los diferentes colectivos de trabajadores? Cómo impactan, o se reflejan en sus relaciones personales las características distintivas de estas poblaciones, tales como la elevada especialización, las dualidades productivas y comerciales, o la supuesta diferenciación social *atenuada*? en suma, cuáles son las características de su CS Relacional?

Del CS difuso al Capital Social Relacional

Para Woolcock (2010) resulta difícil encontrar un término que en los años recientes haya experimentado un crecimiento tan espectacular como el de CS. Señala, por ejemplo, que en una búsqueda en Google Scholar en el año 2008, el término (en inglés) apareció incluido alrededor de 16 mil veces en títulos de libros, capítulos o artículos en revistas: cerca de la misma cifra que obtuvo el término partidos políticos. Mientras que en la década de los ochenta apenas se empleaba en un centenar de publicaciones, su utilización fue creciendo paulatinamente, de tal suerte que en ciertos años fue incluso más citado que el de globalización.

Indudablemente, el CS ha cobrado una gran popularidad para el estudio de diferentes aspectos de la realidad social, en múltiples escenarios y desde distintos niveles de análisis. Trasciende las fronteras del ámbito académico y es ampliamente utilizado por el público y los tomadores de decisiones en todo el mundo (Torche y Valenzuela, 2011), de tal modo que es una de las más exitosas exportaciones de la sociología hacia otras ciencias sociales y al discurso público (Portes, 2000).

El mismo Woolcock (2010) identifica al menos nueve rubros en los que el CS ha sido más frecuentemente utilizado: Problemas en el ámbito familiar y de los jóvenes, Violencia y crimen, Escuela y educación, Vida comunitaria virtual y cívica, Salud pública y temas ambientales, Trabajo y organizaciones, Casos generales de problemas de acción colectiva, Desarrollo económico, y Democracia y gobernabilidad.

La explosiva difusión del concepto implica que se le haya definido y operacionalizado de diversas maneras. Algunos autores o corrientes hacen énfasis en la estructura y las redes, otros en su contenido, incluyendo normas, confianza y valores comunes: unos lo entienden como recurso individual y otros como colectivo, incluyendo grupos, regiones, países o incluso culturas enteras (Torche y Valenzuela, 2011). Se ha observado en todo tipo de campos y en varios escenarios (de los países industrializados al mundo en desarrollo) o se ha visto como variable dependiente o independiente (Brunie, 2009).

La profusa producción académica y de divulgación ha llevado a algunos autores a considerar que el de CS pertenece a la categoría de

conceptos socialmente impugnados en ciencia social, en compañía de otros tales como cultura, poder o estado de derecho [...] esto es, que su coherencia y utilidad no descansan en un claro consenso en relación a su definición y medida, sino en su capacidad de llamar la atención hacia características sobresalientes del mundo social y político [...] que tienen un significado en sí mismas y juegan un rol en aspectos valiosos de la vida cotidiana (Woolcock, 2010, p. 470).

Otros autores han señalado que se trata de un concepto difuso (Huber, 2009) y que en consecuencia se ha impulsado así, de manera difusa y sin contornos (Millán y Gordon, 2004, p. 712).

Desde nuestro punto de vista y como lo exponemos con mayor amplitud en el Capítulo 2, esto se debe a que el concepto de CS ha transitado por una serie de al menos seis etapas, no necesariamente lineal o diacrónicamente articuladas, que hemos denominado como de Basamento intelectual, Incubación, Eclósión, Expansión, Operacionalización y Crítica: cada una de ellas definida por momentos, autores o características distintivas que contribuyeron a la polisemia actual del concepto.

Sin dejar de reconocer la confluencia de múltiples bases intelectuales o las aportaciones de los autores que perfilaron los usos actuales, sostenemos que la primera gran división de enfoques se puede rastrear hasta los padres fundadores en la etapa Eclósiva, Pierre Bourdieu y James Coleman; la segunda, más intensa y reciente, se da a partir de los trabajos de Robert Putnam en las etapas de Expansión y de Operacionalización. En esta última se abren dos grandes avenidas: la Ecléctica, donde cabe prácticamente cualquier idea sobre el CS; y la Relacional, que se mantiene apegada a las nociones reticular y de recursos, aunque con ciertas divisiones conceptuales y procedimentales entre ambas.

Así, el siguiente capítulo de esta tesis está dedicado enteramente a esta temática. En él se discute el concepto de CS, se tipifica un mapa conceptual a través de la revisión de las diferentes aproximaciones y se identifica y describe la que aquí utilizaremos: esencialmente una de tipo relacional, cuyas diferencias y coincidencias con otras de carácter normativo, comunitario, colectivo, etc., se subrayan en ese mismo apartado. Esta precisión resulta fundamental porque,

como hemos dicho, es evidente que el término se mueve, de banda a banda, en un complejo entramado conceptual que involucra múltiples perspectivas, métodos e indicadores no siempre convergentes.

Al ubicar a las redes sociales como una constante (a veces literal y a veces metafóricamente) dentro del cúmulo de definiciones que componen este entramado, estamos en condiciones de argumentar que, una vez centrados en las interacciones y relaciones como base analítica y explicativa, no solo se obtiene un visible orden conceptual, sino que al mismo tiempo se dispone de instrumentos e indicadores válidos, confiables y potentes para la estimación del CS.

De modo que la primera característica distintiva de esta tesis, es que concibe al CS desde una comprensión relacional que tiene dos componentes inseparables: redes y recursos. Este argumento teórico resulta central para el diseño de investigación y las aportaciones metodológicas a que posteriormente nos referiremos. Partimos de una definición que vincula ambos enfoques relacionales y cuyos puntos constitutivos iremos analizando a lo largo de este texto (véase la sección 2.4).

Del nivel hipotético del Capital Social a su medición en enclaves de la industria del vestido

Como se expone con mayor detenimiento en el Capítulo 2, para el enfoque relacional del CS los conceptos de diferenciación y estratificación resultan fundamentales, especialmente para su vertiente posicional o de recursos; aunque desde la reticular también se espera que estos factores tengan un impacto en las configuraciones relacionales de los actores, no sólo en lo que se refiere al efecto homofílico, sino también a las diferentes configuraciones de *bonding* y *bridging*; es decir, a lo que en esta tesis equiparamos a la cohesión e inserción sociales.

Al apegarnos a esta concepción de redes y recursos del CS, hemos planteado dos hipótesis generales que le resultan propias:

Hipótesis de la distribución desigual del Capital Social: *El CS se distribuye de manera desigual conforme a variables asociadas tanto a la estratificación social, como a la composición y estructura de las redes sociales, de modo tal que el acceso potencial de los actores individuales a los recursos sociales incrustados en sus redes, está relacionado tanto con su propia posición en la estructura social, como con las configuraciones de su red personal.*

Como se explica en el Capítulo 2, desde el marco teórico asumido es posible considerar a la estructura ocupacional como un *proxy* de la social. Esto nos permite plantear la segunda hipótesis general, que complementa a la primera y que denominamos como:

Hipótesis de las configuraciones relacionales diferenciadas en la estructura ocupacional: *La estructura ocupacional, como reflejo de la social, presenta una forma piramidal jerárquicamente diferenciada, con estratos laborales segmentados. En la cima de esta pirámide se ubican las ocupaciones (o posiciones) con mayores recursos en los diversos campos, que son las menos y están ocupadas por una cantidad menor de actores (ocupantes de las posiciones).*

En esta estructura se materializan redes sociales de configuraciones muy diversas, en las que los actores tienden a interactuar y relacionarse con personas en ocupaciones similares, o con el mismo nivel de estatus o prestigio que su propia ocupación, en diferentes intensidades (Homolía - Bonding - Cohesión); y al mismo tiempo, se vinculan en formas diferenciadas con los ocupantes de otras posiciones en distintos estratos (Heterolía - Bridging - Inserción).

Más adelante resultará evidente que estos planteamientos amplios están enmarcados, por una parte, en las denominadas Teoría de la estructura social y la acción (2001b) y/o Teoría de redes del Capital Social de Nan Lin (1999, 2001a, 2008), así como en los desarrollos junto a otros de sus colegas (Lin y Dumin, 1986; Lin, Fu, y Hsung, 2001; Lin y Erickson, 2008b), de quienes, además de su metodología central, el Generador de Posiciones, recogemos y operacionalizamos *proposiciones* tales como las del *capital social*, de la *fortaleza de la posición* y de la *fortaleza de los lazos débiles*.

Por la otra parte, se enmarcan en la Teoría y Análisis de Redes Sociales, específicamente en la vertiente iniciada por Christopher McCarty (2002) y sus colegas, quienes proponen utilizar diversos métodos e indicadores de medida del ARS para el estudio de redes egocentradas o personales (Molina, 2005; Maya-Jariego, 2001; Lubbers, Molina, y McCarty, 2007; Lubbers, 2012; Domínguez y Maya-Jariego, 2008; Lozares, Verd, y Barranco, 2013; Molina, Maya-Jariego, y McCarty, 2013).

De estas dos hipótesis generales y de otra serie de argumentos que presentaremos a lo largo de la tesis, se desprende un conjunto de supuestos independientes o hipótesis secundarias cuya comprobación, a través de uno o más de los métodos de CS relacional que enseguida expondremos brevemente, constituye nuestro objetivo central. Así, por ejemplo, podemos precisar que, hipotéticamente:

Cuanto más alta sea la posición de un actor en la jerarquía ocupacional, mayores serán (i) su acceso potencial al Capital Social disponible en su red personal; (ii) su Capital Humano, representado por el nivel de escolaridad; (iii) la proporción de CS proveniente de espacios diferentes al local; (iv) el CS obtenido a través de los lazos débiles en su red; y (v) el CS de tipo bridging.

Otra característica distintiva de esta tesis radica en que, al elegir como escenario de la investigación varios enclaves de la industria del vestido, se tiene la intención de verificar si estas hipótesis generales y sus supuestos específicos derivados, son observables y pueden aceptarse aún en contextos que, se supone, son social y económicamente menos desiguales que otros, llámense más típicos o clásicos .

Esto define otro de nuestros objetivos primarios, que consiste en *poner a prueba la teoría del CS relacional bajo condiciones extremas* , lo que significa un reto metodológico y provee un contexto empírico fértil para la reflexión y el análisis.

Para tal efecto, en el Capítulo 3 se realiza una contextualización descriptiva de los tres enclaves o localidades atípicas en las que dimensionaremos el CS de las y los trabajadores. Además de enfatizar en su especialización

productiva, describimos una serie de datos estadísticos censales que se refieren a los indicadores de desarrollo humano, pobreza, marginación, rezago social y desigualdad, y que permiten evaluar si en ellas existe, tal como hemos supuesto, una diferenciación social diluida o atenuada.

Posterior y consecuentemente, en el Capítulo 4 se describe la propuesta metodológica a través de la cual, por una parte, se definen y operacionalizan las diferentes formas de estimación del CS relacional que utilizamos; y por la otra, se determina el diseño de los diferentes estudios que llevamos a cabo. En congruencia con los dos enfoques principales de la vertiente relacional, es decir, el posicional y el reticular, primero diseñamos una medición a través del Método del Generador de Posiciones (MGP); después, y de modo independiente, una segunda a través del Método de Análisis de Redes Personales (MARP).

Este proceso, conjuntamente con otras consideraciones a las que haremos referencia en diversos momentos de la tesis, nos conducen a establecer una hipótesis de carácter teórico - metodológico, que describimos como:

Hipótesis de complementariedad de vertientes analíticas relacionales: *Las aproximaciones reticular y posicional, al ser teóricamente congruentes y metodológicamente complementarias entre sí, son susceptibles de ser integradas en un conjunto común de procedimientos para estimar el Capital Social Individual.*

Básicamente, la búsqueda de confirmación de este supuesto se traduce en una aportación metodológica original de la tesis: la propuesta de una forma dual de estimación del CS relacional, que hemos denominado Método Reticular Posicional (MRPO).

Como se describe en el propio Capítulo 4, dicho método consiste en añadir y combinar, mediante una serie de adaptaciones y desarrollos pertinentes, los indicadores más representativos para la estimación del CS a través del MGP, al análisis reticular que se realiza a través del MARP. Esta propuesta se genera a partir de diversas argumentaciones teóricas, pero también de la identificación de determinadas debilidades y potencialidades empíricas de cada uno de los métodos tradicionales antes citados.

En dicho espacio nos referimos también a las múltiples estrategias de procesamiento y análisis de datos que implican estas mediciones, así como a los recursos técnicos utilizados.

Tres estimaciones del CS relacional

En el Capítulo 5 comienzan propiamente el análisis y la interpretación de los datos. En él se describe el estudio realizado a través del MGP, consistente en la aplicación de un Generador de Posiciones a una muestra de informantes (N=25) de la ZMMU. Este instrumento fue construido a través de un estudio previo específico de diseño mixto (N=23), conducido en el municipio de Uriangato, que permitió cumplir el objetivo de *disponer de un Generador de posiciones sensible a contextos de alta especialización ocupacional y baja diferenciación social*, al tiempo que balanceó la percepción local del prestigio ocupacional, con las escalas internacionalmente estandarizadas. Se trata entonces de un instrumento *localmente pertinente e internacionalmente comparable*.

Allí se describen entonces los resultados de la estimación del CS posicional a través de los indicadores tradicionales del MGP, como las Posiciones Totales o el Prestigio Total, Promedio y Máximo Accedidos por los actores, y se analiza también la distribución del CS conforme a diversos atributos espaciales, relacionales y de proximidad, bajo la guía de las hipótesis antes descritas, cuando aplicables a este método.

El segundo de los métodos de estimación, el MARP, se aplicó en un estudio de redes personales que se condujo en las tres localidades (N=75). De este modo, en el Capítulo 6 se describen los indicadores de composición y estructura de las redes para los diferentes colectivos de trabajadores, ejemplificando con algunos casos individuales representativos. El énfasis en este capítulo se concede al análisis de la Homogeneidad - Heterogeneidad ocupacionales y la Homofilia - Heterofilia Elementales y Específicas, ya que el propósito es observar las formas en que la especialización productiva se refleja en la composición de los círculos sociales de los actores.

En ese sentido y en congruencia con las hipótesis amplias, para el caso específico del MARP, planteamos la que llamamos:

Hipótesis de homofilia endogámica ocupacional: las redes personales contienen una elevada proporción de Alteri que trabajan en actividades dentro del mismo grupo ocupacional de Ego, o que comparten su misma Posición en la Ocupación. Este efecto homofílico significa que hablamos de niveles de prestigio o estatus ocupacionales similares, pero que además puede observarse con respecto a otros atributos socio-demográficos de Ego.

Adicionalmente, como consecuencia de nuestras reflexiones sobre el *distrito dimorfo*, esperamos que en estas localidades se manifiesten formas peculiares y cercanas de interrelación productiva, especialmente entre los trabajadores de las ramas de producción y comercio de ropa. De modo que hemos planteado también una:

Hipótesis de heterofilia ocupacional: se identi can relaciones de carácter heteró lo entre los diversos colectivos de trabajadores de la manufactura y el comercio de ropa.

Un apartado central para este capítulo reporta las mediciones de la Cohesión e Inserción ocupacionales de los colectivos, a partir de indicadores de grafos agrupados.

El Capítulo 7 es una extensión del análisis de composición de las redes, que tiene por objeto analizar la proyección del CS en el territorio. Dado que los aspectos relativos al espacio territorial son de especial interés para la tesis, hemos decidido tratarlos aparte y con cierto grado de detalle. La hipótesis principal que se prueba a partir de estos datos se denomina y enuncia:

Hipótesis de Localización: las redes personales de los trabajadores de la industria del vestido estarán fuertemente concentradas en sus respectivas localidades, pero con importantes nexos externos a ellas en los espacios translocal y transnacional.

La estrategia analítica en este caso consiste, primero, en observar la distribución de los contactos personales conforme a una tipología de espacios (local, translocal y transnacional, con sus respectivas subdivisiones); después,

en analizar su dispersión geográfica a partir de dos índices que consideran las coordenadas y distancias entre Ego - Alter y entre cada par de Alteri; finalmente, en la representación de los grafos de las redes personales a través de mapas geográficamente referenciados, que permiten el análisis de su distribución en localidades y regiones concretas.

Los resultados de la estimación del CS a través del tercero y último de los métodos utilizados, el MRPO por nosotros propuesto, se consignan y examinan en el Capítulo 8. En principio se efectúa un análisis de los procesos de adquisición de estatus ocupacional de los 75 informantes categorizados en colectivos, que técnicamente se trata de una aproximación a sus trayectorias laborales, distinguiendo varios momentos de las mismas, que van desde el estatus adscrito o heredado (representado por el de los padres), la primera ocupación, la anterior a la actual y por supuesto esta última.

Hemos supuesto que este proceso de *status attainment* evidentemente se enlaza con las hipótesis de la *distribución diferenciada del Capital Social* y de las *conguraciones relacionales diferenciadas en la estructura ocupacional*. De este modo podemos suponer que:

Las trayectorias de los actores presentan patrones identificados comunes, según el grupo de ocupación en que actualmente se desempeñan; en ellos se mantendrá la constante de que mientras mayor sea el estatus ocupacional adscrito, mayores serán también el de la primera ocupación y, en consecuencia, el de la ocupación actual. También comprobaremos que existe una relación positiva entre el Capital Humano (representado por su nivel de escolaridad) y el estatus socioeconómico de su ocupación, en los diferentes momentos de su trayectoria.

Más adelante se reportan los datos relativos a los indicadores posicionales de CS para los diferentes colectivos; entre ellos destacan, como innovación producto del método dual, las estimaciones de Posiciones Accedidas Intraclase (POI) y Extraclase (POE), así como las correspondientes puntuaciones de CS *bonding* y *bridging* que respectivamente generan. Se analizan también las fuentes ocupacionales, relacionales, de proximidad y espaciales de donde proviene su CS; y finalmente, se comparan los resultados obtenidos con los provenientes del MGP.

De las estimaciones independientes del CS a los análisis integradores y las conclusiones

Nuestras consideraciones sobre la configuración peculiar y atípica de la estructura ocupacional y social en los enclaves de la industria del vestido, tales como la *diferenciación atenuada* o la existencia de *distritos dimorfos*, en paralelo con la deliberada introducción del análisis de las dimensiones *Homo lia* - *Bonding* - *Cohesión* como complemento a un análisis posicional que se basa netamente en un principio de diferenciación, nos llevan a considerar una:

Hipótesis de las configuraciones relacionales atípicas:

Alternativamente, es posible identificar diversos patrones relacionales de los trabajadores de la industria del vestido en las localidades estudiadas, traducidos en tipos generales de redes personales que reflejan la configuración de la estructura social y ocupacional atípicas, y que no necesariamente resultan consistentes con el tipo, nivel de prestigio o estatus de las ocupaciones de los actores.

Así, el Capítulo 9 presenta dos formas alternativas e integradoras de análisis de los datos. Como hemos confirmado y en su momento expondremos, los diferentes métodos efectivamente reflejaron algunos desfases entre los niveles de CS de los colectivos de trabajadores que teóricamente se esperaban y los que realmente se observaron, hecho que atribuimos al multicitado fenómeno de atipicidad de las localidades, expresado en configuraciones relacionales no vinculadas de manera exclusiva con el ámbito ocupacional.

Primero, presentamos una Tipología de Redes Personales identificada a partir de diversas variables clave, que permite clarificar estos desfases y conduce a lo que, a nuestro juicio, son hallazgos de elevado interés sobre diversos supuestos teóricos del CS largamente aceptados.

Segundo, realizamos un análisis de grafos agrupados en el que se permutan las categorías ocupacionales por una serie de clases, determinadas por el estatus o prestigio neto de las mismas, mismo que permite visualizar y examinar la forma en que la muestra de redes personales refleja la estratificación

ocupacional y social en estas poblaciones, proporcionando nuevos y sugerentes indicios sobre la diferenciación atenuada a que antes nos referimos.

Finalmente, el Capítulo 10 recapitula los principales resultados y hallazgos, establece las limitaciones, puntos fuertes y posibilidades de desarrollos futuros a partir de la tesis.

Por qué una tesis más sobre Capital Social?

Al reflexionar sobre el origen de la especialización en la industria del vestido en su ciudad, uno de nuestros informantes se preguntaba: A quién se le ocurre dedicarse a una actividad que de antemano sabe que está saturada? Se puede ser diferente en una cosa que hace tanta gente, al mismo tiempo y en el mismo lugar? podemos todavía hacer algo nuevo aquí? .

Esta entrevista, sostenida al principio de nuestro proceso de investigación, nos obligó a cuestionarnos en forma similar: Por qué una investigación más sobre CS? es posible decir algo más, hacer algo nuevo?

Una respuesta inicial provino al observar la propia dinámica de las localidades que estudiamos: *La especialización también cuenta*. Y no sólo eso, sino que al final del día se convierte en su principal ventaja competitiva. Este mismo hecho significó que, en el centro de la tesis y prácticamente en contraposición con determinados principios que con frecuencia se dan por sentados en el estudio del CS, subyazcan argumentos como el que afirma que los recursos redundantes, bajo determinadas condiciones, resultan fundamentales para el éxito de las acciones, incluidas por supuesto las de carácter instrumental.

En esta tesis demostraremos cómo, a partir de la evidencia que aportan nuestros datos y aún con todas sus limitaciones, los actores pueden acceder a niveles elevados de CS mediante diferentes configuraciones relacionales, bien en redes densas o dispersas, homogéneas o heterogéneas, locales o translocales, mirando hacia dentro del enclave o más allá del mismo.

Estas localidades nos muestran que aún en la especialización, en la redundancia, en el *bonding*, hay posibilidades: no sólo de sobrevivencia sino

también de éxito. Con estas ideas no pretendemos negar o cuestionar la importancia fundamental de la diversidad, la diferenciación o el *bridging*, sino más bien complementarlas, en una noción de contingencia. Parafraseando una vieja frase: *Tanto bridging como sea posible, tanto bonding como sea necesario.*

De manera que al realizar *una tesis más* sobre CS, nuestros objetivos son congruentes con dicha convicción: por una parte, incluso desde la redundancia y sobreexposición del CS, intentamos abonar a su ordenamiento conceptual, a través de una propuesta centrada en la perspectiva relacional, que se distingue del eclecticismo predominante.

Por la otra, nos propusimos introducir elementos diferenciadores, tales como la puesta a prueba de las teorías y supuestos tradicionales, en ámbitos que hemos denominado *extremos*, o bien, el esfuerzo metodológico para estimar el CS desde dos enfoques relacionales distintos, reticular y posicional; además, al suponer que son complementarios, decidimos proponer y utilizar una forma alternativa dual de medición, que nos permite superar las debilidades y aprovechar las potencialidades que, por separado, tienen ambos métodos.

Quizá detrás de la idea del Capital Social no haya nada nuevo, pero podemos estar seguros de que no todo ha sido dicho. Sobre esta idea concebimos y realizamos la investigación que se describe en los siguientes capítulos.

Capítulo 2

El Capital Social

2.1. Introducción

EL de Capital Social es un concepto de aparición relativamente reciente en las ciencias sociales, si bien sus fundamentos tienen larga data y se anclan en tradiciones científicas bien reconocidas. Su irrupción en la escena de los estudios sociales en general tuvo, a partir de los años 80 y señaladamente en los 90, una potencia expansiva que le permitió traspasar múltiples fronteras disciplinares e insertarse velozmente en el lenguaje y los métodos de la academia, pero también en el discurso institucional y la agenda pública. No obstante, esta inserción resultó ser caótica y desordenada, en parte como producto de la adopción de perspectivas teóricas divergentes y en parte por la acelerada difusión transdisciplinar.

Si a ello agregamos la singular capacidad del concepto para explicar diferentes fenómenos sociales en múltiples escenarios y desde distintos niveles de análisis, no sorprende que actualmente se trate de un concepto polisémico, que llega a designar hechos y procesos sociales muy diferentes entre sí; que lo mismo se utiliza conservando solidez y rigor científicos en algunos estudios, mientras en otros se esgrime con temeraria frivolidad, como una más de las modas que socialmente todo lo curan .

Este capítulo tiene como objetivos, primero, ubicar los orígenes y diferentes trayectorias del concepto; segundo, analizar y discutir las propuestas teóricas de mayor relevancia para su comprensión; tercero, profundizar en la descripción de la perspectiva relacional, defendiendo el argumento de que ésta contiene y

constituye el genotipo del CS, y que por lo tanto es capaz de significar un mínimo de orden conceptual en la confusión imperante en la literatura.

Para cumplir estos objetivos, primero proponemos una alternativa de revisión del concepto que consiste en la identificación de una serie de fases que, más allá de una estricta linealidad temporal o de una simple inclusión de las concepciones de los autores más representativos, en los que hay amplio consenso en la literatura, se basa en describir varios aspectos clave o de relevancia en su trayectoria. A estas fases las hemos denominado como de Basamento intelectual, Incubación, Eclosión, Expansión, Operacionalización y Crítica.

Posteriormente, a través del análisis de diversas tipologías, se sistematizan las perspectivas que aparecen de forma predominante en la producción científica reciente, ubicando y distinguiendo entre ellas el enfoque caracterizado por ser netamente relacional. Finalmente, se describe con más detenimiento este enfoque, que es el adoptado en esta tesis.

2.2. Las fases del concepto de Capital Social

2.2.1. Basamento intelectual

(Portes, 1998) señala que, en realidad, detrás del término Capital Social no hay ninguna idea nueva para los sociólogos. En su argumentación sobre lo que llama las fuentes del CS (Portes y Sensenbrenner, 1993; Portes, 1998, 2000; Fulkerson y Thompson, 2008) identifica y traza sus vínculos con perspectivas teóricas y tradiciones sociológicas más amplias.

Estos vínculos pueden resumirse considerando que (i) de la tradición Durkheimiana se habría tomado la idea de introyección de valor que refiere al orden moral que subyace y precede las relaciones contractuales y el comportamiento económico, es decir, que se enfatizan las fuerzas sociales de carácter no económico que conducirían al individuo a actuar de manera no utilitaria; (ii) de la tradición microinteraccionista se adoptaría la noción de transacciones recíprocas basada en las ideas de Simmel sobre el intercambio de bienes intangibles, como información y aprobación social. En

esta perspectiva el individuo actúa racionalmente pero de una forma que le trae recompensas intangibles; (iii) de la tradición del conflicto, se heredaría la idea de racionalidad limitada de Marx y Engels, que se refiere a la solidaridad que se forma como producto de las circunstancias, lo que en última instancia implica que el CS puede ser altamente dependiente del contexto; (iv) de la tradición racional utilitaria, se tomaría la noción de confianza exigible de Weber, que haría referencia a la idea de que los actores dejarían de lado el beneficio personal inmediato, a cambio del rendimiento esperado para el grupo al que pertenecen (Fulkerson y Thompson, 2008).

Otros autores, según la perspectiva que adopten, lo relacionan también con los trabajos de Tocqueville, J.S. Mill, Töennies, entre otros (Adam y Ron evi , 2003). Esta confluencia de tradiciones teóricas podría considerarse como la etapa o *fase de Basamento intelectual* del CS.

2.2.2. Incubación

El uso del término, con diferentes conceptualizaciones, se ha rastreado hasta principios del S.XX, en los trabajos del filósofo John Dewey (Farr, 2004; Ramírez, 2005), aunque suele haber coincidencia en que es el educador rural norteamericano Lyda Hanifan, quien lo utiliza como título de un trabajo publicado en 1916. Otros usuarios tempranos del concepto fueron la socióloga urbana Jane Jacobs, en 1961, y el economista Glenn Loury, en 1977 (Putnam, 2000; Portes, 1998; Ramírez, 2005; Woolcock, 1998).

En esta fase, desde nuestro punto de vista, debe incluirse el trabajo fundacional de Mark Granovetter *The Strenght of Weak Ties* (1973) que, aunque no hace uso explícito del concepto, anticipó y ayudó a preparar su camino (Fulkerson y Thompson, 2008, p. 541) y constituye una de las bases más fuertes para la futura perspectiva de redes (Woolcock y Narayan, 2000). En ese sentido estamos en desacuerdo con autores como Millán y Gordon (2004, p. 713) quienes reconocen la influencia de Granovetter aunque aseguran que su trabajo no dio lugar a una corriente de investigación empírica .

Por la proximidad de estos trabajos con las acepciones actuales o su influencia en ellas, esta es una etapa que podríamos denominar como de *Incubación del concepto*.

2.2.3. Eclosión: Bourdieu y Coleman

Pierre Bourdieu y James Coleman son las dos figuras centrales en lo que entendemos como la fase Eclosiva del CS. Sus respectivas formulaciones corren casi en paralelo en el tiempo, tienen determinados cruces conceptuales, pero son esencialmente distantes. El uno la construye desde la perspectiva de la sociología radical francesa, el otro desde la sociología neoliberal norteamericana.

En los primeros días de abril de 1989, ambos coorganizaron y dirigieron en común una conferencia en la Universidad de Chicago, donde Coleman enseñaba y hasta donde llegó Bourdieu (Field, 2003). Como resultado de ese evento publicaron un libro en el que aparecen como editores: *Social Theory for a Changing Society* (Bourdieu y Coleman, 1991). El aporte de Coleman, *Constructed Social Organization*, se incluye como prólogo, y el de Bourdieu, *On the Possibility of a Field of World*, como epílogo. Estas aportaciones, además de no tocar el tema del CS, tampoco tienen nada en común, e incluso evidenciaron las diferencias entre ambos (Fine, 2010).

Una nota al pie en la aportación de Bourdieu es ilustrativa: había ido a Chicago porque el futuro de la disciplina no se trataba de guerras frías, ni de falsos consensos impuestos por la ortodoxia; sino de que científicos sociales pertenecientes a tradiciones teóricas o metodológicas muy diferentes, incluso antagónicas, de países y tradiciones intelectuales distintas, pudieran escucharse mutuamente, entenderse al menos lo suficiente para entablar un diálogo constructivo.

Probablemente, como señala Fine (2010, p. 41) se trató de un diálogo de sordos. En cualquier caso y en lo que al CS respecta, esa confrontación de ideas vendría a darse a través de la producción de terceros, varios años después. A continuación se analiza la aportación de cada uno por separado.

Pierre Bourdieu

El primer texto en el que Bourdieu enuncia una definición de CS es uno de notable brevedad, originalmente publicado en francés: *Le Capital Social: Notes provisoires* (1980). La misma concepción aparece en un artículo publicado en

1983 en una revista alemana, bajo el título *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*, que luego sería traducido al inglés bajo el más conocido título de *The Forms of Capital*, para ser integrado en un *Handbook* de sociología de la educación (Bourdieu, 1986).

Para Bourdieu, la sociedad puede ser vista como una pluralidad de campos sociales, donde las formas de capital (económico, cultural y/o simbólico y social) son los factores principales que definen las posiciones y posibilidades de los diversos actores en cualquiera de los campos. Es en estas dinámicas interactivas entre agentes en diversos dominios y ámbitos, en donde encontramos la base de su concepción del CS (Bourdieu, 1980, 1986; Bourdieu y Wacquant, 1992; García-Macías y Lozares, 2013), que define como:

La suma de los recursos reales o potenciales que están vinculados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de mutuo conocimiento y reconocimiento (1986, p. 248).

Desde esta perspectiva, el CS se puede descomponer en dos elementos: por una parte, la relación social en sí misma, que permite a los individuos el acceso a aquellos recursos en posesión de sus asociados y por la otra, el monto y la calidad de estos recursos (Portes, 1998).

En esta visión estructural - relacional hay una clara noción de diferenciación social, a partir de la distinción por el volumen y la composición de las diversas formas de capital, considerando también las posibilidades de conversión de un tipo de capital a otro (Adam y Ron evi , 2003). Esto implica desde luego una distribución desigual del CS al alcance de los individuos y los grupos:

El volumen de Capital Social que posee un agente dado depende entonces del tamaño de la red de conexiones que puede efectivamente movilizar, y del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) poseído por propio derecho por cada uno de aquellos con quienes está conectado (Bourdieu, 1986, p. 248).

James Coleman

El segundo de los pioneros formalizadores del concepto es Coleman, cuya concepción está influenciada por la economía neoclásica (particularmente por la teoría del capital humano de Becker y Schultz), así como por la teoría de la elección racional (Coradini, 2010).

Aunque en su idea de CS se identifican elementos definitorios comunes a Bourdieu, como la noción básica de que se fundamenta en relaciones, estructura y redes, Coleman dota a su definición de un carácter más sociocéntrico y funcional: sociocéntrico en el sentido de que el CS radica sobre todo en el nivel de grupos, organizaciones o instituciones; funcional porque es definido a partir de características comunes de una población, colectivo o serie de individuos, con relación a un aspecto o posición en la estructura social, que facilita el acceso y desarrollo del capital humano (García-Macías y Lozares, 2013).

El Capital Social es definido por su función. No es una entidad única sino una variedad de diferentes entidades, con dos elementos en común: todas ellas consisten de algún aspecto de las estructuras sociales, y facilitan la realización de ciertas acciones para los actores sean personas o actores corporativos dentro de la estructura (Coleman, 1988, p. S98).

Tal como sucede con otras formas de capital, el social es productivo, y por lo tanto genera resultados, tanto económicos como no económicos, señaladamente capital humano, puesto que opera a través de cambios en las relaciones entre personas, que facilitan la acción (Coradini, 2010); es un recurso, dado que involucra la expectativa de reciprocidad y va más allá del individuo para abarcar redes más amplias, cuyas relaciones están regidas por un alto grado de confianza y valores compartidos (Field, 2003).

En sus estudios empíricos, Coleman analiza cómo la estratificación se vincula al desempeño educativo, a su vez influenciado por las formas en que se articulan las relaciones en los planos del hogar, la institución escolar y la comunidad, lo que lo lleva a proponer que el CS puede facilitar el desarrollo de capital humano. El CS, aunque apropiable por los actores, no se localiza en ellos, sino más bien en sus relaciones con otros (Adler y Kwon, 2002). Para él se

trata, pues, de una estructura relacional y funcional (Lozares, López-Roldán, Verd, Martí, y Molina, 2011).

Son varias las formas en que Coleman entiende que se manifiesta el CS (Coleman, 1988, 1990; Ramírez, 2005): (i) las obligaciones y las expectativas; (ii) el potencial de información; (iii) las normas y sanciones efectivas; (iv) las relaciones de autoridad; (v) las organizaciones sociales apropiables para otros fines y; (vi) las organizaciones intencionales.

En la apreciación de Portes (1998), la definición más bien vaga de Coleman habría desencadenado el fenómeno de que, bajo un mismo término, se etiqueten diferentes procesos contradictorios, ya que simultáneamente están incluidos en él (i) algunos de los mecanismos que generan CS (tales como expectativas de reciprocidad y refuerzo de normas grupales); (ii) las consecuencias de su posesión (como el acceso privilegiado a la información); y (iii) la organización social apropiable que provee el contexto para que se materialicen tanto las fuentes como los efectos.

La conceptualización de Coleman recibió una difusión más amplia que la de Bourdieu, misma que no sólo le dotó de una prominencia cualitativa en el número de referencias en la literatura (Coradini, 2010), sino que también fue definitiva en lo que hemos denominado las fases de Expansión y Operacionalización del concepto, principalmente a través de los trabajos de Robert Putnam.

La sociología y la teoría política norteamericanas, como señala Fine (2010, p. 37) abandonaron a Bourdieu por la perspectiva de la elección racional más cercanamente asociada a James Coleman. Para Navarro (2008), aunque Bourdieu es internacionalmente conocido, durante su vida fue mantenido en el ostracismo por el *establishment* francés. Portes también ha lamentado la falta de visibilidad inicial de las aportaciones de Bourdieu en el mundo de habla inglesa, ya que contienen un análisis que es el más refinado teóricamente entre los que introdujeron el término en el discurso sociológico contemporáneo (1998, p. 3).

2.2.4. Expansión: Putnam

Aunque son muchos los autores que ubican a Robert Putnam en la trilogía fundacional junto a Bourdieu y Coleman, nuestro punto de vista es que no pertenece a ella y debe tratarse en forma separada. Primero, porque su propuesta se basa en una lectura de Coleman, de quien adquiere influencia (Burt, 2000; Gallo y Garrido, 2009; Lozares, López-Roldán, y cols., 2011). Segundo, porque con él se abre, en definitiva, la fase de Expansión empírica: hay consenso en que a partir de su trabajo, el concepto adquiere una enorme visibilidad y difusión, tanto académica como mediática; y tercero, porque Putnam es uno de los actores clave en lo que hemos denominado la fase de Operacionalización, debido su esfuerzo por desarrollar una robusta serie de indicadores que, independientemente de las críticas que reciben, tuvieron amplia acogida sobre todo por las perspectivas normativa y colectiva del CS.

A diferencia de Bourdieu y Coleman, sociólogos ambos, Putnam proviene de la ciencia política. Su primera aproximación al CS se encuentra en su estudio sobre el compromiso cívico en Italia y las diferencias regionales entre el norte y el sur, publicado en 1993 junto con dos colegas, bajo el título de *Making democracy work: civic traditions in modern Italy* (Putnam y cols., 1993).

Lo que Putnam llama la comunidad cívica resulta clave para la efectividad económica y gubernamental de las regiones. Los indicadores que utiliza para dimensionar el nivel de actividad de esta comunidad, son la participación electoral, la lectura de periódicos y la pertenencia a clubes deportivos y asociaciones culturales voluntarias. En esta visión -que sigue a Coleman- el CS se refiere a:

Características de la organización social, tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad, al facilitar acciones coordinadas (Putnam y cols., 1993).

Un par de años después, esta vez tomando como campo de estudio el escenario norteamericano, Putnam publicó lo que Sobel (2002, p. 140) llama un artículo breve con una gran idea : *Bowling Alone: America's declining social capital* (1995). El título se repetiría en el libro que constituye su

más citada aportación: *Bowling Alone: The collapse and revival of American Community* (2000).

Al analizar el declive de la participación comunitaria en los Estados Unidos, Putnam examina y hace residir el CS en un nivel colectivo, de países incluso: se trata de una propuesta que mezcla una idea de vinculación entre los ciudadanos, las asociaciones y las instituciones, que hace posible la reciprocidad y la cooperación sobre la base de la confianza, con la posibilidad de la obtención de beneficios colectivos, ya sea de carácter económico, de gobernabilidad, etc.

La presencia de las redes en su propuesta aparece más bien en sentido metafórico, aunque Paldam (2000, p. 651), citando una conferencia de Putnam ante el Banco Mundial en 1999, le atribuya el haber dicho que mi definición de Capital Social es redes :

El Capital social está cercanamente relacionado con lo que algunos han llamado virtud cívica . La diferencia es que Capital Social llama la atención al hecho de que la virtud cívica es más poderosa cuando se incrusta en una red de relaciones sociales recíprocas. Una sociedad de muchos individuos virtuosos, pero aislados, no es necesariamente rica en Capital Social (Putnam, 2000, p. 19).

Para algunos autores como Portes (2000), además de los razonamientos circulares y la confusión entre causas y consecuencias en la propuesta de Putnam, la transición del concepto que en ella se hace, de una posesión individual a un recurso de una comunidad o nación - versiones que son cualitativamente distintas- nunca fue explícitamente teorizada, lo que en buena medida condujo al estado de confusión sobre el significado del término.

Desde nuestro punto de vista, estas aseveraciones permanecen válidas aún después de la influyente aparición del *Bowling Alone* en su versión extendida, y de que Putnam se convirtiese en la voz dominante (Field, 2003, p. 39) y el autor más citado, aunque también más criticado, en materia de CS (Fine, 2010).

2.2.5. Operacionalización: dos avenidas

La fase en la que el concepto transita de la reflexión teórica a relacionarse con diversos indicadores y referentes empíricos corre en dos vías: Por una parte, (i) la que atiende y desarrolla el eclecticismo normativo/colectivo/comunitario/institucional, y el largo etcétera que se despliega a partir de las contribuciones de Putnam quien, como hemos dicho, por sí mismo es uno de los autores que contribuyeron visiblemente a esta operacionalización; por la otra, (2) la que desde tiempo antes se mantuvo apegada a las concepciones del CS en la línea relacional, reticular y de recursos.

La avenida ecléctica

Aunque el análisis de esta primera vía y sus indicadores no es un objetivo primordial en esta tesis, conviene señalar que en ella confluyeron múltiples conceptualizaciones diferenciadas, lo que condujo al desarrollo de indicadores disímiles y a veces contradictorios.

Por ejemplo, Fukuyama (1995) integra y equipara el CS con la confianza, si bien lo hace desde la perspectiva económica, más que sociológica o de ciencia política; Inglehart (1997) lo hace equivaler con la idea de cultura, aquella de confianza y tolerancia que hace posible la emergencia de extensas redes de asociaciones voluntarias; Ostrom (2000) lo conceptualiza como conocimiento compartido, entendimientos, normas, reglas y expectativas sobre patrones de interacciones; Grootaert y van Bastelaer (2002) lo entienden como instituciones, relaciones, redes, normas y valores que definen la cantidad y calidad de las interacciones sociales, y que inciden en el desarrollo económico y social.

Para Narayan y Prittchet (1999) se trata de un *pegamento social*. Esta noción puede encontrarse también en la concepción del propio Putnam, que atribuye esta función al *bonding*, tipo de CS al que llama el *super pegamento sociológico*, extendiendo la metáfora al de tipo *bridging*, al que entiende como un poderoso lubricante: el W40 sociológico (Putnam, 2000, p. 19).

Probablemente la definición que integra todo el concierto de ideas subyacentes en esta primera vía y ejemplifica sus dificultades para operacionalizar el concepto, sea la del Banco Mundial:

El Capital Social de una sociedad incluye las instituciones, las relaciones, las actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social. Capital social, no obstante, no es simplemente la suma de las instituciones que apuntalan la sociedad, es también el pegamento que las mantiene unidas. Incluye los valores compartidos y las normas para la conducta social expresadas en relaciones personales, confianza y sentido común de responsabilidad cívica, que hace que la sociedad sea más que una colección de individuos. Sin cierto grado de identificación común con las formas de gobernanza, normas culturales y reglas sociales, es difícil imaginar una sociedad funcionando (World Bank [WB], 1998).

Consecuentemente, este agregado de dimensiones ha dado lugar no sólo a que el CS se ubique, en el discurso neoliberal, como el sustituto perfecto del Estado de bienestar (Thompson, 2009; Navarro, 2008), sino a la profusión de estudios académicos de muy diverso orden⁷: del crecimiento y desempeño económicos (Solow, 1999; Woolcock, 1998; Woolcock y Narayan, 2000; Knack y Keefer, 1997) a la pobreza (Narayan, 1999; Cleaver, 2005), los estudios urbanos (Gittell y Vidal, 1998), el desarrollo local (Trigilia, 2001; Sabatini, 2008), la educación (Coleman, 1988; Helliwell y Putnam, 2007), la salud (Kawachi, Kennedy, y Glass, 1999), entre otros múltiples temas.

La idea de Foley y Edwards (1997) en relación a la paralela subteorización y sobresimplificación de la noción del CS, se ilustra en lo que hemos identificado como una tendencia a la *depreciación* y/o *banalización* del concepto, ejemplificada con claridad en varios estudios (cuyo interés académico sin duda es de utilidad en ciertos ámbitos): por citar algunos, los hay sobre el impacto del CS en la incidencia de caries dental en Brasil, o el papel de las mascotas como fuente de CS (Pattussi et.al 2006; Wood et.al 2005, citados en

⁷Véase, por ejemplo, Castiglione, Van Deth, y Wolleb (2008); para un compendio constantemente actualizado con base en las diferentes áreas de aplicación, véase <http://www.socialcapitalgateway.org>; para un resumen de los estudios en el ámbito de los países de la OCDE o de América Latina véase Gallo y Garrido (2009).

Fine, 2010), además de otros como la vagina social: elongación de los labios y CS entre mujeres en Ruanda (Larsen, 2010). Así, el concepto que nos ocupa ha llegado a convertirse para muchos en un remedio para todos los males sociales, como advirtió tempranamente Portes (1998).

En esta plétora de conceptualizaciones, las alternativas de operacionalización han adquirido diversos matices y se han plasmado en diferentes conjuntos de indicadores⁸. Putnam, en un primer momento (1993) los centra en la membresía en organizaciones voluntarias; en el estudio en los Estados Unidos, los indicadores empíricos que propone siguen centrados en esta línea, refiriéndose a la vida comunitaria y organizacional, el compromiso en los asuntos públicos, el voluntarismo, la sociabilidad informal y la confianza social (Putnam, 2000).

Grootaert (1998) identifica que los indicadores de CS se agrupan en torno a dimensiones tales como las organizaciones horizontales, la sociedad civil y política, la integración social y los aspectos legales y de gobernanza. En su estudio sobre Indonesia (1999) este autor se enfoca en seis dimensiones centradas en el asociacionismo, tales como la densidad de las asociaciones, su heterogeneidad interna, la frecuencia de asistencia a reuniones, la participación efectiva de los miembros en la toma de decisiones, el pago de deudas y la orientación de las asociaciones hacia la comunidad. Además de la pertenencia a asociaciones, Narayan y Prittchet (1999) agregan la dimensión de confianza. Brehm y Rahn (1997) analizan la interacción entre tres dimensiones: compromiso cívico, confianza interpersonal y confianza en el gobierno.

Entre otros instrumentos utilizados con frecuencia para la estimación del CS desde esta perspectiva, están la Escala de Onyx y Bullen (2000a, 2000b); así como la Herramienta para la Valoración del CS (SOCAT) y el Cuestionario Integrado de CS del Banco Mundial⁹, que integran las perspectivas de autores como Grootaert, Narayan, Nyhan-Jones y Woolcock, entre otros.

⁸Para una revisión amplia, véase Durlauf y Fafchamps (2004)

⁹Véase el sitio de Capital Social del Banco Mundial, en <http://go.worldbank.org/A77F30UIX0>

La avenida relacional

En esta fase de operacionalización hay, sin embargo, otra serie de trabajos precedentes y/o paralelos, que se pueden interpretar como aglutinados en una serie de perspectivas complementarias, pero con la cualidad de ser de tipo relacional.

Por ejemplo, el trabajo fundacional ya citado de Mark Granovetter (1973) en donde se introduce la noción de la fuerza de los lazos débiles, que implícitamente puede ser considerada como fuente de generación del CS - al representar ventajas competitivas relacionales- y se ponen de relieve tanto el papel de la superposición de los espacios relacionales inmediatos de los actores sociales, como el del fenómeno homofílico (conduciendo a las nociones reticulares de transitividad y heterogeneidad); o la posterior publicación de *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* (1985), en donde plantea la reflexión sobre las maneras en que la estructura social, en forma de redes sociales, constriñe o impacta en el desempeño económico de actores individuales e instituciones.

De acuerdo a Poder (2011), la distinción de Granovetter entre lazos fuertes y débiles es fundamental para comprender el posterior concepto del incrustamiento (*embeddedness*) e incluso para delinear las ideas de CS de Nan Lin y Ronald Burt, puesto que tal distinción hace posible identificar dos tipos de incrustamiento: uno relacional, que indica que de acuerdo al tipo de lazo que los individuos compartan, sus acciones serán diferentes; y otro estructural, que indica que redes con lazos fuertes interactúan entre ellas y se influyen mutuamente a través de redes de lazos débiles. En este sentido, Granovetter tiende un puente entre las aproximaciones individual y colectiva del CS (Ramos-Vidal, 2013).

Por otra parte, con independencia de las contribuciones que venía haciendo desde los años 80 al Análisis de Redes Sociales, los trabajos seminales de Ronald Burt, *Structural Holes: The Social Structure of Competition* (1992), *The Contingent Value of Social Capital* (1997) y *The Network Structure of Social Capital* (2000) abrieron amplios cauces para la perspectiva reticular del CS al proponer indicadores directamente referidos a las formas y estructuras relacionales entre actores.

Para Burt (1992, 1997) el CS son relaciones con amigos, colegas u otros contactos que proveen oportunidades para utilizar el capital financiero o el humano, pero que contribuyen en forma diferenciada conforme a sus posiciones en la red social. Desde la teoría de los agujeros estructurales, Burt explica de qué forma los actores cercanos a espacios vacíos en la red y con la función de puente con subgrupos diversos, representan ventajas relacionales para un determinado actor focal, en términos de su acceso a recursos nuevos y no redundantes. Es decir, hay una clara noción fundacional del *bridging*. Pero también el CS se puede dimensionar a través de propiedades estructurales de la red, tales como su tamaño, densidad y jerarquía.

Otra aproximación que hace un esfuerzo consistente de operacionalización es la encabezada por Nan Lin. A principios de la década de los 80, inicialmente interesado en los procesos de apoyo social, Lin publica, con Vaughn y Ensel (1981) y Ensel y Vaughn (1981) respectivamente, dos artículos que son la base de sus teorizaciones posteriores sobre el CS: *Social Resources and Occupational Status Attainment* y, en clara vinculación con Granovetter, *Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment*. Ambos representan el surgimiento de la perspectiva relacional basada en recursos.

El proceso de operacionalización propiamente dicho, comienza en la línea del Análisis de Redes Sociales (ARS) y queda claramente expresado en el artículo que publica en la revista *Social Networks* junto con Mary Dumin (Lin y Dumin, 1986) en el que proponen el método del Generador de Posiciones: *Access to Occupations Through Social Ties*. La plena vinculación de esta propuesta con el CS aparece en otro artículo de 1999, bajo el título de *Building a Network Theory of Social Capital* (Lin, 1999).

En este apartado nos limitamos únicamente a la enumeración de los principales trabajos y autores que incluimos en esta avenida relacional de la etapa de Operacionalización del CS. No obstante, por constituir esta la perspectiva en que se encuadra la tesis, se retoma en la Sección 2.4.

2.2.6. Crítica

Esta fase ha sido transversal a los diferentes momentos que ha experimentado el concepto en la literatura. La intensidad de las críticas fluctúa entre aquellos que (i) argumentan en contra de un enfoque teórico específico, como hace Portes (1998, 2000) respecto a los de Coleman y Putnam; (ii) plantean, fundamentalmente desde la economía, pero también desde las ciencias sociales, que el término capital debería ser abandonado en tal contexto de uso, como lo señala Kenneth Arrow (1999), puesto que representa una mala analogía, como lo apunta Robert Solow (1999), o una metáfora que induce a equivocaciones, en términos de Claude Fischer (2005), quien además se pregunta ¿dónde puedo pedir prestado Capital Social? ¿cuál será mi tasa de interés? (p. 57); en el extremo, (iii) aquellos que, como Ben Fine (2001, 2010), sin establecer propuestas alternativas, plantean que el CS significa la degradación de la academia (Fine, 2002, P. 799, citado en Hynes, 2009) o que es a la teoría social lo que McDonald a la comida *gourmet* (2010, p. 21).

Algunos otros autores se han concentrado en realizar recapitulaciones de estas críticas (Sobel, 2002; Hynes, 2009; Poder, 2011).

2.3. Tipificando el mapa conceptual del Capital Social

Con la finalidad de clarificar el encuadre específico de esta tesis dentro de las múltiples vertientes del CS y ubicarla en el amplio mapa conceptual que originan, hemos seleccionado cuatro tipologías que provienen, respectivamente, (i) de un meta-análisis de la literatura producida recientemente (Fulkerson y Thompson, 2008); (ii) de reflexiones sobre la relación entre CS y desarrollo económico (Woolcock y Narayan, 2000); (ii) del análisis de los procesos sociales inherentes al CS (Brunie, 2009); y (iv) del análisis de la vinculación del CS y las Redes Personales (Molina, 2005).

Comprensiones normativa - recursos

A través de un meta-análisis de los artículos sobre CS publicados entre 1988 y 2006, Fulkerson y Thompson (2008) identifican dos campos conceptuales en competencia, aunque señalan que no son mutuamente excluyentes, ya que existen traslapes entre ellos:

1. **Una comprensión normativa del CS**, en la que se reflejaría más claramente la influencia de Putnam, Coleman y Hanifan, más asociada con las tradiciones Durkheimiana y el utilitarismo racional Weberiano. El CS estaría aquí definido como un conjunto de características en una estructura social que conducen a la acción colectiva con el fin de obtener beneficios mutuos para un cierto agregado de personas. Los autores señalan que muchos sociocapitalistas normativos ven al CS como una explicación universal para patrones de desarrollo, que pueden entenderse en términos de niveles variantes de confianza y reciprocidad, cohesión y solidaridad, u otros aspectos que conduzcan a la acción colectiva en comunidades, regiones e incluso estados nación.
2. **Una comprensión basada en recursos**, en donde ubican a Bourdieu y Granovetter, que partiría de las tradiciones del interaccionismo, especialmente de Simmel; y del conflicto, en la visión de Marx. El CS es útil como una explicación para patrones irregulares en la acumulación de poder, prestigio y otras formas de desigualdad, además de reconocer la importancia del contexto. El CS se referiría a las inversiones que los individuos realizan en sus redes de relaciones con la expectativa de algún tipo de retorno futuro y, siguiendo la perspectiva Bourdieana, es susceptible de convertirse en, o intercambiarse por, otros tipos de capital. Esta perspectiva enfatiza en la confianza exigible y la racionalidad limitada.

Visiones comunitaria - de redes - institucional - sinérgica

Por otra parte, al analizar las diferentes conceptualizaciones usadas para estudiar el desarrollo económico bajo la divisa del CS, Woolcock y Narayan (2000) identifican cuatro perspectivas:

1. **La visión comunitaria**, que equipara el CS con asociaciones, clubes y grupos cívicos, que lo supone como esencialmente bueno y siempre con efectos positivos en la comunidad;
2. **La visión de redes**, que enfatiza la importancia de asociaciones verticales y horizontales entre personas y relaciones hacia dentro o hacia fuera de entidades organizacionales, así como la relación entre la fortaleza de los vínculos y la cualidad intra o extra de los lazos (*bonding* y *bridging*).
3. **La visión institucional**, que argumenta que la vitalidad de las redes de una comunidad y de la sociedad civil son producto del ambiente político, legal e institucional, y que la capacidad de los grupos sociales para actuar en busca de sus intereses colectivos depende de la calidad de las instituciones formales bajo las cuales ellos residen.
4. **La visión sinérgica**, en la que Woolcock y Narayan se autoincluyen, y que describen como un esfuerzo integrador entre la visión de redes y la institucional, considerando el análisis tanto de las redes comunitarias como de las relaciones entre estado y sociedad.

Enfoques relacional - colectivo - generalizado

Aurélie Brunie (2009) se pregunta si es el mismo proceso social el que contribuye, por ejemplo a (i) facilitar la búsqueda de empleo de una persona, al motivar a sus contactos para proporcionarle información sobre oportunidades potenciales o influir para que consiga el trabajo; (ii) facilitar la acción coordinada en el vecindario de esa persona a fin de habilitar un esquema exitoso de vigilancia contra el crimen, o; (iii) crear en el país de esa persona una conciencia cívica y social compartida, que estimule a la gente a donar para obras de caridad.

Aunque los tres casos serían susceptibles de ser abordados desde una óptica de CS, dado que este opera y puede ser analizado en distintos niveles de ahí su complejidad, su carácter de concepto *sombrilla*-, en cada uno de ellos se alude a procesos sociales diferentes y no necesariamente reconciliables entre sí. A partir de estas variantes, Brunie identifica tres perspectivas principales en los estudios del CS y las describe como sigue:

1. **El enfoque relacional**, que se vincula al análisis de las redes de los actores y parte de reconocer dos componentes principales del CS: (i) la cantidad y calidad de los recursos disponibles en el entorno interpersonal de un actor y (ii) las relaciones sociales que proveen el acceso a estos recursos. Este CS relacional sería producto de una inversión intencional en relaciones con otros y su utilidad radica en el acceso diferencial a los recursos con que provee a los actores, que pueden usarlos tanto para acciones instrumentales (p.ejem. conseguir un mejor trabajo) como expresivas (p.ejem. obtener el apoyo de un amigo en tiempos de crisis); principalmente provee beneficios individuales, pero también facilita el funcionamiento de la vida social y política. Es posible observarlo tanto en el nivel micro como en el meso, cuando se observan relaciones entre grupos u organizaciones.

Este CS relacional se describe en términos de redes y consiste de dos dimensiones: los recursos de la red y las estructuras de la red. Es lo que Lozares, López-Roldán, y cols. (2011) han llamado los componentes *formal* y *sustantivo*; la dualidad entre *forma* y *contenido* que, por otra parte, resultan inseparables.

En esta vertiente pueden identificarse tres tipos de estudios: (1) los de Recursos Sociales, que examinan la relación entre los recursos incrustados en las redes sociales, susceptibles de ser accedidos y movilizados, con los logros socioeconómicos; y también documentan los efectos de los recursos de red en el actor, las características de los contactos activados y los lazos que sostienen; (2) los de Redes, que se enfocan más detalladamente en identificar las propiedades estructurales de la red (densidad, tamaño, etc.) que facilitan la localización de diferentes tipos de recursos; y (3) los que delinean una distinción entre CS *bonding* y *bridging*.

2. **El enfoque colectivo**, en el que se vería al CS como un recurso que facilita la cooperación al nivel de los pequeños grupos: se entiende como una propiedad colectiva, esencialmente definido por su función, por ejemplo al facilitar la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo. El foco de la atención se traslada de una utilidad instrumental de las relaciones de un actor hacia la calidad de las relaciones entre actores en un colectivo. La confianza, las normas de reciprocidad, las redes, las reglas y los valores compartidos son componentes esenciales de esta óptica que, aunque mantiene un componente estructural, adquiere un elemento
-

cognitivo y más subjetivo en comparación a la óptica relacional, con la que sin embargo hay puntos de encuentro.

3. **El enfoque generalizado**, que esencialmente concibe al CS como una propiedad subjetiva de los individuos. Se refiere a los valores y actitudes que influyen en la forma en que las personas se relacionan con otras y las predisponen a cooperar, confiar, entenderse y desarrollar empatía con el resto. La confianza es la piedra angular en esta perspectiva, que también enfatiza en la reciprocidad generalizada y las normas de tolerancia. Aquí se supone que el CS crea una conciencia social compartida y promueve valores altruistas, motiva a las personas contribuir a buenas causas como hacer caridad, ser tolerante o participar en política.

Persona - red - instituciones

Finalmente, en una aportación que relaciona los estudios del CS con el análisis de redes personales, Molina (2005) propone una división de la literatura en tres grandes grupos, donde el CS estaría centrado:

1. **En la persona**, (Bordieu, Coleman) y entonces concebido como algo inherente a los sujetos, al número y la calidad de las relaciones de Ego, determinados por su clase social.
2. **En la red**, al suponer que los recursos residen en las propiedades de la red de relaciones, más que en las personas (Burt). La estructura de la red social es la que determina el CS: cuanto mayor sea el grado de intermediación, la capacidad de ser puentes de la red, de conectar grupos de forma exclusiva, mayor será el CS.
3. **En la red de asociaciones cívicas**, (Putnam) donde se asocia el éxito económico de una región o país con la red de entidades cívicas y económicas existentes y donde a mayor densidad de ésta, mayor su contribución al éxito económico de una región.

Un punto clave en la tipología de Molina, es que identifica un *espacio intermedio* entre la primera y segunda perspectivas, que estaría ocupado por la propuesta de Nan Lin: un CS que es accesible para el sujeto y que radica en la red.

Ubicación de la perspectiva teórica adoptada

En términos de las tipologías recién descritas, es posible definir la perspectiva teórica en que se sustenta esta tesis, como enmarcada en (i) una comprensión de recursos y no en una normativa; (ii) una visión de redes y no en una comunitaria, institucional o sinérgica; (iii) un enfoque relacional, y no en uno colectivo o generalizado; y (iv) el espacio entre la persona y la red.

Por lo tanto, se reconocen menores coincidencias con autores como Coleman (1988, 1990), Putnam (1995, 2000; Putnam y cols., 1993), Fukuyama (1995) o Woolcock (1998; Woolcock y Narayan, 2000) pero en cambio se nutre más de otros como Bourdieu (1980, 1986; Bourdieu y Wacquant, 1992), Granovetter (1973, 1985), Burt (1997, 2000, 2004), Portes (1998; 2000), Lozares (2005) y, especialmente, Nan Lin (2001a, 2001b, 2005, 2008).

Al enfoque relacional del CS y sus principales presupuestos, nos referimos en la sección siguiente.

2.4. El enfoque relacional del CS: redes y recursos

Son varios los argumentos en las cuales hemos basado la decisión de adoptar un enfoque relacional del CS para el desarrollo de esta tesis.

Primero, la certeza de que el traslape más importante entre las diferentes concepciones del CS, se encuentra en el consenso generalizado entre diferentes autores, a los que ya hemos hecho referencia, como Bourdieu, Coleman, Portes, Putnam, Burt y otros, en la premisa general de que éste se origina y radica en las redes sociales de las personas (Lin y Erickson, 2008b; Bekkers, Völker, van der Gaag, y Flap, 2008).

Más allá de los usos explícitos o metafóricos que las diferentes perspectivas hacen del concepto de red social, argumentamos, como lo hacen Lozares, López-Roldán, y cols. (2011, p. 3) que el mínimo común denominador entre ellas, se ubica en la estructura de relaciones/redes que se configuran en

instituciones, asociaciones y organizaciones, a partir de una base sustantiva constituida por la confianza, la reciprocidad y las normas compartidas .

Esto es, que a diferencia de lo que proponen algunos autores (Lin, 2005; Huber, 2009) en el sentido de que normas, valores, confianza, etc., son factores externos que pueden influenciar o probablemente tener un efecto en el CS, para Lozares, López-Roldán, y cols. se trata de contenidos sustantivos que le son inherentes.

En su concepción, el CS consiste en la convergencia de dos dimensiones de un compuesto indisociable: (i) el componente *formal*, que consta de las interacciones y/o relaciones en la red, expresadas en una determinada *estructura*, en la que los actores ocupan posiciones o estatus sociales diferenciados. La red entonces pasa a ser la estructura formal del Capital Social (p. 3); (ii) el componente *sustantivo*, que corresponde a los *contenidos* de las relaciones, es decir, a *recursos* apropiables por los individuos a través de las relaciones y en los que ellos asientan la confianza, las normas, etc. Así pues, tanto la red en sí misma, como sus contenidos, son formas de CS.

Es esta base relacional la que permitiría resolver los dilemas y aparentes contradicciones entre los diversos enfoques del CS (individual vs. colectivo, relacional vs. normativo, etc.), e introducir entre ellos un hilo conductor conceptual (García-Macías y Lozares, 2013). Sin relaciones e interacciones, no hay normas, valores o confianza posibles; no hay instituciones ni *pegamento*. Sin redes no hay comunidad cívica, intercambio de recursos o cooperación. No se trata ésta de una visión reduccionista, sino integradora.

Es también esta base la que distingue al social de otros tipos de capital, dado que, a diferencia del físico, no puede ser poseído por ningún actor, ni tampoco internalizado, como el capital humano, porque es la relación de un actor con otros, la que contiene y transfiere los recursos poseídos por éstos (Bian, 2008). Los actores individuales y sus relaciones, expresadas en las redes sociales y por tanto en la estructura mesoespacial, forman las bases del CS. Estas relaciones tienen microconsecuencias para el individuo, así como macroconsecuencias para la colectividad (Lin y Erickson, 2008b).

En efecto, las relaciones pueden observarse, cuantificarse, dimensionarse, en el nivel *micro* interpersonal, pero también en el *meso*, por ejemplo respecto a las

organizaciones y asociaciones, e incluso en el *macro*, si se trata de instituciones o Estados. De modo que el CS, entendido en una base relacional, se produce en cada uno de ellos; pero también puede emerger del nivel micro al meso y de este al macro, y puede *desemerger* en sentido inverso (García-Macías y Lozares, 2013), en la idea dual de que las relaciones e interacciones de los actores constituyen la estructura, que a su vez influye o condiciona a los actores.

Estos planteamientos comulgan con la vertiente teórica a la que Degene y Forsé (1994; De Federico De La Rúa, 2009) han denominado como *Interaccionismo Estructural*, término con el que también puede describirse al *Análisis Estructural* o al *Análisis de Redes Sociales* (ARS).

Desde esta perspectiva es posible suponer, como en las tradiciones holistas, que los actores sociales están limitados, constreñidos, aunque no estrictamente determinados por la estructura; misma que a pesar de establecer un condicionamiento formal, deja al individuo hasta cierto punto libre de sus actos. Desde una posición más cercana al individualismo metodológico, se puede suponer que los actores tienen motivaciones e intereses y actúan de forma racional para satisfacerlos. Y desde una aproximación interaccionista, se asume que los actores no están aislados, sino que son interdependientes y ajustan sus relaciones mediante la interacción (De Federico De La Rúa, 2007, 2009).

El enfoque de redes concibe la estructura social como pautas, modelos de relaciones específicas que ligan unidades sociales, incluyendo actores individuales y colectivos. Más allá del uso del concepto de red social como simple metáfora y como un puro instrumento de investigación, esta aproximación trata de interpretar el comportamiento de los actores a la luz de sus posiciones variables dentro de la estructura social.

Por dicha posición se ponen de manifiesto las constricciones de la estructura social sobre la acción individual y también las oportunidades diferenciales -conocidas como recursos sociales, como capital o como soportes sociales- a las que tienen acceso los actores (Lozares, 1996, p. 116).

Así entonces, la perspectiva estructural integra los niveles de análisis individual y colectivo, al mirar simultáneamente a la macroestructura de las relaciones sociales y a la ubicación del individuo en esta estructura (Torche y Valenzuela, 2011).

El enfoque relacional del CS adoptado en esta tesis implica pues una doble concepción: (i) por una parte, supone que las relaciones sociales, expresadas en las redes, son CS en sí mismas, como lo propone Burt, pero también porque son instrumentales en el logro de metas, por ejemplo para obtener un trabajo (Flap y Boxman, 2001); al mismo tiempo, CS son también los recursos de cualquier naturaleza imbricados en la red, potencialmente accesibles a través de las relaciones que la originan (Lin, 2001b): es decir, se trata simultáneamente de redes y recursos.

Nahapiet y Goshal (1998, p. 243), basados en Bourdieu y Burt, definen al CS como la suma de los recursos reales o potenciales, incrustados en, disponibles a través de, y derivados de, la red de relaciones que posee un individuo o una unidad social. El CS entonces comprende tanto la red como los recursos que pueden ser movilizados a través de esa red .

La teoría de Nan Lin es consistente con esta idea y entiende al Capital Social como recursos incrustados en redes sociales, accedidos y usados por los actores para acciones (2001b, p. 25) o bien, al precisar su propia definición, como recursos incrustados en las redes sociales, que *pueden* ser accedidos o movilizados a través de los lazos en esas redes (2008, p. 51, cursivas añadidas).

Nuestra postura coincide con la de Burt (2000) en cuanto a que resulta necesario enfocarse en los mecanismos reticulares específicos responsables de los efectos del CS, en lugar de tratar de integrar diferentes posturas en metáforas ligadas de manera imprecisa a indicadores empíricos distantes. Así, para nosotros:

El Capital Social de un actor individual (Ego) consiste simultáneamente de dos componentes. El primero es el conjunto de vínculos sociales que mantiene con otros actores (Alteri) materializado en una red personal, que puede adoptar diferentes configuraciones en su composición y estructura, lo que origina distintos tipos de recursos para Ego. Evidentemente, dicha red

genera clasificaciones entre quienes forman parte de ella, y a su vez son fruto de la riqueza atributiva inicial de los agentes implicados.

El segundo son los contenidos o recursos, incrustados y potencialmente accesibles a partir de la red. Dichos recursos son más o menos importantes en función del peso que su campo tiene en la esfera social de una población (económico, cultural, político, educativo, confianza, etc.).

Las formas en que la red se estructura son diversas y entre ellas destacan dos configuraciones básicas como son las de carácter *bonding* o *bridging*, que guardan homología con los contenidos de carácter instrumental o expresivo, recursos tanto individuales como colectivos. El tipo, la magnitud y la disponibilidad de estos recursos sociales son desiguales para cada Ego, de acuerdo a su propia posición jerárquica en la estructura social, así como a las características de composición y estructura de su red personal.

2.4.1. El Análisis de Redes Sociales y de Redes Personales

Así configurada nuestra comprensión del CS, nos referiremos a su primer componente, que son las redes sociales. En nuestro caso resulta claro que el enfoque relacional del CS que asumimos, está influenciado específicamente por la aproximación de redes personales (Adler y Kwon, 2002; Fu, 2008; Lin, 2008; Molina, 2005).

Para Wasserman y Faust (1994, p. 4) el ARS constituye una perspectiva de investigación distinta, ya que se basa en asumir la importancia de las relaciones entre unidades interactuantes. Además de esta cualidad, le distinguen diversos principios centrales:

1. Los actores y sus relaciones se ven como interdependientes, en lugar de como unidades independientes y autónomas.
 2. Los lazos relacionales entre los actores son canales para la transferencia o el flujo de recursos, ya sean materiales o inmateriales.
-

3. Los modelos de red que se enfocan en individuos ven el entorno estructural de la red como un proveedor de oportunidades o limitaciones para la acción individual.
4. Los modelos de red conceptualizan la estructura (social, económica, política, etc.) como patrones duraderos de relaciones entre actores.

Así, el ARS como teoría y método permite aproximarse al estudio del CS, que conforme a Bian (2008) puede ser observado al menos en tres dimensiones: (i) en los lazos de red, bajo el supuesto de que a mayor disponibilidad de ligas con otros actores, mayor la posibilidad de acceder a su CS; (ii) en la estructura de las redes, que a través de características más complejas como la densidad de la red, la posición de los actores en la estructura y sus roles, o la fortaleza o debilidad de sus lazos, significaría accesos diferenciados al CS; y finalmente (iii) en los recursos incrustados en las redes sociales, que un actor puede obtener a través de las relaciones con sus Alteri, sean directas o indirectas.

Las dos primeras dimensiones han sido las más frecuentemente estudiadas por el ARS (Van der Gaag, 2005), de manera tal que se dispone de un sólido conjunto de indicadores con base en la composición y estructura de las redes, que formalizan la noción de CS tanto a nivel individual como de grupos (Borgatti, Jones, y Everett, 1998).

En el ARS hay dos grandes aproximaciones: la sociocéntrica, o de redes completas, totales o globales; y la egocéntrica, o de redes personales (ARP). Si bien comparten orientaciones teóricas comunes, determinadas técnicas de elicitación similares y diversos indicadores de medida, se trata de metodologías diferentes (Molina, 2005; De Federico De La Rúa, 2009). La adopción de una u otra estará determinada tanto por el nivel explicativo deseado, como por factores relativos al tamaño de la red a estudiar, su delimitación, el tipo de población, entre otros.

Las redes personales son redes egocentradas, y consisten en una serie de familiares, amigos y conocidos alrededor de una persona focal (McCarty, Molina, Aguilar, y Rota, 2007); son el sistema que combina las relaciones de un individuo (Ego) con otros (Alteri) (Bidart y Charbonneau, 2011).

Definimos la red personal como el conjunto de relaciones sociales activas de un individuo focal, que provienen de los diversos contextos en que el individuo participa o ha participado (por ejemplo, la familia, el barrio, la empresa, una asociación). Con el término relación activa nos referimos a la definición de Dunbar (...) es decir, a las relaciones con personas que el individuo focal considera relaciones personales, para las que se esfuerza en mantener el contacto y con los que ha tenido contacto por lo menos alguna vez en los últimos dos años (Lubbers y Molina, 2013, p. 69).

En el ARP, el análisis se enfoca en la red en torno a dicho individuo focal, al contrario de las redes totales, que estudian una población completa, específica y delimitada, en la que se busca identificar las relaciones entre todos sus miembros (Bidart y Charbonneau, 2011). Según Wellman (2007), en el ARP se negocia la exhaustividad del análisis de redes completas, a cambio de una relativa ausencia de acotación de las redes que pueden estudiarse, es decir, respecto a límites geográficos, organizacionales, tipos específicos de relaciones, etc.

No obstante, conforme a la propuesta de McCarty (2002) que seguimos en esta tesis, es posible utilizar diversos indicadores de medida de las redes sociocéntricas, para analizar redes egocentradas de las que Ego ha sido removido; los indicadores obtenidos de su propia red, son entonces atribuidos a Ego. En el capítulo siguiente describiremos determinadas cuestiones metodológicas relativas a las redes personales.

El ARS posibilita hacer una distinción entre CS de tipo *bonding*, también llamado de unión, que son las relaciones (recursos) que Ego tiene (adquiere) al interior de su grupo ocupacional, localidades, etc., definidos por la presencia de atributos compartidos con sus Alteri; y CS *bridging*, las relaciones que tiene con Alteri de otros colectivos, localidades, etc., es decir tendiendo puentes (Lozares, López-Roldán, y cols., 2011; Lozares, 2005; Adler y Kwon, 2002; Woolcock y Narayan, 2000; Yuan y Gay, 2006; López-Roldán y Alcaide, 2011). Estos dos tipos de CS pueden considerarse y ser denominados como homófilo y heterófilo respectivamente (Lin, 2008).

Esta última distinción es de especial interés para la tesis. La teoría de la homofilia argumenta que las personas tienden a interactuar con otros con

quienes comparten una o más características o atributos, como por ejemplo la edad, raza, nivel educativo, ocupación, etc. Además de que la probabilidad de establecer una relación es más alta entre personas con atributos comunes, también lo es la de que se generen o compartan prácticas, hábitos, opiniones o conocimientos mutuos (Yuan y Gay, 2006; Lozares y Verd, 2011; McPherson, Smith-Lovin, y Cook, 2001). Esta tendencia a relacionarse con los similares es una de las regularidades empíricas más llamativas y robustas de la vida social (Kossinets y Watts, 2009, p. 1).

Este efecto homofílico puede explicar el hecho de que las redes personales sean equivalentes o de la misma naturaleza con respecto a diversas características sociodemográficas, de comportamiento e intrapersonales (McPherson y cols., 2001), aunque también entran en juego otros elementos, como por ejemplo la realización de actividades co-situadas (p.ejem. el trabajo), o la propincuidad o proximidad geográfica, pues una locación común provee un contexto social compartido, oportunidades y motivaciones para la interacción (Yuan y Gay, 2006).

La discusión sobre homofilia/heterofilia vinculada al CS implica varios supuestos. En primer término, que respecto a las acciones y fines instrumentales, como podría ser el caso de hacer negocios o alcanzar movilidad ocupacional ascendente, es el CS heterófilo o de tipo *bridging* el que juega un papel clave. Esta idea está latente en aportaciones ya clásicas como las formulaciones de la fortaleza de los lazos débiles de Granovetter (1973); los agujeros estructurales de Burt (1992, 2004) o las proposiciones de CS de Lin (2001a, 2001b, 2008) a las que nos referiremos en la sección siguiente.

De acuerdo con este último autor, en lo que hace a movilidad social, desempeño económico o movimiento social, las redes más abiertas o dispersas permiten acceso, a través de puentes, a la adquisición de nueva información o recursos, que ayudan a lograr metas instrumentales. Los colectivos cerrados, más homófilos o endogámicos, tienen a contribuir más a las acciones de carácter expresivo, si bien facilitan la cohesión social a través de relaciones de confianza, solidaridad, reciprocidad, etc., que pueden verse disminuidas en los colectivos más heterófilos (Lin, 2008).

Además, la homofilia no solo unifica la red, sino que por otra parte también la divide (Yuan y Gay, 2006); de hecho, una de las características distintivas

de las formas de CS *bonding* es el riesgo asociado de exclusión (Adler y Kwon, 2002). Como lo hemos adelantado, en esta tesis argumentamos que diversas combinaciones contingentes de CS *bonding* y *bridging* son necesarias para el éxito de la acción.

Por otra parte, el tema de la distancia geográfica de las redes personales ha sido objeto de interés en diversos estudios clásicos (Wellman, 1979; Fischer, 1982) y en otras aportaciones sustantivas más actuales (Hampton y Wellman, 2002; Grossetti, 2006; Glückler, 2007; Axhausen, 2008; Molina, Bolívar, y Cruz, 2011), que permiten identificar su relevancia teórica y metodológica para introducirlo en la propuesta de análisis del Capital Social que se realiza en este trabajo.

Mientras que para algunos autores las localidades y regiones no son actores sociales en sí mismos, las comunidades y las redes pueden operar independientemente de limitaciones espaciales (Bærenholdt y Aarsæther, 2002). En términos de Wellman (2002), las comunidades han transitado de una configuración en *pequeñas cajas* es decir, medios espacialmente compactos y densamente articulados, en los que las personas sólo necesitaban ir de una puerta a otra para visitarse, hacia una lógica de *glocalización*.

Definida la comunidad socialmente en lugar de espacialmente, resulta claro que las comunidades contemporáneas rara vez se limitan a los vecindarios o entornos inmediatos: la conectividad se da ahora de lugar a lugar, en vez de puerta a puerta. Se trata de redes dispersas, aunque en clusters, que integran a las personas tanto local como globalmente. Más allá, Wellman advierte de una transición hacia un *individualismo en red*, es decir, una configuración de redes dispersas que ligan a los individuos en formas donde el espacio tiene muy poca importancia (Wellman, 2002; Hampton y Wellman, 2002).

Grossetti (2006), sin embargo, afirma que las redes personales tienen una estructura espacial, y ha confirmado el fuerte carácter local de las relaciones sociales. Al replicar el estudio clásico de Fischer en la aglomeración urbana de Toulouse, encontró que los niveles del *barrio*, es decir dentro de una distancia de menos de cinco minutos en vehículo, el *sector* (menos de diez minutos) y de la *ciudad* (menos de una hora de distancia, o lo que constituye una aglomeración administrativa), estructuran fuertemente la distribución de los

lugares de residencia y de trabajo de las personas citadas en su muestra de redes personales.

Axhausen (2008, p. 981) acuña el concepto de Geografía de la red personal para referirse a la serie de lugares de la vida cotidiana de las personas, es decir la residencia, las casas de descanso, los lugares de reunión y los sitios de trabajo, en donde las personas se mueven y en los que se materializan las interacciones con otros.

En el ámbito de análisis de nuestras localidades atípicas, es posible recurrir a la idea de Ferrand (2002) quien, basado en Barnes, propone definir un sistema como local y simultáneamente no local.

Ferrand sugiere que una localidad no es *per se* una realidad de nivel meso; que las localidades deben pensarse como elementos de un sistema meso mayor en el que las unidades locales y no locales se encuentran en intersección. Para él, la teoría debe tratar tanto con la organización local de las relaciones como con la red ilimitada, compleja y difícil de rastrear, de relaciones no locales. Una localidad no es pues un sistema local más o menos abierto, es un sistema meso, es la intersección específica entre unidades locales y no locales.

Esta serie de temas, propios al ARP, en gran medida constituyen los puntos de enfoque de nuestro trabajo.

2.4.2. Nan Lin y el enfoque de recursos

El segundo de los componentes de nuestra concepción relacional del CS son los recursos. Como lo hemos venido anticipando, una de las vertientes analíticas que desde nuestro punto de vista mejor representa este componente, es la que se ha desarrollado a partir de las propuestas de Nan Lin y sus colegas y expresado en un programa de investigación amplio y sostenido, que se caracteriza por la generación de múltiples contribuciones¹⁰.

La teoría del CS de Lin (2001b, Cap. 5) asume, en términos macroestructurales, algunos postulados principales: primero, argumenta que la estructura social consiste de una serie de posiciones ordenadas conforme

¹⁰véase, por ejemplo, Lin y Erickson, 2008a

a ciertos recursos normativamente valorados, tales como clase, autoridad o estatus.

Esta estructura, además, adquiere una forma piramidal, en función de la accesibilidad y el control de tales recursos, lo que significa ventajas para los ocupantes de las posiciones ubicadas en la parte superior (que serán las menos y con el menor número de ocupantes), dado que disponen de un mayor acceso a múltiples recursos, no sólo porque a una posición más alta le es inherente un mayor volumen de los mismos, sino porque, simultáneamente, una posición elevada permite a sus ocupantes una mayor visión de los niveles inferiores de la estructura.

Supone también que son varios los tipos de recursos valiosos que forman las bases de estructuras jerárquicas, definiendo cada uno de ellos una jerarquía particular, por lo que éstas tienden a la congruencia y a la transferibilidad; esto es, que los ocupantes de una posición elevada en una determinada clasificación o estructura jerárquica, también tenderán a ocupar una posición elevada en el resto.

Con relación a las meso y microestructuras, esta teoría establece que las interacciones sociales son más factibles de ocurrir entre individuos de niveles jerárquicos similares o adyacentes, a causa del principio de homofilia, que se convierte en una expectativa normativa. Por el contrario, las relaciones heterófilas, o con ocupantes de posiciones de diferente nivel y que poseen recursos disimilares, implican otro tipo de interacciones y, pese a que representan para los actores un esfuerzo más elevado para establecerlas y mantenerlas, les significan la posibilidad de promover acciones deliberadas para la obtención de recursos, fundamentalmente de tipo instrumental.

Lin supone entonces que las acciones de los individuos están guiadas por dos fuerzas principales: (i) mantener o (ii) adquirir recursos que les son valiosos. Se trata de acciones expresivas e instrumentales que, como recién describimos, respectivamente se corresponden y son consistentes con interacciones de tipo homófilo y heterófilo.

Todas estas bases teóricas se traducen en un cuerpo articulado de proposiciones concretas, que a continuación enunciamos. Algunas de ellas se ejemplifican gráficamente en la Figura 2.1 y el modelo completo se representa

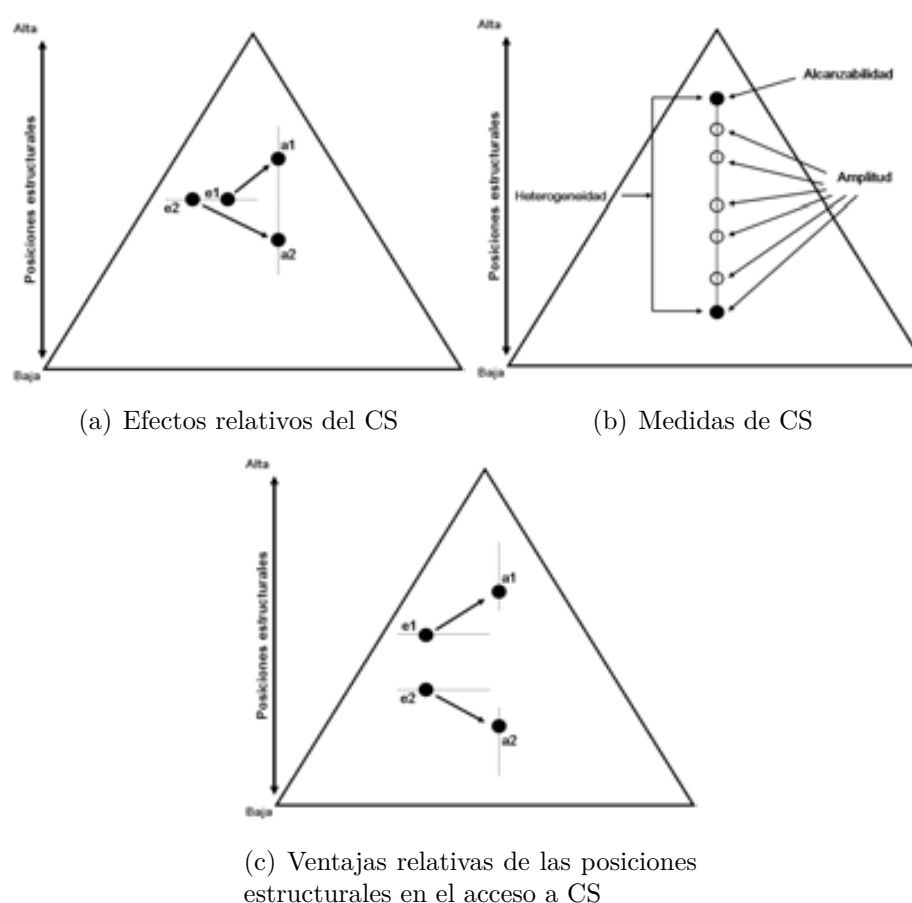


Figura 2.1 – Ilustración de proposiciones teóricas seleccionadas de N. Lin (2001b).

en la 2.2. La primera y más importante de estas proposiciones tiene que ver con el *retorno* o rendimiento del CS:

Proposición del Capital Social: *El éxito de la acción está positivamente relacionado con el Capital Social.*

Lin establece una diferenciación sustantiva entre el CS accedido y el efectivamente movilizado y sus respectivas variables de influencia (Ver Figura 2.3); el resto de las proposiciones básicas están centradas justamente en el acceso al CS:

La ventaja de las posiciones estructurales.

Proposición de la fortaleza de la posición: *Entre mejor sea la posición de origen, mayor la probabilidad de que el actor acceda y use un mejor Capital Social.*



Figura 2.2 – Modelo de la Teoría del Capital Social de N. Lin. Tomado de Lin, 2001b.

Las ventajas de los vínculos sociales.

Proposición de la fortaleza de los lazos fuertes: *Entre más fuerte sea el vínculo, mayor la probabilidad de que el CS accedido afectará positivamente el éxito de la acción expresiva.*

Proposición de la fortaleza de los lazos débiles: *Entre más débil sea el vínculo, mayor la probabilidad de que Ego tendrá acceso a mejor CS para acción instrumental.*

La ventaja de las ubicaciones en la red.

Proposición de la fortaleza de la ubicación: *Entre más cerca estén los individuos a un actor puente en la red, mejor CS accederán para acción instrumental.*

La interacción entre las ubicaciones en la red y las posiciones estructurales.

Proposición de la ubicación por posición: *La fortaleza de una posición en la red (en proximidad a un puente), para acción instrumental, es contingente a la diferencia de recursos a través del puente (es decir, la utilidad de un puente o actor localizado cerca de un agujero estructural, dependerá de los recursos a que permita acceder).*

La interacción de las posiciones estructurales con los vínculos/posiciones.

Proposición de la contingencia estructural: *Los efectos de la formación de redes (vínculos y posición) están constreñidos por la estructura jerárquica para los actores localizados cerca de la cima y la base de la jerarquía.*

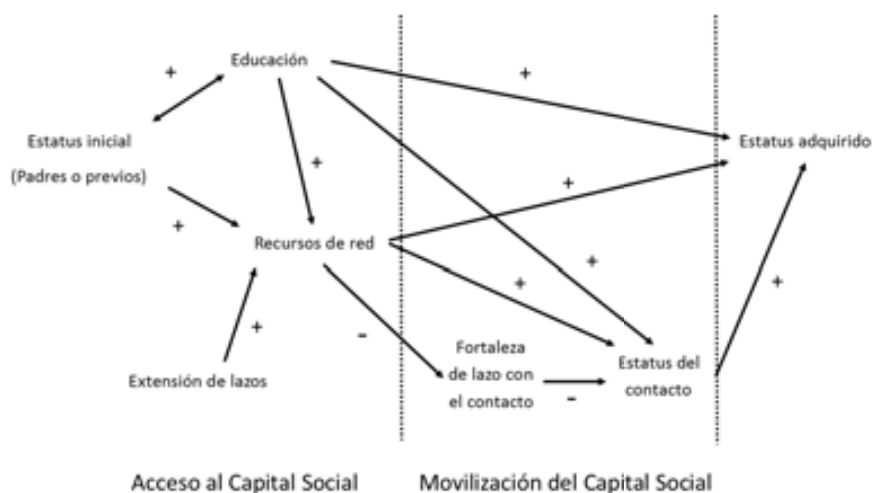


Figura 2.3 – Modelo de CS de la adquisición de estatus. Tomado de Lin (2001b).

El foco de atención de esta tesis, está pues en analizar el acceso potencial de los actores a los recursos sociales incrustados en sus redes. No obstante, en lo que hace a la movilización de tales recursos, hemos abordado (véase la sección 8.2) un punto clave que hace referencia al proceso de adquisición de estatus. Como se muestra en la Figura 2.3 y se desprende también de la *Proposición de la Fortaleza de la Posición*, el estatus adquirido de un actor es resultado de una serie de factores relativos tanto al acceso como a la movilización de los recursos sociales.

La referencia a este proceso de adquisición de estatus, ampliamente discutido por Lin, necesariamente remite a los conceptos de estratificación y de movilidad ocupacional. Este último, de acuerdo con Martín, López-Roldán, y Molina (2011), hace referencia a los movimientos de los individuos y de los grupos entre las distintas posiciones socioeconómicas y se relaciona con la estratificación social. Estos movimientos pueden ser tanto ascendentes y descendentes, como horizontales.

Como estos últimos autores, en esta tesis utilizamos también el concepto de *trayectoria*, el cual permite analizar una posible sucesión de cambios de posiciones, es decir la movilidad, en una perspectiva temporal, que en nuestro caso incluye hasta cuatro momentos, como describimos en la sección 8.2 del Capítulo 8.

2.5. Conclusiones del capítulo

El marco teórico de esta tesis se constituye, entonces, en torno a una aproximación netamente relacional del Capital Social, que lo define simultáneamente como redes sociales y como los recursos en ella disponibles por la vía de las relaciones. En el plano macro, la estructura social refleja múltiples procesos de estratificación relativos a la posesión o el acceso diferenciados a recursos de diversa índole por parte de los actores, adquiriendo además una forma piramidal.

Las interacciones y relaciones entre las personas, al mismo tiempo se asientan en esta estructura y la retroalimentan: la conformación de redes sociales, en principio está influenciada por un efecto homofílico en base a diversos atributos, entre los que destaca la pertenencia a un determinado nivel o estrato social, pero también a la ocupación, la localidad de residencia y otros más; al mismo tiempo, los actores conectan en diferentes formas e intensidades con otros que son diferentes a ellos, ya sea que se ubiquen en el resto de los estratos, de mayor o menos nivel o estatus, o que pertenezcan a colectivos definidos por atributos socio-económicos diferentes, lo que les posibilita acceder a recursos nuevos y/o diferenciados.

Desde una visión interaccionista estructural, se trata de una articulación de mecanismos en la que las estructuras influyen al actor individual, que al mismo tiempo persigue, consciente y racionalmente, acceder a recursos valiosos para el logro de sus fines, ya sean instrumentales o expresivos, para lo cual pone en juego diferentes formas de capital; bien que lo posea directamente, o que pueda acceder a él en forma de recursos sociales apropiables a través de las relaciones, con lo que a su vez influencia a la estructura.

Analizar de manera conjunta la estructura de la red y los recursos en ella contenidos resulta una estrategia pertinente: la distribución de recursos es importante puesto que éstos no están equitativamente distribuidos en la sociedad, y la estructura de red determina además la asignación y el valor de uso de tales recursos (Foley y Edwards, 1999; Brunie, 2009).

En el capítulo siguiente describimos la operacionalización de diversas maneras de estimar el CS Relacional (redes y recursos). Argumentamos que a estas dos grandes vertientes les corresponden sendos métodos representativos: por una parte el del Análisis de Redes Personales y por la otra el del Generador de Posiciones. Adicionalmente, como hemos venido anticipando, desarrollaremos una propuesta complementaria de estimación. Nos referiremos también a la manera en que se tradujeron en la propuesta de investigación concreta que nos permitió responder las preguntas planteadas en la introducción de este documento.

El contexto del estudio: los enclaves de la industria del vestido

3.1. Introducción

Buena parte del interés de llevar a cabo una medición del CS de los trabajadores en enclaves textiles, tiene que ver con el hecho de que se trata de localidades atípicas, en el sentido que ya hemos venido describiendo, lo que de entrada llena ya un vacío en los estudios previos que sobre ellas se han llevado a cabo.

Investigar en este tipo de escenarios nos permite, pues, contribuir a la explicación del funcionamiento de los mecanismos relacionales que sustentan la dinámica económica propia de estas poblaciones; pero, al mismo tiempo, hacerlo implica una posibilidad metodológica interesante para observar, en un contexto extremo dos de los grandes postulados que sobre el CS relacional se abordan en esta tesis: el efecto homofílico y la distribución desigual del acceso a recursos sociales y de otra índole.

Las tres poblaciones seleccionadas para realizar esta tesis, claramente reúnen las características que hemos identificado como distintivas del tipo de localidades que genéricamente denominamos atípicas o bien como *Distintos* industriales (García-Macías, 2003): Procesos de industrialización atípicos, Trabajo precario, Estructura ocupacional especializada y Desarrollo económico y social regionalmente diferenciados (Lozares, Molina, y cols., 2011).

Conforme a los objetivos de la tesis, en este apartado de contextualización nos referimos únicamente a dos de esos factores, que se relacionan directamente con nuestros postulados de interés. Es decir, nos centramos en la descripción, por un lado, del nivel de especialización de la estructura ocupacional, que sienta las bases para explicar el fenómeno social de la homofilia; y por otro, de los indicadores socioeconómicos que se refieren a diferenciación atenuada aparentemente propios de estas localidades, que dan elementos para abordar el estudio de la -también hipotética- distribución desigual del CS.

Evidentemente, en la base del análisis y las discusiones que efectuamos subyacen otros factores de interés, entre los que pueden mencionarse las relaciones laborales que se gestionan más en el ámbito personal que en el institucional, con las consecuentes características de la baja afiliación a la seguridad social o las prácticamente inexistentes tasas de sindicalización de los trabajadores; o las redes familiares de apoyo y trabajo no remunerado en talleres, comercios y cadenas de distribución.

Asimismo, están factores culturales como el papel preponderante de las mujeres en la conducción de las empresas o la preferencia a buscar financiamiento a través de fuentes personales e informales, que de instituciones financieras; o productivos, como la tendencia a la globalización, que según Chew (2010) es la estrategia de mercado de la manufactura local que consiste en vender sus productos como globales, para engañar a los consumidores locales no informados pero con preferencias por una cultura global; entre muchos otros (Maza, 2013) que ayudan a comprender estos modelos específicos, pero que sin embargo quedan fuera del propósito concreto de esta tesis.

3.2. Características generales y población

Así, como lo hemos anticipado, nuestra investigación se llevó a cabo en tres enclaves dedicados a la producción y el comercio de ropa y productos textiles: se trata de las ciudades de Moroleón y Uriangato, que son conurbadas y conforman una zona metropolitana al sur del estado de Guanajuato, en la denominada *región V sur*; y el de Villa Hidalgo, en la región *Los Altos Norte* del estado de Jalisco.

Los tres están ubicados en la mesorregión centro - occidente de México, en un triángulo productivo (cuyo tercer punto, que no se estudia en esta tesis, es Zapotlanejo, también en Jalisco) dentro del cual se ubican densas redes de subcontratación, maquila y trabajo a domicilio de la industria del vestido (Arias, 1988).



Figura 3.1 – Ubicación geográfica de las localidades estudiadas. Uriangato y Moroleón son poblaciones conurbadas y están representadas por un punto único, más abajo y a la derecha del mapa.

Las tres localidades, cabeceras de sus respectivos municipios, tienen en común el haber (i) despuntado en la producción de ropa durante los años 60; (ii) atravesado un período de crecimiento moderado durante la década siguiente, que se alentó por los cambios en la composición rural-urbana de la región (Arias, 1988); y (iii) experimentado una notable expansión productiva y especialización definitiva en los años ochenta. Desde entonces se han convertido en referentes para el mercado nacional del vestido, lo mismo en su manufactura que en su venta. Esta última se realiza tanto al mayoreo, con la participación de una muy amplia red de intermediarios y distribuidores, como directamente al público minorista, en una infinidad de locales en la mayoría de sus calles y en diversos centros comerciales.

Estas tres poblaciones, como economías de aglomeración especializadas en la confección y venta de ropa, como ya hemos dicho han sido estudiadas principalmente a partir de descripciones economicistas y de esfuerzos por encontrar correspondencia con el modelo de la especialización flexible propios de los distritos Industriales italianos.

Se trata de aglomeraciones productivas y de venta *in situ* que, con su rápida adaptación a los cambios de la moda y su orientación a un mercado eminentemente popular, que se beneficia de los precios directos de fabricante, atraen a cientos de miles de compradores todos los años. En Uriangato, autodenominado como La tienda de ropa más grande de México, por ejemplo, durante la temporada alta (diciembre) es posible observar el arribo simultáneo de 300 o más autobuses de pasajeros, que provienen desde diversos puntos del país y trasladan a intermediarios o compradores particulares, en una dinámica de distribución barata y eficaz.

Población

De acuerdo a los datos del Censo Nacional de Población y Vivienda 2010 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] 2010a), Moroleón tiene una población de 49,364 personas, lo que representa el 0.9 % de la población del estado de Guanajuato. En la cabecera municipal residen el 87.5 % de los habitantes del municipio y el resto en pequeñas localidades, la más grande de las cuales tiene poco más de 2 mil habitantes. Las mujeres representan el 52.8 % de la población del municipio.

En el vecino Uriangato viven 59,305 personas, 47.8 % de las cuales son hombres y 52.2 mujeres. El 86.6 % de esta población habita en la cabecera municipal, y el resto en localidades menores de 999 habitantes.

Por su parte, Villa Hidalgo es un municipio más pequeño: tiene 18,711 habitantes, 9,043 hombres y 9,668 mujeres. El 81 % de ellos vive en la cabecera municipal, en donde se concentran también la producción y el comercio.

3.3. Especialización productiva

En la tabla 3.1 se presenta un primer desglose de la condición de actividad económica de la población de 12 años y más en los tres municipios. Interesa conocer las características de la Población Ocupada (PO) ¹¹.

¹¹En las tablas siguientes, el dato referente a la PO no coincide con el de la 3.1. Esto obedece a que los datos de las tablas sucesivas provienen de estimaciones estadísticas a partir de un cuestionario ampliado del Censo de Población 2010, aplicado de manera complementaria mediante una estrategia muestral distinta.

En esta tabla es posible, además, observar que la proporción de la Población Económicamente Activa (PEA) desocupada es muy baja, lo que indicaría tasas de desempleo moderadas; pero, al mismo tiempo, que la Población No Económicamente Activa (PNEA)¹² es bastante considerable.

Tabla 3.1 – Población de 12 años y más por municipio, según condición de actividad económica y de ocupación, en las localidades estudiadas.

Entidad	Municipio	Población de 12 años y más	Condición de actividad económica				
			Población económicamente activa			Pob. No Econ. Activa	N/E
			Total	Ocupada	Desocupada		
Guanajuato	Moroleón	38,679	21,670	20,437	1,233	16,793	216
	Uriangato	45,545	25,084	23,848	1,236	20,131	330
Jalisco	Villa Hidalgo	13,700	7,373	6,992	381	6,199	128

Fuente: INEGI, (2010a)

En estos municipios, aún estando enclavados en zonas de larga tradición rural, el sector primario no representa una actividad central, lo que es especialmente claro en los más urbanizados Moroleón y Uriangato, donde el sector secundario es el más significativo. En Villa Hidalgo, el comercio aparece como la actividad fundamental por encima de cualquier otro sector (ver tabla 3.2 (a)).

La distribución de la PO por división ocupacional, en la Tabla 3.2 (b), indica que Villa Hidalgo sería una localidad casi el doble de comercial y de servicios, que industrial; Uriangato también más comercial que industrial, pero en menor proporción; y Moroleón sería ligeramente más industrial que comercial. La mayoría de la PEA ocupada entra en la categoría de trabajadores asalariados, con una proporción mayor de no asalariados en Villa Hidalgo y una menor en Uriangato. En esta categoría de no asalariados se considera tanto a los propietarios de empresas como a trabajadores por su cuenta y otros no remunerados.

La información del Censo de Población y vivienda no permite dimensionar la importancia de la industria del vestido al interior de estos sectores. En cambio, la información de los Censos Económicos 2009 (INEGI, 2010b), si bien menos actual y con la diferencia de provenir de un censo en establecimientos lo que puede subestimar la presencia de la economía informal- posibilita

¹²Que no trabaja ni busca empleo, ni aceptaría uno; es decir, población no disponible para incorporarse al mercado de trabajo, dedicados a los quehaceres del hogar o estudios, ser jubilados o pensionados, estar incapacitados para trabajar, etc.

Tabla 3.2 – Distribución de la Población Ocupada en las tres localidades, según Sector de Actividad Económica, División de Ocupación y Posición en la Ocupación.

(a) PO según Sector. Porcentajes.

Estado	Municipio	Pob. Ocupada	Sector de Actividad Económica				
			Primario ¹	Secundario ²	Comercio	Servicios ³	No esp.
Guanajuato	Moroleón	19,869	4.38	42.35	23.55	29.01	0.7
	Uriangato	24,618	6.51	41.13	24.4	27.03	0.94
Jalisco	Villa Hidalgo	6,117	14.26	29.98	32.55	22.64	0.57

Fuente: INEGI (2010)

¹ Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

² Minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad, agua y construcción

³ Transporte, gobierno y otros servicios.

(b) PO según División de Ocupación. Porcentajes.

Estado	Municipio	División de Ocupación *				
		Profesionistas, técnicos y administrativos ¹	Trabajadores agropecuarios	Trabajadores en la industria ²	Comerciantes y trabajadores en servicios diversos ³	No esp.
Guanajuato	Moroleón	22.25	3.75	38.35	34.94	0.7
	Uriangato	14.67	5.81	36.13	42.81	0.57
Jalisco	Villa Hidalgo	10.89	13.45	25.68	49.4	0.57

Fuente: INEGI (2010)

* Corresponde al primer nivel de agrupaciones de la Clasificación Única de Ocupaciones (CUO), en vigor al momento de la consulta. En el resto de este trabajo se utiliza la vigente, del Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones, SINCO (INEGI, 2011).

¹ Funcionarios, directores y jefes; profesionistas y técnicos; y trabajadores auxiliares en actividades administrativas.

² Mecánicos y trabajadores industriales y artesanales; Operadores de maquinaria industrial, ensambladores, choferes y conductores de transporte.

³ Comerciantes, empleados y agentes de ventas; trabajadores en servicios personales, vigilancia y fuerzas armadas; y trabajadores en actividades elementales y de apoyo.

(c) PO según Posición en la Ocupación

Estado	Municipio	PO según Posición en el trabajo. Porcentajes		
		Trabajadores asalariados ¹	Trabajadores no asalariados ²	No especificado
Guanajuato	Moroleón	65.67	32.57	1.76
	Uriangato	71.78	26.92	1.3
Jalisco	Villa Hidalgo	61.24	36.65	2.11

Fuente: INEGI (2010)

¹ Comprende empleados, obreros, jornaleros, peones o ayudantes.

² Comprende empleadores, trabajadores por cuenta propia y trabajadores sin pago.

disponer de otra información, como por ejemplo la relativa al número de Unidades Económicas (UE) y su Personal Ocupado (PeO).

Conforme a los datos de la Tabla 3.3, provenientes de estos censos económicos, Moroleón tiene 1,201 UE manufactureras, de las que 904 (el 75 %) corresponden a la industria textil y de la confección. Ellas emplean a 3,772 trabajadores, lo que representa el 26 % del total de su PO y cerca del 83 % del total del personal de su industria manufacturera (IM).

Tabla 3.3 – Unidades Económicas (UE) y Personal Ocupado (PeO) en Sectores y Ramas seleccionados (Industria del vestido).

	Localidad					
	Moroleón		Uriangato		Villa Hidalgo	
	UE	PO	UE	PO	UE	PO
Unidades Económicas y Personal Ocupado Totales	4710	13988	4448	12116	1600	3971
Industria Manufacturera (IM)	1201	4558	965	3052	156	623
Fabricación de insumos y productos textiles, prendas de vestir ¹	904	3772	617	2229	93	470
Proporción del total de la IM	75.27	82.76	63.94	73.03	59.62	75.44
Comercio (Por mayor y por menor)	2198	5731	2403	6147	1125	2393
Productos textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado ²	906	2245	1218	2674	771	1626
Porcentaje del total del comercio	41.22	39.17	50.69	43.5	68.53	67.95
IM y Comercio relacionados a la Industria del vestido	1810	6017	1835	4903	864	2096
Proporción sobre los totales	38.43	43.02	41.25	40.47	54	52.78

Fuente: INEGI (2009)

¹ Incluye los subsectores 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles; 314 Fabricación de productos textiles excepto prendas de vestir y 315 Fabricación de prendas de vestir.² El total de UE no incluye un determinado número de empresas que en la desagregación por subsectores el INEGI considera confidencial y reservado, pero que no resulta significativo pues no ocupan a más de 50 trabajadores entre las tres localidades.

Adicionalmente, hay 889 UE de comercio al por menor de productos textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado, que ocupan al 40 % del personal del comercio al por menor. Conforme a los cálculos de la última fila de la tabla, 43 de cada 100 personas ocupadas están directamente relacionados con la producción o el comercio de ropa.

Con los datos disponibles se puede estimar la magnitud de esta actividad industrial con referencia a la población total: en Moroleón habría actualmente una fábrica y una tienda de ropa por cerca de cada 54 habitantes. Ya en 1995, se calculaba la existencia de 1,200 talleres (Vangstrup, 1995) mientras que la población apenas rebasaba los 47 mil habitantes; esto es, que en ese entonces habría un taller de confección por cada 39 pobladores.

En el caso de Uriangato, 617 de sus 965 empresas manufactureras (casi 64 %) se dedican a la fabricación de textiles, prendas de vestir e insumos relativos: en ellas trabajan 2,229 personas, el 73 % del PeO en la IM. Además, en 1,208 negocios de venta de ropa que hay en la ciudad (la mitad de toda su actividad comercial), trabaja poco más del 48 % de la PO en el comercio al por menor.

En números redondos, 4 de cada 10 UE y trabajadores se relacionan con la industria del vestido. Puede estimarse que hay una fábrica por cada 96 personas y un comercio por cada 48.

De acuerdo a los datos censales (INEGI, 2010b), en la ZMMU se concentran la mitad de las empresas dedicadas a la rama textil y de la confección del estado de Guanajuato.

Villa Hidalgo, por su parte, debe la mitad de su actividad económica a la producción y el comercio de ropa: tres cuartas partes de los trabajadores de la IM (470 de 623) están ocupados en talleres que fabrican prendas de vestir y otros productos textiles. Se trata de 93 empresas de las 156 en general que tiene el municipio.

Tiene también 771 establecimientos de venta de ropa que ocupan a 1,603 personas, cerca del 60 % del personal dedicado al comercio al por menor en general. La proporción de fábricas o talleres en Villa Hidalgo sería de alrededor de una por cada 200 habitantes y la de comercios de ropa, de uno por cada 24 personas.

La Figura 3.2 muestra la distribución espacial de estas UE en los planos de las localidades y da una idea muy gráfica de la aglomeración productiva y comercial. En el Anexo G se incluyen, además, algunas fotografías que complementan esta idea.

No obstante lo anterior, hay evidencia alternativa para suponer que las cifras oficiales respecto a la magnitud de la industria del vestido en las tres ciudades, son conservadoras; que habría que agregar un número no cuantificado, pero presumiblemente amplio, de entidades productivas y comerciales no registradas, informales, sumergidas o en negro .

La primera y más evidente pista, es que los censos de población y económico presentan cifras diferenciadas en cuanto al tamaño y distribución de la PO. Este hecho resulta parcialmente explicable al tratarse de ejercicios distintos, con diferentes criterios de muestreo y obtención de datos (el de población se levanta en hogares y el económico en establecimientos), que fueron realizados en diferentes momentos en el tiempo (2010 y 2008), durante los que pudieron presentarse variaciones en la población y el número de negocios. El censo económico, por ejemplo, no incluye información sobre actividades agrícolas ni otras que se desarrollan fuera de los establecimientos, o de manera informal, en los propios domicilios, etc.

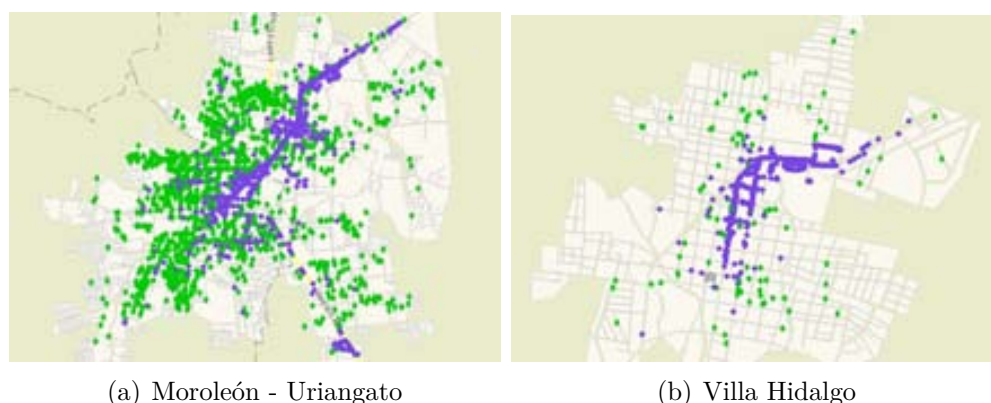


Figura 3.2 – Concentración espacial de Unidades Económicas dedicadas a la producción (Verde) y venta (Morado) de ropa en las localidades estudiadas. Fuente: INEGI (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas [DNUE])2012a)

En el ámbito local tampoco se dispone de información fidedigna sobre el tamaño real y la contribución económica de la industria del vestido y sus encadenamientos. Un funcionario municipal que solicitó el anonimato, indicó que en los propios ayuntamientos no se cuenta con mecanismos fiables de control o seguimiento que permitan disponer de datos precisos, como podría ser un padrón de licencias municipales actualizado y al corriente, dado que muchos pequeños negocios cierran o desaparecen, al tiempo que son sustituidos por otros nuevos.

La segunda pista es más bien de carácter cualitativo. En las múltiples visitas realizadas a estas poblaciones durante el desarrollo del trabajo de campo, fue posible obtener diversos indicios al respecto: algunos muy evidentes, como las dimensiones y la capacidad de movilización de la venta semifija o ambulante; otros menos notorios, pero fácilmente perceptibles, como por ejemplo la cantidad de talleres instalados en viviendas particulares (o expresamente camuflados como tales) y la existencia de relaciones de subcontratación desconcentradas de los espacios territoriales locales y formales (Maza y cols., 2011).

Un dato que puede ayudar a contextualizar este fenómeno, es el hecho de que, a nivel nacional, alrededor del 28 % de la PO, esto es, 12.4 millones de personas, están en el sector informal de la economía. Esta cifra es superior a la del total de trabajadores del sector secundario nacional (10.7 millones) y no se aleja mucho de la cifra de trabajadores con acceso a la seguridad social o de los

que cuentan con un contrato por escrito, 15.7 y 15.5 millones, respectivamente (INEGI, 2010a).

En todo caso, nos referimos a una estimación difícilmente cuantificable, pero *a la alza* respecto a los datos oficiales, que son ya de por sí reveladores, con lo que queda manifiesta la elevada especialización ocupacional de estos enclaves.

En nuestro marco de trabajo, la información que acabamos de describir es la que nos da pie para suponer que las relaciones sociales de los trabajadores, necesariamente reflejan ese nivel de especialización, a través de la presencia de un efecto homofílico con rasgos endogámicos, identificable en la composición de sus redes personales.

3.4. Una diferenciación social *atenuada*?

El segundo de los supuestos marco de nuestra propuesta, al que enseguida nos referiremos, tiene que ver con la noción de estratificación social antes discutida, que supone que la estructura social está segmentada piramidalmente, en niveles o estratos definidos conforme a parámetros diversos, como pueden ser el poder adquisitivo, la clase social, la autoridad o el poder, entre otros, que son fuentes de *diferenciación* entre sus ocupantes y están también asociados a otros conceptos, tales como desigualdad, exclusión o segregación sociales.

Esta idea de estructuración jerárquica está en la base teórica del enfoque del CS relacional que en el capítulo anterior denominamos como posicional o de recursos, al argumentar que las posiciones que ocupen tanto los actores focales como sus contactos en esa pirámide, en buena medida determinan o influyen en el acceso de que dispongan a los recursos circulantes en la red de relaciones personales y a la posibilidad de movilizarlos.

Como hemos descrito previamente, existe evidencia que sugiere que, en localidades atípicas como las que estudiamos, varios de los factores que son fuente de diferenciación o desigualdad tienden a atenuarse. Desde nuestro punto de vista, este hecho no ha sido suficientemente demostrado, especialmente por la ausencia de estudios que profundicen más en el ámbito

estrictamente local y no basados de manera exclusiva en indicadores de carácter macro. Tampoco queda claro si ese supuesto aplanamiento de la jerarquía social puede asumirse como causa o consecuencia de las características de sus modelos productivos particulares y específicos.

Hipotéticamente, esta reducción de las desigualdades, también puede ser observada en lo que se refiere a la estructura ocupacional, en la que los límites o las brechas entre algunos estratos se diluyen: por ejemplo, en casos que hemos documentado (ni como excepciones, ni como regla) sobre pequeños talleres en donde el propietario y sus empleados asalariados no sólo comparten actividades laborales similares (porque el primero también trabaja en una máquina de coser, al tiempo que dirige el negocio), sino también un *background* social similar (vivieron en la misma colonia, fueron a la misma escuela) y un marco relacional común (son amigos cercanos o compadres, que se integran mutuamente en sus redes personales); a final de cuentas, aún con las diferencias en sus niveles de ingresos o autoridad -que a veces tampoco son tan notorias- poseen formas equivalentes de capital cultural y social, como nos hemos propuesto demostrar.

Aunque desde la postura teórica que asumimos, la estructura ocupacional puede ser utilizada como un *proxy* de la social, se ha considerado conveniente analizar el comportamiento de cinco indicadores socioeconómicos a nivel de las tres localidades, que permitan aproximarnos al conocimiento de su grado de diferenciación social y al mismo tiempo contextualizar las fases sucesivas de este estudio. Se trata del Desarrollo Humano (DH), la Pobreza, la Marginación, el Rezago social y la Desigualdad.

Desarrollo Humano

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) es un indicador elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que mide el progreso con base en tres dimensiones: disfrutar de una vida larga y saludable, acceso a educación, y nivel de vida digno. Los datos más recientes al momento de iniciar esta investigación, que pueden ser desagregados a nivel de entidades federativas y municipios, corresponden al año 2005 (PNUD, 2008a, 2008b, 2009). Las dimensiones consideradas son la esperanza de vida; las tasas de

alfabetismo y de matriculación escolar; y el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita.

En ese año México tenía un IDH de 0.829, que lo catalogaba como un país con DH alto, en el lugar 52 de 177 países que incluyó el reporte internacional. Conforme a la literatura disponible, el PNUD México finalmente ajustó la cifra a 0.8200 (PNUD, 2009). No obstante, el IDH en el país es bastante desigual entre regiones, entidades federativas y, especialmente, municipios: como si coexistieran Alemania y Tanzania en el mismo territorio (PNUD, 2008b).

Por ejemplo, al nivel de las cinco mesorregiones en que se divide el país (Gobierno Federal, 2001), se aprecia con claridad un patrón diferencial geográfico que muestra un mayor dinamismo en el norte, moderación en el centro, y rezago en el sur. La mesorregión centro - occidente, en la que se ubican las localidades objeto de este estudio, sería la cuarta a nivel nacional en DH.

Como se aprecia en la Tabla 3.4, entre los años 2000 y 2005, el estado de Guanajuato pasó del lugar 24 al 22 entre las entidades federativas del país, al incrementar su IDH en 2.35 %. Esto lo ubica a 21 lugares del Distrito Federal (mayor IDH) y a 10 de Chiapas (menor IDH). No obstante, el IDH de 0.7913 que alcanzó en 2005 aún resulta inferior a la media nacional.

Tabla 3.4 – Índice de Desarrollo Humano (IDH) en los municipios estudiados, 2000, 2005.

Estado	Municipio	2000		2005		Tasa crecimiento
		IDH	Posición*	IDH	Posición	
Guanajuato		0.7731	24	0.7913	22	2.35
	Moroleón	0.8054	3	0.8459	3	5.03
	Uriangato	0.7815	8	0.8148	8	4.26
Jalisco		0.8101	14	0.82	14	1.22
	Villa Hidalgo	0.7335	89	0.8029	35	9.46
Nacional		0.8073		0.82		1.57

Fuente: PNUD (2009)

* La posición de los estados es respecto a 32 entidades federativas; la de los municipios de Guanajuato sobre 46 municipios y la de los de Jalisco respecto a 124.

En ese mismo periodo, los municipios conurbados de Moroleón y Uriangato incrementaron su IDH en cerca del doble que el estado. Moroleón es el tercer municipio de los 46 que tiene Guanajuato: su IDH de 0.8459, comparable al de Uruguay o Costa Rica (PNUD, 2007), lo coloca entre los 200 municipios más

desarrollados del país. Uriangato estaría ligeramente atrás, en el lugar ocho del estado y 432 del país, con un IDH cercano al promedio nacional (PNUD, 2008a).

En la región V sur de Guanajuato se advierten profundas disparidades, ya que hay municipios bastante pobres y cuyos índices de salud, educación e ingreso son menores, por ejemplo, a los del estado de Chiapas, que es el último de los del país. Esto deja más clara la importancia de la ZMMU en el DH no solo de la región, sino también del estado.

Por su parte, Jalisco tenía en 2005 un IDH idéntico a la media nacional, que lo ubicaba como la entidad número 14 de 32. De sus 124 municipios, más del 95 % se encontraban por debajo de la media estatal (.8420), lo que indica la fuerte influencia de la zona metropolitana de Guadalajara, su capital.

Villa Hidalgo era en 2005, con un IDH de 0.8029, el municipio 35 de los 124 que tiene Jalisco y se encontraba en el límite entre DH alto y medio. No obstante, cinco años antes su posición era la número 89, lo que implica que ascendió 54 posiciones: su IDH creció en un 9.46 por ciento, un ritmo muy superior al del estado (1.22 %) e incluso al nacional (1.57 %), con lo que se convirtió en el municipio más dinámico de Jalisco en este rubro, y uno de los más destacados a nivel nacional.

Una mirada más detallada a los componentes del IDH de Villa Hidalgo para explicar esta movilidad ascendente muestra que, mientras sus índices de salud y educación crecieron moderadamente, el Índice de ingreso tuvo un cambio positivo importante, como resultado del aumento en el ingreso per cápita anual, que entre 2000 y 2005 creció en más del doble, al pasar de 3,542 a 8,685 Dólares anuales (PNUD, 2008b).

Aunque en materia de ingreso se ubica prácticamente a la mitad del que se obtiene en municipios como Zapopan o Guadalajara, que superan los 16 y 14 mil dólares anuales respectivamente, o los poco más de 12 mil en Aguascalientes (la ciudad media más próxima), Villa Hidalgo fue uno de los municipios con mayor expansión en la variable de ingreso (PNUD, 2008a). Es además, el único municipio con un DH alto, entre los ocho con los que comparte la región administrativa de Los Altos Norte y los diferentes indicadores lo ubican muy por encima de sus municipios circunvecinos.

Pobreza

La metodología utilizada en México en 2010 para la medición de la pobreza implicaba una concepción multidimensional de la misma. No obstante, varios de sus indicadores se basan en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), cuyo nivel de representatividad estadística no permite realizar una desagregación a nivel municipal. Dada esta limitación, se optó por analizar la pobreza en base a la metodología que se había venido utilizando por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, CONEVAL (2006a, 2006b).

Así, se considera a una persona en situación de pobreza por ingresos cuando su ingreso está por debajo del monto mínimo necesario que le permite satisfacer sus necesidades esenciales. Este umbral se denomina línea de pobreza y se encuentra expresada a partir del valor monetario de una canasta de bienes y servicios básicos predeterminada (CONEVAL, 2006b).

Con datos de la ENIGH se construye la distribución del ingreso neto per cápita y se compara con la línea de pobreza actualizada para el año respectivo, identificándose como pobre al que está por debajo de esa línea. De esta forma, los umbrales de pobreza se definen en tres niveles:

1. La pobreza alimentaria: incapacidad para obtener una canasta básica, aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar para comprar sólo los bienes de dicha canasta.
 2. La pobreza de capacidades: insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y en educación, aun dedicando el ingreso total de los hogares nada más para estos fines.
 3. La pobreza de patrimonio: insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como para realizar los gastos necesarios en salud, educación, vestido, vivienda y transporte, aunque la totalidad del ingreso del hogar sea utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios.
-

Conforme a estas estimaciones (ver Tabla 3.5) para 2008 el 47.4 % del total de los habitantes del país, es decir 50.6 millones, vivían en pobreza de patrimonio, lo que significa que cada persona en los hogares encuestados tuvo un ingreso mensual promedio inferior a 1,905 pesos (162.66 USD a la tasa de cambio en esa fecha) en el área urbana y 1,282 pesos (109.46 USD) en el área rural; 19.5 millones de personas, el 18.2 % de los mexicanos, eran pobres alimentarios, lo que significa que su ingreso mensual era menor de 949 pesos en el área urbana y de 707 pesos en la rural (81.03 y 60.36 USD respectivamente); en pobreza de capacidades se encontraría el 25.1 % de los mexicanos.

Tabla 3.5 – Pobreza por ingresos en los estados de la mesorregión centro - occidente y las regiones V sur de Guanajuato y Los Altos Norte de Jalisco, 2005.

Estado/Región	Municipio	Población total	Pobreza por ingresos (% de la población)		
			Alimentaria	De capacidades	De patrimonio
Nacional		103,263,388	18.2	24.7	47
Aguascalientes		1,065,416	14.9	23.6	51.1
Colima		567,996	8.9	14.9	38.5
Guanajuato		4,893,812	18.9	26.6	51.6
	Acámbaro	101,762	19.2	27.9	54.6
	Coroneo	10,972	24.4	32.8	57
	Jaral del Progreso	31,780	17.6	27.2	56.1
	Jerécuaro	46,137	32	41.4	65.5
Región V sur	Moroleón	46,751	9.5	16.1	42.6
	Salvatierra	92,411	18.6	26.8	52.2
	Santiago Maravatío	6,389	14.6	20.5	41
	Tarandacua	10,252	19.3	25.4	45.3
	Uriangato	53,077	11.6	19.9	50.4
	Yuriria	63,447	27.2	36.4	61.7
Jalisco		6,752,113	10.9	17.2	41.6
	Encarnación de Díaz	47,397	23.6	33.5	61.5
	Lagos de Moreno	140,001	21.8	31.9	61.1
	Ojuelos de Jalisco	28,081	25.2	33.4	56.9
Región Los Altos Norte	San Diego de Alejandría	6,181	23.5	30.5	51.4
	San Juan de los Lagos	57,104	16.7	26.1	57.3
	Teocaltiche	36,976	26.5	37.5	66.3
	Unión de San Antonio	15,484	23.3	30.5	51.5
	Villa Hidalgo	17,291	19.1	25.6	46.5
Michoacán		3,966,073	23.3	30.8	54.5
Nayarit		949,684	17.2	23.3	43.8
Querétaro		1,598,139	12.5	17.9	37.7
San Luis Potosí		2,410,414	25.7	33.3	55.5
Zacatecas		1,367,692	20.9	29.3	53.6

Fuente: CONEVAL (2006b)

* Para determinar los niveles de pobreza por ingresos a nivel de entidades federativas, municipios y localidades, el CONEVAL utiliza una metodología que mezcla los datos de la ENIGH con datos censales (CONEVAL, 2006b). El último Censo Nacional de Población y Vivienda cuyos datos se encuentran disponibles corresponde al año 2005, por lo que las estimaciones de pobreza que aquí se utilizan para el análisis a estos niveles, se refieren a ese año y por lo tanto también las cifras nacionales en esta tabla.

Las entidades federativas de la mesorregión centro - occidente presentan niveles diferenciados de pobreza por ingresos. Guanajuato tendría una proporción de pobres ligeramente mayor a la media nacional, mientras que la de Jalisco es claramente menor.

En Moroleón y en Uriangato hay prácticamente la mitad de personas en condición de pobreza respecto a la proporción del estado de Guanajuato y del país. Ambos municipios tienen mucho menos pobreza alimentaria y de capacidades que los demás en su región, aunque en pobreza patrimonial las diferencias ya no son tan claras. Esto significa que sus habitantes tienen mayores posibilidades de satisfacer sus necesidades esenciales que las del resto de localidades de su entorno geográfico inmediato.

Villa Hidalgo tiene porcentajes de pobreza por encima de la media nacional en dos de las tres dimensiones, y en las tres respecto al estado. En cambio, al compararlo directamente con los municipios de la región Altos Norte se aprecian claramente sus ventajas, especialmente en cuanto a la pobreza de patrimonio se refiere. Esta información es consistente con el acelerado crecimiento de su ingreso per cápita ya descrito en párrafos anteriores.

Marginación

El Índice de Marginación es una medida resumen que permite diferenciar a entidades federativas y municipios según el impacto global de las carencias que padece la población y que le impiden disfrutar de bienes y servicios básicos esenciales para el desarrollo de sus capacidades básicas, en escala de muy bajo a muy alto. El indicador utilizado por el Consejo Nacional de Población, CONAPO, (2006) atiende a cuatro dimensiones estructurales de la marginación y nueve formas concretas de exclusión:

1. Educación: analfabetismo, población sin primaria completa;
 2. Vivienda: viviendas particulares sin agua entubada, sin drenaje o servicio sanitario, sin energía eléctrica, con pisos de tierra o con algún nivel de hacinamiento;
 3. Ingresos monetarios: Población Ocupada que percibe hasta dos salarios mínimos;
 4. Distribución de la población: porcentaje de la población que vive en localidades de menos de 5 mil habitantes.
-

Tabla 3.6 – Índice de Marginación y grado de marginación en la mesorregión centro - occidente y en las regiones V sur de Guanajuato y Los Altos Norte de Jalisco, 2005.

Estado/Región	Municipio	Valor del IM	Grado	Lugar Estatal ¹	Lugar Nacional ²
San Luis Potosí		0.6557	Alto		6
Michoacán de Ocampo		0.4565	Alto		10
Nayarit		0.1905	Medio		12
Zacatecas		0.1600	Medio		13
Guanajuato		0.0919	Medio		14
	Jerécuaro	0.2543	Alto	7	959
	Coroneo	-0.1130	Medio	11	1 295
	Santiago Maravatío	-0.3909	Medio	24	1 539
	Yuriria	-0.4443	Medio	26	1 587
Región V sur	Tarandacuao	-0.6706	Bajo	32	1 775
	Salvatierra	-0.7339	Bajo	33	1 822
	Jaral del Progreso	-0.8069	Bajo	34	1 883
	Acámbaro	-0.8354	Bajo	35	1 914
	Uriangato	-1.1764	Bajo	40	2 153
	Moroleón	-1.3862	Muy bajo	44	2 274
Querétaro de Arteaga		-0.1417	Medio		17
Colima		-0.7379	Bajo		25
Jalisco		-0.7687	Bajo		27
	Ojuelos de Jalisco	-0.3250	Medio	28	1 484
	Unión de San Antonio	-0.4666	Medio	33	1 603
	San Diego de Alejandría	-0.4999	Medio	38	1 629
Región Los Altos Norte	Teocaltiche	-0.7412	Bajo	58	1 831
	Encarnación de Díaz	-0.7463	Bajo	59	1 837
	Lagos de Moreno	-0.9636	Bajo	80	2 016
	San Juan de los Lagos	-1.0259	Bajo	86	2 052
	Villa Hidalgo	-1.0572	Bajo	91	2 074
Aguascalientes		-0.9535	Bajo		28

Fuente: CONAPO (2006)

¹ En el caso de los municipios de Guanajuato, ordenados según el lugar que ocupan por su IM respecto de 46 municipios. En el caso de los de Jalisco, respecto a 124.

² En el caso de los estados, ordenados por el lugar que ocupan respecto a las 32 entidades federativas de México. En el caso de los municipios respecto a los 2,454 del país.

Los estados de Guanajuato y Jalisco tienen una marginación media y baja respectivamente, como se aprecia en la Tabla 3.6. Al desagregar la información por municipios y regiones intraestatales se encuentra que Moroleón tiene un nivel muy bajo de marginación, mientras que Uriangato cae en la categoría de marginación baja, pero ya muy cerca del límite del intervalo que define el grado muy bajo. Calculada su inversa, Moroleón estaría entre los 200 municipios menos marginados de México y Uriangato en la posición 301.

En Jalisco, Villa Hidalgo es también el municipio con menor marginación de la región de Los Altos Norte. Ello no obstante a la importancia de ciudades como San Juan de los Lagos, determinada por el turismo religioso, y Lagos de Moreno con la industria y el comercio, así como a la mejor comunicación de éstas con otras ciudades, por la autopista Aguascalientes-Lagos-León.

A diferencia de la muy escasa importancia que tiene en cuanto a población y contribución al PIB, el hecho de que Villa Hidalgo ostente el lugar 91 de 124 en el estado, lo coloca en una situación muy competitiva respecto a este indicador, pues además estaría entre los 400 municipios con menor marginación de la república.

Rezago social

El Índice de rezago social (IRS) es una medida ponderada también desarrollada por el CONEVAL que resume cuatro indicadores de carencias sociales: educación, salud, servicios básicos y espacios en la vivienda.

Por estar basado en los resultados del conteo de Población y vivienda 2005, permite calcularlo en tres niveles de agregación geográfica: estatal, municipal y localidad. De acuerdo a los datos de CONEVAL (2006a) y como se refleja en la Tabla 3.7, de las nueve entidades federativas de la mesorregión centro - occidente, ninguna tiene un grado de rezago social muy alto, pero sólo las dos de menor extensión territorial y población, Aguascalientes y Colima, lo tienen muy bajo.

El grado de rezago social en la región V sur de Guanajuato es predominantemente muy bajo, incluyendo en los municipios de Moroleón y Uriangato, mientras que a nivel estatal es alto, pues Guanajuato es el onceavo estado más rezagado del país. Un comportamiento similar se observa en la región de Los Altos Norte de Jalisco (que es uno de los diez estados con menor rezago del país) pues 3 de sus 8 municipios tienen un bajo rezago social, mientras que en el resto es muy bajo.

Desigualdad

Para la elaboración de sus *Mapas de Desigualdad 2005*, el CONEVAL utiliza dos indicadores:

1. El coeficiente de Gini, que mide la concentración del ingreso y permite analizar su distribución sin utilizar como parámetro de referencia al
-

Tabla 3.7 – Índice y Grado de Rezago Social en los estados de la mesorregión centro - occidente y las regiones V sur de Guanajuato y Los Altos Norte de Jalisco, 2005.

Estado	Municipio	Rezago Social		
		Índice	Grado	Lugar nacional ¹
Aguascalientes		-1.14451	Muy bajo	29
Colima		-0.75695	Muy bajo	27
Guanajuato		0.16221	Alto	11
	Acámbaro	-0.87058	Muy bajo	1917
	Coroneo	-0.38675	Bajo	1473
	Jaral del Progreso	-0.8773	Muy bajo	1921
	Jerécuaro	0.11352	Medio	1052
	Moroleón	-1.06333	Muy bajo	2086
	Salvatierra	-0.70623	Muy bajo	1763
	Santiago Maravatío	-0.67504	Bajo	1734
	Tarandacua	-0.8143	Muy bajo	1869
	Uriangato	-0.86751	Muy bajo	1915
Región V sur	Yuriria	-0.40393	Bajo	1487
	Jalisco	-0.59841	Bajo	23
	Encarnación de Díaz	-0.82018	Muy bajo	1874
	Lagos de Moreno	-0.88047	Muy bajo	1925
	Ojuelos de Jalisco	-0.3249	Bajo	1407
	San Diego de Alejandría	-0.64893	Bajo	1705
	San Juan de los Lagos	-0.82714	Muy bajo	1883
	Teocaltiche	-0.79878	Muy bajo	1851
	Unión de San Antonio	-0.40927	Bajo	1491
Región Los Altos Norte	Villa Hidalgo	-0.76078	Muy bajo	1810
	Michoacán	0.66759	Alto	6
	Nayarit	-0.41581	Bajo	20
	Querétaro	-0.04429	Medio	15
	San Luis Potosí	0.3087	Alto	10
	Zacatecas	-0.09395	Medio	16

Fuente: CONEVAL (2006a)

¹ En el caso de los estados, ordenados por el lugar que ocupan de mayor a menor rezago social respecto a las 32 entidades federativas de México. En el caso de los municipios respecto a los 2,454 del país.

ingreso medio, interpretándose que mientras su valor sea más cercano al 1, la distribución del ingreso es más desigual;

2. Las razones de ingreso, que indican cuántas veces es mayor el ingreso de la población más rica con respecto al de la más pobre, y que se desglosa por las proporciones de ingreso que concentran el 10 y 5 por ciento más rico de la población y el 10 y 5 por ciento más pobre, respectivamente.

Según las estimaciones oficiales, que se resumen en la Tabla 3.8, salvo por los estados de Querétaro y San Luis Potosí, en la mesorregión centro -

occidente el ingreso está ligeramente mejor distribuido que la media nacional. Después de los dos estados más pequeños de la región se ubica Jalisco, y en el quinto lugar Guanajuato.

Tabla 3.8 – Indicadores de Desigualdad en los estados de la mesorregión centro - occidente y las regiones V sur de Guanajuato y Los Altos Norte de Jalisco, 2005.

Estado / Región	Municipio	Coefficiente de Gini	Razón ingreso 10 % ¹	Razón ingreso 5 % ²
Nacional		0.5006	27.7	52.7
Colima		0.44	16	27.4
Aguascalientes		0.4566	17.7	30.6
Jalisco		0.4582	19.8	36.9
	San Juan de los Lagos	0.3843	13.3	23.3
	Teocaltiche	0.4036	15.2	26.7
	Encarnación de Díaz	0.4145	15.8	27.9
Región Los Altos Norte	Lagos de Moreno	0.4228	16.6	29.6
	Villa Hidalgo	0.4277	16.5	28.5
	Ojuelos de Jalisco	0.4338	16.5	28.9
	San Diego de Alejandría	0.4459	19.9	36.1
	Unión de San Antonio	0.4539	20.1	36.4
Zacatecas		0.4613	19.5	35.4
Guanajuato		0.482	24.8	46.7
	Uriangato	0.3667	10.6	17.6
	Jaral del Progreso	0.4022	13.6	23.6
	Moroleón	0.4046	13.9	24.3
	Coroneo	0.4264	15.4	26
Región V sur	Jerécuaro	0.4344	16	27.5
	Salvatierra	0.4379	17.3	30.1
	Santiago Maravatío	0.4391	17.2	29.5
	Acámbaro	0.4442	18.2	32.9
	Yuriria	0.4471	19.8	35.6
	Tarandacuao	0.4509	19.4	34.3
Michoacán		0.4872	24.9	46
Nayarit		0.497	29.1	59
Querétaro		0.5037	26.5	49.4
San Luis Potosí		0.5258	32.4	60.9

Fuente: CONEVAL (2006a)

¹ Razón de ingreso del 10 % más rico entre el 10 % más pobre.

² Razón de ingreso del 5 % más rico entre el 5 % más pobre

Villa Hidalgo es superado por cuatro municipios circunvecinos pero aún tiene menos desigualdad que cualquiera de los estados del centro - occidente; Uriangato aparece con un Coeficiente de Gini de tan sólo 0.3667, el más bajo de los municipios del estado y poco más abajo Moroleón, con .4046.

Por lo que hace a las razones de ingreso, nuevamente los indicadores de Uriangato lo colocan en una posición competitiva, pues mientras que en Guanajuato el 5 % más rico tiene un ingreso superior en 46.7 veces al del 5 % más pobre, en Uriangato esta proporción se reduce a 17.6 veces.

Las 10.6 veces más que gana el 10 % más rico, sobre el 10 % más pobre en Uriangato, contrastan con las 27.7 del país e incluso con las de todos los estados de la mesorregión centro - occidente. El caso de Moroleón implica que la desigualdad es casi 50 % menor que en el resto del país; Villa Hidalgo apenas rebasa por medio punto y un punto porcentual respectivamente, al estado menos desigual de la región.

Pertinencia de los niveles de diferenciación para la tesis

Los diversos indicadores que hemos presentado en esta sección, dan cuenta de que las poblaciones o municipios seleccionados para estudiar el CS de los trabajadores, presentan ventajas con respecto a otras poblaciones de sus respectivas regiones, a partir de las cuales se puede argumentar que la polarización entre los diferentes estratos de la población, en ellas tiende a ser menor. Las preguntas de si este cierre de brechas es suficiente para hablar de menor diferenciación o desigualdad social en general; de si puede resultar mínimo, según si se compara con otras ciudades con diferentes modelos de industrialización; e incluso de los mecanismos causales de tales condiciones, son aún objeto de investigación y debate (García-Macías, 2011).

En lo que respecta particularmente a este trabajo, estos datos confieren relevancia a las preguntas de investigación relativas a la distribución desigual e inequitativa del CS. En nuestro modelo analítico, se espera que la diferenciación entre los diversos grupos de trabajadores, se aprecie también en las formas concretas en que se relacionan con otros actores, conforme a las jerarquías o estatus de las ocupaciones de unos y otros; esto es, nos interesa conocer hasta dónde las condiciones atípicas de la estructuración social en estas poblaciones se confirman, o se ven reflejadas, en el CS de los trabajadores.

3.5. Conclusiones del capítulo

En este capítulo hemos mostrado, de manera sintética, un panorama general de las características relativas a la especialización ocupacional y la diferenciación social en las tres localidades en que se desarrolla nuestro estudio. Además de hacerlo con un propósito contextualizador, se ha subrayado que estas dos características atañen directamente a sendos supuestos de

importancia para la tesis: que (i) la elevada especialización productiva incide en la composición y estructura de las redes personales de los trabajadores, principalmente a causa de un efecto homofílico basado en la ocupación; y que (ii) el estudio de las relaciones entre trabajadores de diferentes segmentos y niveles en la estructura jerárquica ocupacional, permite saber si ésta coincide o no con la aparente diferenciación social atenuada que existe en las localidades.

Como se verá en capítulos sucesivos, Homofilia y Diferenciación resultan conceptos centrales para los métodos de estimación de CS que aquí se utilizan y ponen a prueba, puesto que, en nuestra propuesta, conducen a estimar dos formas distintas de CS, *bonding* y *bridging*, que además remiten a otros conceptos sociológicos más amplios, como la Cohesión y la Integración sociales. Estas y otras conceptualizaciones se detallan en el capítulo siguiente.

Propuesta metodológica

4.1. Introducción

EN este capítulo se da cuenta de la estrategia metodológica seguida para estimar el Capital Social en tres enclaves de la industria del vestido en el centro - occidente de México, primero, a partir de los dos enfoques que, a nuestro juicio, mejor representan la aproximación relacional, es decir, por una parte el Método del Generador de Posiciones (MGP) y por la otra, el de Análisis de Redes Personales (MARP); y después, a partir del método dual que proponemos en esta tesis, con base en la *Hipótesis de complementariedad de enfoques relacionales* antes expresada, al que llamamos Reticular - Posicional (MRPO).

En principio se detallan las formas en que hemos operacionalizado cada uno de los dos métodos tradicionales de medición del CS, para luego detenernos en los argumentos y procedimientos relativos a la forma de estimación combinada que hemos propuesto. Describimos también los instrumentos contruidos para cada una de las fases del estudio, las características de sus diseños muestrales y las diversas generalidades sobre las muestras obtenidas.

Después haremos referencia a los que llamamos Modelos de análisis integrador, que consisten en la identificación de una Tipología de redes personales y en la elaboración de un mecanismo de aproximación a la estratificación social de las localidades estudiadas, a partir de los datos relacionales de que disponemos y mediante una estrategia de grafos agrupados. Finalmente, se explicitan los mecanismos y recursos técnicos utilizados en las diferentes etapas y momentos del desarrollo del proceso de investigación.

Si consideramos el estudio previo para el diseño del Generador de Posiciones, el trabajo de campo consistió entonces de tres diferentes fases, cada una con características propias y sus respectivos instrumentos, lo que implicó el contacto con 123 informantes en total. A continuación se describe cada una de ellas.

4.2. El Método del Generador de Posiciones, MGP

La primera de las mediciones del CS de los trabajadores de la industria del vestido que se realiza en esta tesis, corresponde al método relacional -posicional. Traduce y refleja la perspectiva de recursos y específicamente la propuesta teórica de Nan Lin y sus colegas, a que hicimos referencia en el capítulo anterior.

Operativamente, para analizar y dimensionar el CS desde la perspectiva relacional, comúnmente se utilizan tres tipos de instrumentos de recolección de datos (Van der Gaag, Snijders, y Flap, 2008):

- a) El Generador/Interpretador de Nombres (GN), que es el de más antigua data y el más aplicado por muchos investigadores, dado que proporciona los elementos para los análisis de la estructura de las redes sociales. Evidentemente se trata del instrumento propio del ARS y por lo tanto del MARP;
- b) El Generador de Recursos, desarrollado por Snijders (1999) y Van der Gaag y Snijders (2005), que no abordamos en esta tesis; y
- c) El Generador de Posiciones (GP), propuesto originalmente por Lin y Dumin (1986), en que explícitamente nos enfocamos en esta sección.

El GP es un método de medida del CS que incluye indicadores sobre tres aspectos esenciales para medirlo: la presencia de Alteri, los recursos de estos Alteri, y la disponibilidad de dichos recursos para Ego. Los datos obtenidos son indicativos del acceso a los recursos disponibles en las redes de los sujetos, es decir, su CS potencialmente utilizable (Van der Gaag y cols., 2008).

Los GP utilizan una muestra de posiciones estructurales, normalmente ocupaciones, para determinar el acceso desigual de las personas a diferentes niveles de la estructura social, a través de sus contactos. En términos de Lin y Erickson (2008b), dado el rol clave del trabajo en las sociedades modernas, las ocupaciones serían las primeras locaciones sociales, aunque no las únicas, en las que podría identificarse una jerarquía de posiciones sociales, a partir del estatus o prestigio que tienen en la sociedad; indicador que a su vez estaría estrechamente ligado a diferencias en recursos disponibles para sus ocupantes.

En la aplicación de este instrumento, los informantes son requeridos para indicar si tienen relación con al menos una persona que desempeñe alguna de las ocupaciones incluidas en un listado previamente diseñado. De cada una de estas ocupaciones se conocen, o se han definido, sus niveles de estatus o prestigio para representar una estructura jerárquica. Las respuestas positivas asumen el valor del nivel que corresponda a esa ocupación, y a partir de esos datos se obtienen diversos indicadores de medida del CS Individual del actor.

4.2.1. Diseño del Generador

La literatura coincide en que es necesario que en el GP se incluyan ocupaciones que reflejen adecuadamente la jerarquía ocupacional de la comunidad o sociedad que se estudia (Lin y Erickson, 2008b), con el fin de adaptarlo a contextos específicos; es decir, asegurar que la muestra de ocupaciones provenga de una jerarquía significativa (Lin, 2001b) y que se garantice la presencia de rangos claramente diferenciados en la escala.

De modo que la decisión metodológica para determinar las ocupaciones que se integraron en el listado del GP utilizado en nuestra investigación, estuvo determinada por el carácter atípico de las localidades que estudiamos. En escenarios de industrialización tradicional, una solución consiste en realizar una selección aleatoria de ocupaciones en intervalos iguales, partiendo de una clasificación determinada, como lo hace Lin (2001b). Para ello puede recurrirse a las clasificaciones nacionales correspondientes, o en su defecto alguna internacional estandarizada.

Una de las clasificaciones más aceptadas en la actualidad es la Internacional Uniforme de Ocupaciones (ISCO, por sus siglas en inglés), generada por

la Organización Internacional del Trabajo, que sirve de modelo para varias clasificaciones nacionales, e incluso es aplicada tal cual en países que no disponen de las propias. Por su elevado nivel de estandarización, permite reportar datos uniformes y realizar comparaciones internacionales con un aceptable nivel de precisión¹³.

Sin embargo, nosotros argumentamos, junto a otros autores (Bian, 2008; (Enns, Malinick, y Matthews, 2008), que obviar la introducción de actividades localmente pertinentes (o la percepción específica de su prestigio) podría inducir matices equivocados en la medición del CS. De modo que una segunda alternativa consiste en seleccionar de forma discrecional las ocupaciones del listado, procurando (i) incluir diversas ocupaciones con clara pertinencia para la localidad o el enclave específico (Lin y Erickson, 2008b); (ii) verificar que todas las categorías amplias de la clasificación respectiva estén representadas; y (iii) que al ser ordenadas conforme a su estatus o prestigio, muestren una clara diferenciación jerárquica piramidal. Esta alternativa ha resultado particularmente útil cuando la hemos utilizado en el caso de mediciones en enclaves étnicos (Molina y cols., 2012; Molina, Valenzuela, García-Macías, Pampalona, y Lubbers, 2013)

Otro factor que representa una decisión metodológica de trascendencia, es la determinación de la escala o escalas de estatus o prestigio ocupacional que se utilizan para valuar y jerarquizar las ocupaciones de ese posible listado, sobre las cuales se basan posteriormente los cálculos de las medidas del CS.

Entre los diversos esquemas de estratificación ocupacional ampliamente conocidos, pueden citarse la propia ISCO, estructurada de acuerdo al tipo de tareas y las habilidades o nivel educativo requeridos para desempeñarlas; la escala de Goldthorpe y Erickson (EGP), que ofrece una agrupación alrededor de clases; la de estructura social de Eric Olin Wrigt, centrada en las relaciones laborales; la de ocupación francesa; las categorías socioprofesionales de Suiza (CSP-CH); la escala de interacción y estratificación social de Cambridge (CAMSIS); la internacional estandarizada de prestigio ocupacional de Treiman (SIOPS); y el Índice socioeconómico internacional de estatus ocupacional de Ganzeboom y Treiman (ISEI) (Barozet, 2007; Bergman y Joye, 2001).

¹³Aunque su versión más reciente es la ISCO-08, a la fecha de realización de este estudio continuaba utilizándose con mayor amplitud la ISCO-88 (International Labour Office [ILO], 2011). En el caso mexicano, se dispone del Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones, SINCO, cuyas generalidades se describen en este mismo capítulo)

Estas dos últimas escalas, la SIOPS y el ISEI, que en este trabajo denominamos genéricamente como Escalas Internacionalmente Estandarizadas (EIE), son quizá las más ampliamente difundidas, puesto que han sido utilizadas en múltiples estudios de CS (Flap y Völker, 2008; Lin y Ao, 2008), incluso en contextos transnacionales (Chen y Tan, 2009); también como base para desarrollar escalas de prestigio nacionales, como por ejemplo la PRESCA para el caso español (Carabaña y Gómez, 1996) y que además han sido ampliamente compatibilizadas con la ISCO-88 (Ganzeboom y Treiman, 1996).

Mientras que los índices socioeconómicos se refieren más directamente a recursos humanos y recompensas económicas, las medidas de prestigio se refieren más a recompensas sociales que las personas pueden esperar en interacciones humanas (Ganzeboom y Treiman 2003, citados en Van der Gaag et al. 2008). Así, el ISEI es un índice socioeconómico que puntúa las ocupaciones de acuerdo a sus niveles promedio de educación e ingreso a partir de datos censales y de encuestas, mientras que la SIOPS sintetiza medidas de prestigio a partir de evaluaciones populares sobre el posicionamiento de una ocupación. No obstante, ambas escalas están fuertemente correlacionadas (Bergman y Joye 2001; Ganzeboom y Treiman 1996).

En México no se dispone de una escala nacional de prestigio ocupacional que pudiera utilizarse como criterio de estratificación inicial en esta tesis, aún y cuando el propio ISCO implica una forma elemental -pero limitada- de jerarquización. Así entonces, una solución factible es utilizar las EIE, con sustento en las afirmaciones de Treiman acerca de que todas las sociedades modernas complejas estarían organizadas en funciones societales similares, incluyendo una división del trabajo y una percepción subjetiva del prestigio ocupacional también muy similares.

Estos supuestos provienen de sus hallazgos a partir del análisis de 85 estudios en 60 contextos diferentes, a partir de los cuales construyó la escala SIOPS de 1977 y entre los que encuentra una correlación de $r=0.79$ y $s=0.14$, misma que considera suficiente para rechazar los argumentos acerca de las influencias culturales de contextos específicos sobre la percepción de la estructura ocupacional (Bergman y Joye 2001).

Sin embargo, la evidencia sobre el carácter atípico de las comunidades que estudiamos, nos condujo a preguntarnos: qué ocurre con estas aseveraciones,

en localidades cuya lógica organizativa y productiva, como hemos visto, no es del todo equiparable a las de las sociedades modernas complejas ?

Así, con el objetivo de construir un GP localmente pertinente e internacionalmente compatible que permitiese una medición fiable del CS, llevamos a cabo lo que denominamos el *Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato* (García-Macías y Maza, 2013). Por fluidez en el texto central de este documento, la descripción más detallada de dicho estudio se ha incluido en el Anexo B.

Por ahora señalaremos que sus objetivos consistieron en verificar, mediante un diseño mixto, a) hasta dónde una serie de ocupaciones resultaba significativa para los habitantes de una localidad de configuración ocupacional atípica, en términos de conocimiento de la existencia de las actividades y la comprensión de sus denominaciones; b) la percepción local en torno a los niveles de prestigio de una serie de ocupaciones estándar; c) el comportamiento de algunas innovaciones al GP tradicional, como la inclusión de ocupaciones con prestigio negativo (o desprestigio) y de otras tareas no clasificadas, tales como el jubilado, el ama de casa o el trabajador no asalariado en el negocio familiar; y d) la congruencia del prestigio ocupacional local percibido, con las EIE.

Dos diferentes instrumentos, que a su vez contenían una medición cualitativa y otra cuantitativa, fueron aplicados a una muestra de 23 informantes seleccionados por conveniencia en la ciudad de Uriangato.

Como resultado se obtuvo un listado compuesto por 20 ocupaciones cuya diferenciación jerárquica en forma piramidal se determina a través de la percepción local, en lo que denominamos Escala de Prestigio Ocupacional Atípico (EPOA), pero cuyas correlaciones con las escalas internacionalmente estandarizadas son elevadas (respecto a SIOPS es de $r=0.8624$ y respecto a ISEI, de $r=0.8310$), lo que nos permite establecer que dicha muestra de ocupaciones, incluida en la Tabla 4.1, refleja al mismo tiempo las especificidades locales, mientras mantiene la posibilidad de comparar los datos obtenidos con los de otros estudios en contextos diferentes.

El número de 20 ocupaciones en el listado, es similar al que se incluyó en el estudio pionero de Lin y Dumin en 1986, si bien el GP se ha utilizado en otros estudios incluyendo desde seis y hasta 30 ocupaciones (véase Lin y Erickson, 2008a).

Tabla 4.1 – Listado final de ocupaciones incluidas en el GP para estimar el CS en las localidades estudiadas.

CMO	OCUPACIÓN	EPOA*	SIOPS	ISEI
1130	Médico General o especialista	88	78	88
2124	Propietario o gerente pequeña empresa	83	50	51
1104	Ingeniero industrial o mecánico	76	66	67
2127	Propietario de restaurante	68	38	44
7130	Proveedor de maquinaria o materia prima industrial	64	47	55
7100	Comerciante en establecimiento	62	46	49
5322	Operador de máquina de coser	55	25	32
5222	Maquilador de ropa a domicilio	54	34	36
7130	Agente de ventas	52	47	55
4120	Pequeño productor agropecuario	46	47	43
5322	Cortador en empresa de confección	47	40	36
7111	Dependiente/a de tienda de ropa	44	32	43
5240	Ayudante de tejido o bordado	40	18	20
7201	Vendedor ambulante o en tianguis	38	23	25
8190	Prestamista o agiotista	34	15	40
7201	Vendedor de mercancía pirata	27	12	28
4109	Jornalero agrícola	25	23	16
8124	Afanador/a o intendente	20	21	16
8101	Mesero	18	21	34
5260	Albañil	16	15	21

NOTA: Al momento de la realización del *Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato*, la clasificación oficial en vigor era la Mexicana de Ocupaciones (CMO) cuyas denominaciones se utilizan en esta Tabla. En lo sucesivo se utilizan las denominaciones establecidas por el SINCO.

* Escala de Prestigio Ocupacional Atípico

Aunque el listado inicial de ocupaciones de nuestro GP se diseñó a través de un método mixto, el análisis e interpretación de los datos se realiza con base en las Escalas SIOPS e ISEI. Como hemos dicho, aunque correlacionan fuertemente, ambas son diferentes y pueden ser utilizadas, como lo hacemos en esta tesis, para propósitos distintos: por ejemplo, mientras que SIOPS es la escala estándar para todas las estimaciones de CS que realizamos, para el análisis del proceso de adquisición de estatus ocupacional de los actores, en la Sección 8.2, se recurre al ISEI, puesto que refleja mejor el concepto al que ahí nos referimos.

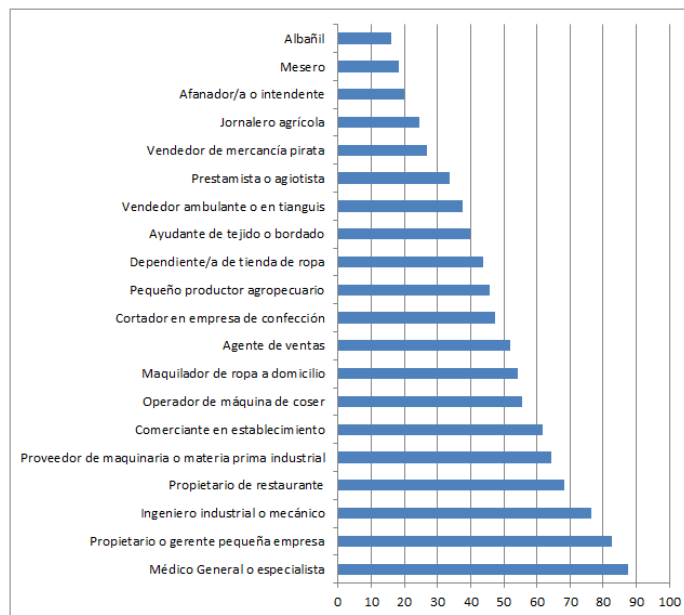


Figura 4.1 – Distribución jerárquica de las puntuaciones de prestigio ocupacional del listado final de ocupaciones, conforme a EPOA

4.2.2. Instrumento

En nuestro caso, el cuestionario - que se reproduce completo para su consulta en el anexo C - incluyó las siguientes secciones y variables:

- I. Perfil ocupacional del informante: Tiempo de residencia en la localidad; ocupación principal, antigüedad y posición en la ocupación; ocupaciones anterior y primera y posición en ellas; ocupaciones del padre y la madre.
- II. Generador de posiciones.
 1. Conocimiento de persona en cada una de las 20 ocupaciones.
 2. Tipo de relación
 - a) Familiar
 - b) Amigo
 - c) Conocido
 3. Sexo del contacto
 4. Lugar de residencia
 - a) En el mismo barrio o colonia
 - b) En la misma localidad o municipio
 - c) En otro municipio dentro del estado
 - d) En otro estado de la república

- e) En el extranjero
5. Tiempo de relación
6. Proximidad percibida
 - a) Nada cercano
 - b) No muy cercano
 - c) Cercano
 - d) Bastante cercano
 - e) Íntimos o muy unidos

III. Asociacionismo y confianza (No utilizados en esta tesis).

IV. Datos Socioeconómicos: Sexo, edad, ingresos, situación conyugal y nivel educativo.

4.2.3. Indicadores

A partir de los datos obtenidos a través del GP es posible construir medidas en relación a 1) el rango de accesibilidad a diferentes posiciones jerárquicas; 2) la extensión o heterogeneidad de la accesibilidad a esas posiciones; y 3) la alcanzabilidad superior del CS accedido (Lin y cols., 2001). En términos generales, lo que se tiene son indicadores acerca de la presencia de elementos específicos en la red social, el volumen y la diversidad de la misma, mediante de diferentes cálculos con los datos obtenidos (Van der Gaag et al. 2008). Las medidas que se utilizan en esta tesis, se definen y operacionalizan en la Tabla 4.2.

Adicionalmente, a través del instrumento también se obtienen otros datos tanto de índole relacional como atributiva, tales como el tipo de relación entre Ego y Alteri, su fortaleza y frecuencia, entre otros.

4.2.4. Muestra

La estimación del CS a través del MGP incluyó, como hemos dicho, dos fases de trabajo de campo: la primera, para sustentar el diseño del GP, en la que se entrevistaron 23 informantes del municipio de Uriangato, seleccionados en base a perfiles determinados principalmente por su ocupación (relacionada a

Tabla 4.2 – Medidas inductivas de Capital Social

	Denominación	Cálculo	Tipo de medición	Antecedentes
1	Prestigio Máximo Accedido (PMAX)	El puntaje de la ocupación más alta accedida.	Presencia de elementos específicos en la red social.	Lin 2001;
2	Rango de prestigio accedido (RAN)	La diferencia entre el prestigio más alto y más bajo accedidos	Diversidad del CS	Granovetter 1973; Flap 1991; Burt 1992; Erickson 1996b; Lin 2001
3	Posiciones Totales Accedidas (POT)	El número total de ocupaciones en que el informante conoce a alguien		
4	Prestigio Promedio Accedido (PPA)	Media del prestigio de todas las ocupaciones en las que el informante conoce a alguien	Volumen o extensión del CS	Campbell, Mardsen y Hurlbert 1986
5	Prestigio Total Accedido (PTA)	Suma del prestigio acumulado de todas las posiciones accedidas		Boxman, Flap y Weesie 1992; Hsung y Hwang 1992

Fuente: Elaboración propia a partir de Van der Gaag, Snijders, y Flap, 2008

la industria del vestido) y su nivel educativo. Las características y composición de esta muestra específica, se describen en el anexo B.

La segunda fase, que ahora nos ocupa, consistió en la aplicación de 25 cuestionarios en la ZMMU. La muestra se definió en función de cinco perfiles de trabajadores que representan los segmentos más relevantes de la industria del vestido.

En base a los análisis de los datos estadísticos disponibles sobre el mercado de trabajo y los objetivos de la tesis, identificamos dos grandes colectivos de especial interés para la investigación: los trabajadores a) de la manufactura de ropa y b) del comercio de la misma. Paralelamente, se consideró necesario distinguir y comparar datos según la relación de estos trabajadores con los medios de producción y con la propiedad de los bienes y servicios generados, es decir entre a) los propietarios de los talleres o fábricas y de los comercios, ya sea que empleasen a más trabajadores o bien se desempeñaran por su cuenta, y b) los trabajadores subordinados o empleados, fueran o no asalariados. Con el cruce de estos dos parámetros y utilizando clasificaciones institucionales (INEGI, 2011, 2012b) se determinaron los cinco perfiles específicos, que se ilustran en la Tabla 4.3.

Debido a que estas clasificaciones, utilizadas tanto para la definición de las muestras como para los posteriores análisis de los datos, son de uso común y

Tabla 4.3 – Ocupaciones específicas de interés para la tesis, según Subsector, División de Ocupación y Posición en la Ocupación.

		Posición en la Ocupación		
		Propietarios que emplean a más trabajadores	Trabajadores por cuenta propia, que no emplean a más trabajadores	Trabajadores Subordinados y Remunerados
Manufactura	División de Ocupación	1 Funcionarios, directores y jefes	7 Trabajadores artesanales	8 Operadores de maquinaria industrial, ensambladores, etc.
	Ocupaciones específicas de interés	1314 Directores y gerentes en producción manufacturera	7340 Artesanos y trabajadores en la elaboración de productos textiles	8153 Operadores de máquinas de costura, bordado y de corte, etc.
Comercio	División de Ocupación	4 Comerciantes, Empleados en ventas y agentes de ventas		
	Ocupaciones específicas de interés	4111 Comerciantes en establecimientos		4211 Empleados de ventas, despachadores y dependientes en comercios

reiterado a lo largo de la tesis, nos detendremos para definir las de manera más explícita.

La base clasificatoria que utilizamos es el Sistema Nacional de Ocupaciones de México (SINCO). Este sistema fue recientemente desarrollado por un grupo de instituciones encabezadas por el INEGI, con el propósito de unificar varias clasificaciones diferentes que venían siendo utilizadas en forma simultánea (p.ejem. la Clasificación Mexicana de Ocupaciones, CMO, o el Catálogo Nacional de Ocupaciones, CNO), buscando además mantener la comparabilidad con la ISCO (INEGI, 2011).

En la base de este Sistema están las ocupaciones, que, en concordancia con la OIT, define como el conjunto de tareas y cometidos desempeñados por una persona, o que se prevé que ésta desempeñe, incluido para un empleador o por cuenta propia (p.11).

A partir de una serie de características comunes entre ellas como primer criterio de agrupación, define también a la ocupación como un conjunto de

trabajos cuyas principales tareas y cometidos se caracterizan por tener un alto grado de similitud (p.11).

Además de dicha similitud, en la agrupación de ocupaciones el SINCO considera el nivel de competencia requerido para desempeñarlas. Éste se mide utilizando uno o más de los siguientes elementos: la naturaleza del trabajo realizado, el nivel de enseñanza formal y la cantidad de formación informal en la ocupación y/o la experiencia previa necesarias. En ese sentido, implica una distinción de naturaleza jerárquica entre los diferentes bloques ocupacionales.

Así, la clasificación se estructura en cuatro niveles. El primero y más general, identificado por una clave de un dígito, es la *División*, constituida por nueve categorías:

1. Funcionarios, directores y jefes
2. Profesionistas y técnicos
3. Trabajadores auxiliares en actividades administrativas
4. Comerciantes, Empleados en ventas y agentes de ventas
5. Trabajadores en servicios personales y vigilancia
6. Trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, forestales, caza y pesca
7. Trabajadores artesanales
8. Operadores de maquinaria industrial, ensambladores, choferes y conductores de transporte
9. Trabajadores en actividades elementales y de apoyo

El segundo nivel de desagregación es el *Grupo Principal*, constituido de 53 niveles con una clave de dos dígitos; después el *Subgrupo* (156 niveles, a tres dígitos), y finalmente el *Grupo Unitario* (468 grupos, a cuatro dígitos).

Para la identificación y codificación de las ocupaciones, en esta tesis se utiliza el Grupo Unitario (p.ejem. 8153, Operadores de máquinas de costura, bordado y de corte para la confección de productos textiles y prendas de vestir).

En el análisis de los datos, en principio se opta por la categoría más amplia, que es la División de Ocupación (p. ejem. 8 Operadores de maquinaria

industrial, ensambladores, choferes y conductores de transporte). No obstante, debido a su nivel tan general de agregación, esta forma de categorizar representa algunas limitaciones analíticas: una de ellas consiste en que resulta imposible establecer distinciones más precisas en las actividades que desarrollan los actores: por ejemplo, en la división 4 (Comerciantes, empleados en ventas y agentes de ventas) se incluyen, de manera indistinta, tanto los propietarios de los comercios como sus empleados; dos ocupaciones que indudablemente son diferentes respecto a otros atributos, tales como el estatus socioeconómico, el prestigio, la autoridad, el nivel de ingreso, etcétera.

Dicha limitación se solventa aquí mediante dos estrategias. Primero, al categorizar a los Egos conforme al siguiente nivel de agrupación del SINCO, que es el grupo principal de ocupación (p.ejem. 41, Comerciantes en establecimientos; 42, Empleados de ventas en establecimientos). Este nivel es pertinente, dado que para la agrupación de las ocupaciones se consideran otros factores adicionales a los de la división, tales como el nivel de responsabilidad, las áreas o campos de conocimiento, la especialización, el tipo de producto, los materiales que se utilizan, etc.

Segundo, puesto que el SINCO, al igual que la ISCO y otras clasificaciones homologadas, no distingue entre la ocupación que desempeña una persona y su relación con el medio de producción, como en el caso de los comerciantes y sus empleados, se ha decidido considerar también el criterio categórico de Posición en la Ocupación.

Este criterio de agrupación, también llamado Posición en el Trabajo, clasifica a la Población Ocupada según su relación con los medios de producción y con la propiedad de los bienes y servicios generados en el desempeño de su trabajo, distinguiendo entre dos grandes categorías: 1) Los Trabajadores Independientes, que se dividen en a) Patrones o Empleadores y b) Trabajadores por cuenta propia; y 2) Los Trabajadores Subordinados, que se dividen en a) Trabajadores Subordinados y Remunerados y b) Trabajadores No Remunerados (INEGI, 2012b).

Para efectos de mejor comprensión y fluidez en el texto, eventualmente utilizamos de manera alternada denominaciones simplificadas de las categorías de trabajadores que estudiamos, por ejemplo al referirnos a los propietarios/as de empresas como *Empresarios* en lugar de *Directores y Gerentes*, a los

propietarios/as de negocios de venta de ropa como *Comerciantes*, en lugar de la más amplia *Comerciantes en establecimientos*, o a los Empleados de ventas, Artesanos y Operadores (Operarios) dando por supuesto que nos referimos de manera específica a quienes trabajan en comercios y empresas pertenecientes a la industria del vestido.

Volviendo a la descripción de nuestra muestra, por cada uno de los tipos de trabajadores antes definidos se realizaron cinco entrevistas. El método de selección de los entrevistados fue por conveniencia, definido por la accesibilidad a los sujetos, con base en referencias personales por parte de informantes clave en ambos municipios: funcionarios municipales, empresarios del vestido, comerciantes e investigadores. Como más adelante se describe, existen diversas limitaciones para realizar un trabajo de campo en forma más abierta y extensa.

La muestra se conformó por 13 informantes del sexo femenino y 12 del masculino, con un promedio de edad de 35.9 años, donde el menor tiene 19 y el mayor 65. El nivel educativo más frecuente es el de secundaria, con 10 personas entrevistadas; seguido por seis con primaria y cinco con bachillerato; en los extremos hay dos que cuentan con licenciatura, y dos más que no tienen estudios formales. Con respecto a la situación conyugal, catorce personas son casadas, nueve solteras, una divorciada y una viuda.

Agregando los 23 informantes del primer estudio, esta fase implicó una muestra total de 48 personas. En el Capítulo 5 se presentan los resultados de la estimación realizada a través del método aquí descrito, y se realizan algunas precisiones metodológicas particulares.

4.3. El Método de Análisis de Redes Personales, MARP

La segunda alternativa de estimación del CS relacional que hemos propuesto se realiza a través del ARP. Como hemos dicho, una red personal refleja las relaciones sociales que una persona (Ego) sostiene en diferentes contextos y espacios.

Evidentemente, estas redes son elicitadas en un momento concreto de la vida de los informantes, por lo que pueden ser consideradas como una instantánea en cierto modo estática. Igual lo son los recursos sociales que a partir de ellas pueden considerarse como accesibles, aunque no necesariamente estén disponibles en otros momentos del tiempo. En nuestro caso, aunque el GN es libre, se centra en elicitación los contactos *activos* de Ego (véanse los componentes del cuestionario, en esta misma sección).

A diferencia de otras redes ego-centradas, que pueden aislarse para su análisis a partir de una red completa, las redes personales son obtenidas de manera directa, utilizando lo que Halgin y Borgatti (2012) han llamado Diseño de Investigación de Redes Personales (PNRD, por sus siglas en inglés).

4.3.1. Consideraciones sobre el diseño

El método de recolección de datos sobre este tipo de redes puede resumirse en seis pasos: (i) identificar una población, (ii) seleccionar una muestra de informantes, (iii) realizar preguntas sobre el informante (Ego), (iv) elicitación los miembros de la red (Alteri), (v) hacer preguntas sobre cada uno de esos miembros y, (vi) pedir al informante que evalúe los lazos entre estos miembros de la red (Lubbers y Molina, 2013; McCarty, 2002; Wellman, 2007). En términos de los instrumentos propios del análisis de redes, esta estrategia consiste en la aplicación de un Generador - Interpretador de nombres. Como se describe en la Sección 4.6 en este mismo capítulo, los pasos de (iii) en adelante fueron realizados con el apoyo del Software especializado EgoNet.

Las redes obtenidas son independientes (y en nuestro caso, totalmente anónimas) y las relaciones se analizan como atributos del nodo conocido, estudiándolas en forma agregada para los diferentes colectivos, hecho que puede representar diversas limitaciones analíticas en comparación con un eventual análisis de las redes personales al interior de una red completa (De Grande y Eguía, 2008; De Federico de la Rúa, 2012, *comunicación personal*).

Adicionalmente, el MARP implica asumir diversos riesgos de sesgo, específicamente porque las redes son elicitadas a partir de la perspectiva del Ego entrevistado, que no solamente reporta sus propias relaciones sino que, además, informa sobre las que desde su propio conocimiento o percepción,

existen entre los Alteri que ha nombrado. En este método vemos el mundo a través de los ojos de Ego, por lo que no sabemos con quién elige o no elige conectarse (Halgin y Borgatti, 2012).

Molina (2005) sintetiza algunos de estos posibles sesgos: la influencia de la clase social y la categoría ocupacional en el tamaño de las redes; las tendencias generalizadas de los Egos a interpretarse más centrales de lo que realmente son y a informar de las relaciones de estatus superior, olvidando las de estatus inferior; la relación entre la cantidad de interacción y la fiabilidad del informe de la relación social; la disponibilidad de mejor información sobre las relaciones sociales efectivamente existentes que tienen las personas más centrales en una estructura social; la tendencia a suponer la existencia de relaciones a partir de una característica común; y la generación de nombres por asociación.

Por otra parte, uno de los puntos fundamentales al diseñar un estudio de redes ego-centradas o personales, consiste en la determinación del número de Alteri que habrán de ser integrados por Ego en la red personal. A diferencia de GN específicos, orientados a obtener las relaciones de Ego en un campo concreto y delimitado (Por ejemplo Con quienes de sus compañeros de trabajo comparte usted información?), con lo cual en buena parte de los casos basta con una cantidad pequeña de contactos (típicamente 3-5 Alteri), en el MARP el interés radica en elicitar las relaciones personales de Ego en múltiples campos o dominios sociales simultáneos: la familia, el trabajo, la escuela, los amigos, etc., para lo que es usual recurrir a GN más libres.

Es cierto que una red pequeña necesariamente tiende a incluir las relaciones más cercanas o unidas a Ego por lazos más fuertes, obviando la inclusión de los vínculos débiles y omitiendo determinados campos. Este hecho ha sido frecuentemente subrayado por Lin (2001b, 2008) como una posible debilidad de los métodos de redes, en el sentido de que les resta aptitud para apreciar el *bridging* y la diferenciación.

En contraste, la elicitación de una red muy amplia conlleva otro tipo de problemas, especialmente los que tienen qué ver con el agotamiento o la pérdida de interés de los informantes durante la entrevista, que suele ser larga y tediosa, aún cuando se realice con el apoyo de medios informáticos.

La pregunta entonces tiene qué ver con el número de Alteri necesarios para, por una parte, asegurar el balance en la inclusión de lazos diferenciados y cubrir los múltiples círculos sociales del informante, minimizando los riesgos de sesgo antes descritos, y por otra parte mantener la amigabilidad del instrumento.

El estudio pionero de McCarty (2002) fijó un amplio número de 60 Alteri, en lo que constituyó una fehaciente demostración de la posibilidad de utilizar indicadores de medida propios del análisis sociocéntrico en el estudio de redes personales. Las investigaciones de Lozares y cols.¹⁴ sobre redes personales y Capital Social en Catalunya, y de Molina y cols.¹⁵ sobre los perfiles del empresariado étnico en España, utilizaron un número fijo de 45 Alteri.

No obstante, existe consenso en que un tamaño de 30 Alteri es adecuado para reflejar convenientemente las características buscadas en la red y asegurar un análisis fructífero de su composición y estructura (Molina, 2005; Cruz y Verd, 2011; Bolibar, Martí, y Lozares, 2013). Este es justamente el número que elegimos para nuestro estudio.

4.3.2. Instrumento

Así entonces, la Entrevista Reticular Egocentrada o entrevista EgoNet, constó de 730 preguntas base y hasta 134 más en el caso de precisiones o ampliaciones de la información, con un tiempo estimado de aplicación de 60 minutos. En el Anexo D se transcribe cada una de las preguntas y sus respectivas categorías de respuesta. En esta sección únicamente enumeramos sus principales componentes.

I. Información sobre Ego. (25 preguntas base y hasta 14 más para precisiones)

1. Pertenencia a localidad
 - a) Lugar de nacimiento
 - b) Lugar de residencia

¹⁴Estudio comparado de casos sobre la influencia mutua entre capital e integración sociales y la inserción, estabilidad, promoción y cualificación en el empleo (CASREDIN) MICINN CSO2008-01470,

¹⁵Perfiles del Empresariado Étnico en España. Una aproximación a las estrategias, dinámicas y espacios transnacionales del pequeño empresariado emigrante en la nueva situación económica (ITINERE). MICINN CSO2009-07057.

- c) Tiempo de residencia
- 2. Perfil ocupacional
 - a) Ocupación principal actual
 - b) Última ocupación anterior
 - c) Primera Ocupación
 - d) Antigüedad
 - e) Posición en la ocupación
 - f) Actividad complementaria (Variable no utilizada en la tesis)
 - g) Ocupación de los padres
- 3. Asociacionismo (Variable no utilizada en la tesis)
 - a) Pertenencia a organizaciones
 - b) Nivel de involucramiento
- 4. Perfil socioeconómico
 - a) Sexo
 - b) Edad
 - c) Ingresos
 - d) Escolaridad
 - e) Situación Conyugal

II. Generador de nombres. 30 preguntas sobre personas que conozca o con las que tenga alguna relación de cualquier tipo. Pueden ser familiares, amigos o conocidos, y vivir en la misma ciudad o en cualquier otra parte. Como mínimo se requiere que ambos se puedan reconocer mutuamente por sus nombres, hayan tenido contacto en los últimos dos años por cualquier medio de comunicación y puedan volver a contactarse en cualquier momento.

III. Interpretador de nombres: información sobre los Alteri. (240 preguntas base y hasta 120 más por precisiones: 8 y 4 por cada Alter)

- 1. Perfil ocupacional
 - a) Ocupación
 - b) Posición en el empleo
 - 2. Perfil socioeconómico
 - a) Lugar de residencia
 - b) Sexo
 - c) Escolaridad
 - 3. Relación con Ego
 - a) Tipo de relación
 - b) Proximidad
 - c) Tiempo de relación
-

IV. Relaciones entre cada par de Alteri. (435 preguntas) Variable de conocimiento dicotomizada. La relación puede ser de cualquier tipo, ya sea parientes, amigos o conocidos, pero siempre que como mínimo se reconozcan mutuamente por sus nombres, han tenido contacto en los últimos dos años por cualquier medio de comunicación y pueden volver a contactarse en cualquier momento.

4.3.3. Indicadores

Aunque en el ARS se dispone de un extenso abanico de indicadores del CS, tanto en el caso de redes sociocéntricas o completas, como egocéntricas y/o personales,¹⁶ para los propósitos de nuestra investigación nos interesa contrastar algunos de los indicadores propios del MGP y enfocarnos en diversas propiedades de la distribución del CS. Específicamente nos referimos a la homogeneidad, la homofilia, la cohesión y la dispersión geográfica de las redes personales.

Homogeneidad - Heterogeneidad

Para determinar la homogeneidad ocupacional en las redes personales, tomamos como indicador el Índice de Variabilidad Cualitativa (IQV, por sus siglas en inglés) propuesto por Agresti y Agresti (1978). Cuando es aplicada a las redes, la medida expresa la diversidad en los tipos de Alteri conforme a un determinado atributo (Borgatti, 2011), en este caso la distribución de los actores en torno a las Divisiones Ocupacionales del SINCO. Dicho indicador se expresa con un valor que fluctúa entre 0 y 1, donde el cero indica máxima concentración de los actores en una sola categoría ocupacional (total homogeneidad) y el uno indica mínima concentración, o bien máxima dispersión entre el total de las categorías (total heterogeneidad).

¹⁶Para una descripción detallada véase Borgatti, Jones, y Everett (1998) o McCarty (2002).

Homofilia - Heterofilia

Por lo que hace a la homofilia, existen varias aproximaciones para dimensionarla (Borgatti, 2011). Un primer indicador puede expresarse simplemente como el porcentaje de Alteri en la red que comparte un atributo determinado con Ego (H); otro, que normaliza este valor, es el índice E-I, que hace referencia a los ámbitos externo (E) e interno (I) de las relaciones materializadas en una red social. Esta medida, originalmente propuesta por Krackhardt y Stern (1988), se determina como el número de vínculos que los miembros de un grupo mantienen con el resto de los grupos o clases, menos el número de vínculos internos al grupo, dividido por el número total de lazos. Se expresa en un valor entre -1, donde todos los vínculos son internos, y +1 donde todos son externos (Hanneman y Riddle, 2005).

Tanto el porcentaje o indicador H, como el índice E-I, que no obstante calculamos, pueden inducir a interpretaciones equívocas cuando se compara la medida entre diferentes grupos o categorías, dado que no toma en cuenta el tamaño de los colectivos de los Alteri para ponderar su efecto en la probabilidad del establecimiento de vínculos ni tampoco las posibles desviaciones aleatorias.

Por lo tanto, nuestra estimación de la homofilia, siguiendo a McPherson y cols. (2001) consiste en distinguir entre aquella atribuible a la demografía del conjunto de vínculos potenciales, denominada de línea de base (*baseline*), y la que explícitamente se ubica por encima de ésta, denominada endogámica (*inbreeding*) y que en buena medida puede atribuirse, entre otros factores, a la elección individual de los actores (Kossinets & Watts, 2009).

En este trabajo, de acuerdo con la propuesta operativa de Lozares, Verd, Cruz, y Barranco (2013) la homofilia endogámica de un colectivo de Egos se determina calculando la proporción de Alteri que comparten con los Egos de ese colectivo un atributo dado -en este caso, el Grupo Principal y la Posición en la ocupación- y que es significativamente superior a la línea de base, determinada por la expectativa de ocurrencia aleatoria de la distribución del atributo en la población analizada. El indicador utilizado es el de los residuos corregidos de una tabla de contingencia.

Dicha línea de base se determina por el valor cero de los residuos corregidos, que significa que la presencia de la co-ocurrencia ocupacional es igual al valor

probable esperado. Cuando son de ± 1.96 como valor absoluto, tienen un 95 % de posibilidades de no deberse al azar y se consideran significativos (Verd, Lozares, Cruz, y Barranco, 2013)

En otras palabras, hay homofilia cuando la homogeneidad ocupacional se concentra en torno a la misma División, Grupo principal o Posición en la ocupación a la que pertenece Ego (es decir, la dimensión interna del índice E-I), en proporciones superiores a las probabilísticamente esperadas.

La heterofilia, por su parte, en esta tesis se determina cuando ocurre un proceso que consiste en la relación de Egos con Alteri disimilares respecto a un atributo dado de Ego, en proporción significativamente superior a la línea de base: hay heterofilia cuando el número de relaciones se concentra de manera significativa en determinadas Divisiones, Grupos o Posiciones ocupacionales diferentes a las del colectivo de Egos analizado (la dimensión externa del índice E-I).

Al contrario de lo que sucede con los índices previamente discutidos, en este caso la heterofilia no se entiende como una relación entre un colectivo dado, con el total o el resto de grupos ocupacionales externos en general, sino que aparece y se da en forma particular respecto a determinados grupos y/o categorías.

Ahora bien, cuando la proporción de Alteri es más baja de lo esperado, es decir, cuando los residuales son negativos y representativos, se reconoce la existencia de un déficit de inclusión, ya sea de los similares o de los disimilares.

Adicionalmente, consideramos una distinción adicional en el análisis: llamamos homofilia o heterofilia *elementales* a las que son analizadas solamente en función a un vínculo básico, como es el de conocimiento o trato mutuo, es decir la existencia de la relación simple y llana, sin mediar otro tipo de atributos que las caractericen. Cuando se introducen uno o más elementos o variables, como en nuestro caso el tipo de la relación o la proximidad, les llamamos homofilia o heterofilia *específicas* (Lozares, Verd, Cruz, y Barranco, 2013).

Bonding - Bridging; Cohesión - Inserción

Como se ha venido anticipando, para esta tesis resulta de importancia la distinción entre los tipos de CS *bonding* y *bridging*. La distinción entre ambos se le suele atribuir a Putnam (2000), aunque éste en realidad la retoma de Gittel y Vidal (1998). Aquí asumiremos esta distinción básica pero encuadrada en la perspectiva de la teoría y método del ARS, como ha sido propuesto por Lozares y sus colegas (Lozares, Verd, y Barranco, 2013; Lozares, Martí, Molina, y García-Macías, 2013; García-Macías y Lozares, 2013).

Así, por el *bonding* nos referimos a las relaciones intra o dentro de un determinado colectivo, en nuestro caso delimitado por la ocupación, es decir que se trata de aquellas relaciones que, dentro de una red personal, sostienen entre sí los Alteri que comparten el atributo de pertenencia al mismo grupo ocupacional. Por el *bridging* hacemos referencia a las relaciones extragrupo, o para el caso, a las que se dan entre los Alteri de diferentes colectivos ocupacionales.

Postulamos que en las redes personales, ambos tipos de CS se observan al nivel de los vínculos Alter - Alter, pero también pueden considerarse como atributos de Ego, en tanto que se definen como propiedades estructurales de su red ego-centrada: es decir, a Ego le son atribuibles tanto la posesión del *bonding* (en las relaciones entre los Alteri con quienes comparte el atributo de ocupación) como la del *bridging* (en las relaciones entre Alteri para quienes dicho atributo es diferente) en su red. Además, por extensión, ambos pueden expresarse al nivel de los colectivos de Egos.

Así pues, en nuestra propuesta reticular, el *bonding* puede ser estimado tomando como indicador la Densidad de la red (Lozares, Martí, y cols., 2013), que se define como la cantidad de conexiones que se dan entre los miembros de la red, respecto al número de conexiones posibles. Por otra parte, en el análisis de redes egocentradas o personales, con frecuencia se recurre al Grado medio de la red como un indicador equiparable a la densidad (Molina, J.L. *Comunicación Personal*. 28/07/2012; Vacca, R. *Comunicación Personal*. 01/08/2012).

Este grado medio, como propiedad estructural de la red que es atribuible a Ego, representa el promedio del grado nodal de todos los actores en ella incluidos. A nivel de estos actores, el Grado es un indicador de su centralidad.

En un grafo no dirigido o simétrico, como los que nosotros utilizamos en el MARP, consiste sencillamente en el número de vínculos que mantiene con otros actores. Por este hecho, un Grado más alto representa para el actor una mejor posición estructural (Wasserman y Faust, 1994; Hanneman y Riddle, 2005; McCarty, 2002).

Tanto la densidad como su equivalente, el Grado medio, son indicadores de la cohesión de la red; una red más densa será también más cohesiva. En este sentido, en la propuesta de CS reticular de Lozares et.al, la cohesión social (en nuestro caso, ocupacional) corresponde con claridad a las relaciones de tipo *bonding*.

En esta operacionalización, el *bridging*, por su parte, puede ser observado en los cliques (subconjuntos de tres o más actores conectados entre sí), si el análisis se centra de forma exclusiva en su expresión de estructura relacional (Lozares, Martí, y cols., 2013); o bien, entenderse como las relaciones entre conjuntos de actores definidos a partir de atributos diferenciados, tal como hacemos en esta tesis. En cualquier caso, el *bridging* remite y se equipara con la noción de integración social (ocupacional).

En este estudio proponemos una forma alternativa de analizar la cohesión y la inserción de los colectivos de trabajadores que estudiamos, a través del método de análisis de grafos agrupados (*clustered graphs*) para redes personales (Brandes, Lerner, Lubbers, McCarty, y Molina, 2008; Lubbers y cols., 2010).

De manera resumida, este método consiste en agrupar conjuntos o clases de nodos conforme a una categoría de atributos, en este caso ocupacionales, para analizar sus relaciones e interacciones, tanto al nivel interno de las clases como en el externo, es decir entre ellas.

Se trata de una posibilidad analítica que facilita la comprensión de las dinámicas relacionales intra e intergrupales, puesto que no sólo brinda un potente resumen visual sino que además, permite disponer de un paquete de indicadores de medida concretos a nivel de colectivos o clases, los cuales resumen intuitivamente el dimensionamiento del CS desde el enfoque reticular, en las dos facetas que acabamos de describir. En este trabajo se utilizan tres de esos indicadores:

1. **El tamaño medio relativo de la clase.** Se define como la media del número de actores en el colectivo ocupacional, dividida por el número de actores en la red;
2. **El peso medio de los vínculos intraclase.** Es el indicador de Cohesión a partir de las relaciones *bonding*. Se define como la media del número de lazos al interior del colectivo de Alteri, dividida por la media del tamaño de la clase y;
3. **El peso medio de los vínculos interclase.** Es el indicador de Inserción de los colectivos a partir de las relaciones *bridging*. Se calcula como la media del número de lazos entre pares de colectivos, dividido por la media geométrica de los tamaños medios de las clases.

La descripción de las características de composición y estructura de la muestra de redes personales, así como las estimaciones de homogeneidad y homofilia en los diferentes colectivos de trabajadores, se incluyen en el Capítulo 6, en el que se desarrolla otra serie de consideraciones metodológicas más específicas.

Dispersión geográfica

Por otra parte, para estudiar la geografía de las redes personales utilizamos una estrategia analítica compuesta de tres momentos. Primero se observa mediante una clasificación ordinal en términos relativos al lugar de residencia de los Egos, que parte de identificar tres campos bien diferenciados en términos geográficos: el local, el translocal y el transnacional.

En el campo local se consideran los espacios inmediatos del barrio o colonia (dimensión local vecinal), y de la localidad o municipio (dimensión local municipal); el translocal se interpreta igualmente a partir de dos divisiones, la que incluye a los municipios de la entidad federativa respectiva (dimensión translocal estatal), y la que comprende a las 31 entidades federativas restantes del país, excluyendo la de la localidad que se estudia (dimensión translocal nacional). Evidentemente, el campo transnacional incluye cualquier ubicación geográfica fuera del territorio nacional.

El segundo momento analítico es el del cálculo de la dispersión geográfica. Para ello se propuso calcular los dos índices de geodispersión de las redes personales propuestos por Molina et.al (2011). El primero de ellos, denominado índice de Geodispersión Ego – Alter, se determina por el logaritmo absoluto de la media de las distancias en kilómetros entre Ego y sus Alteri. De acuerdo con sus autores, este índice hace operativo el concepto de *Glocalización* propuesto por Hampton y Wellman (2002; Wellman, 2002).

El otro índice, denominado de Geodispersión Ego – Alter – Alter, conforme a sus autores es una propuesta para hacer operativo el concepto de Geografía de red personal de Axhausen (2008) que hace posible estimar la extensión del área geográfica en que se ubican los contactos activos de Ego. En este caso, además de las distancias entre Ego y sus Alteri, se introducen las distancias entre cada par de Alteri. Así pues, se determina por el logaritmo absoluto de la media de las distancias en kilómetros entre todos los pares existentes en una red, tanto Ego-Alter como Alter-Alter.

Finalmente, el tercer momento analítico consiste en la visualización y descripción de los grafos reticulares, construidos bajo una dinámica de georreferenciación de los nodos, a través de un *layout* definido por sus coordenadas geográficas, que permite observar su distribución sobre mapas georreferenciados.

Esta combinación de análisis complementarios permite describir tipológicamente la ubicación de la red en torno al espacio en donde habita Ego; después, asignarle un sentido de magnitud a través del cálculo de la dispersión/concentración de los contactos; y finalmente, visualizar e interpretar territorialmente los dos indicadores anteriores. Todos estos datos se analizan en función a diversos atributos sociodemográficos y ocupacionales de los informantes de la muestra, en el Capítulo 7.

4.3.4. Muestra

Para el estudio de redes personales se diseñó una muestra más amplia que la del método anterior, esta vez cubriendo las tres ciudades: Moroleón, Uriangato y Villa Hidalgo. Esta muestra es también utilizada para analizar el CS conforme al MRPO, que se aborda en el Capítulo 8.

La entrevista EgoNet se aplicó a 75 informantes, distribuidos equitativamente a razón de 25 en cada una de las localidades. A su vez, estas 25 se definen por cuotas a partir de los cinco perfiles orientativos que se utilizaron para obtener la muestra del GP, especificados en la Tabla 4.3 (pág.111).

Se trata de una muestra no representativa estadísticamente, decisión que obedece a varios factores: En primer lugar, a la complejidad que para tal finalidad significa la configuración peculiar de la estructura ocupacional de las poblaciones que, como ya se ha señalado, se caracteriza por la fuerte presencia de trabajo informal, no regulado, con fuertes traslapes entre los espacios productivos y reproductivos. Es el caso de los productores de ropa por su cuenta en sus propios domicilios, o de los trabajadores no remunerados, segmentos de la población objeto de estudio que nos interesa abordar, y que resultan *Hard-To-Find* mediante una encuesta probabilística.

Adicionalmente, está el problema de las fuentes de información a partir de las cuales diseñar y estratificar una muestra de ese tipo en poblaciones consideradas atípicas. Más allá de la información de carácter censal que ya se ha citado, no se dispone de otras fuentes de datos que permitan una mejor descripción de la configuración ocupacional a nivel municipal o de localidad, en el caso específico de estas poblaciones. Aunque el INEGI realiza encuestas muy completas y detalladas, no son representativas para el ámbito municipal o local.

La fuente más propicia resultaría la denominada Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) que es representativa a nivel nacional y estatal, para 32 ciudades e incluso para diversos tamaños de localidades. Sin embargo, ya se ha documentado aquí que estas tres poblaciones difieren en muchos sentidos de su contexto regional y del nacional, por lo que las estimaciones a partir de tales datos no necesariamente resultan adecuadas. Otras fuentes del INEGI, tales como el Sistema Estatal y Municipal de Bases de Datos (SIMBAD) o el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DNUE) contienen información menos detallada, que no permite profundizar en el tipo de análisis que esta investigación requiere.

A nivel de los gobiernos locales tampoco se dispone de otras fuentes informativas sobre empleo y ocupación: si bien los padrones de licencias municipales dan una buena idea de la economía formal, tampoco contienen

información más allá de la denominación, el giro y la ubicación de las unidades económicas registradas, además de que no se tiene certeza sobre su nivel de actualización.

Una tercera dificultad se hizo más que evidente durante las pruebas piloto de los instrumentos, y tiene que ver con a) el elevado clima de desconfianza por parte de los actores económicos para proporcionar cualquier tipo de información, y máxime si se refiere a relaciones personales, pues las localidades estudiadas se encuentran en una región particularmente afectada por la violencia y las actividades del crimen organizado, tales como extorsiones y secuestros; b) la considerable extensión del instrumento utilizado para la recolección de datos que, como es común en los estudios de redes personales, implica una entrevista larga y densa, en este caso de entre 730 preguntas como mínimo y 864 como máximo, con la consecuente carga y fatiga para el informante.

Resulta claro entonces que, de no existir un mecanismo previo de conocimiento personal o una referencia directa, resulta complicado que cualquier informante al azar acceda a la entrevista, y en todo caso, que llegue a concluirla. Esta investigación no estaba en condiciones de solventar los costos de una inmersión temporal más larga en la localidad o de financiar una encuesta probabilística.

Otra razón para optar por este tipo de muestra, tiene qué ver con la perspectiva teórica del estudio. Al centrarse en los espacios intermedios entre lo macro y lo micro, le resultan importantes tanto las generalidades que pueden obtenerse de una encuesta más amplia, como las especificidades del mundo relacional concreto de los actores, a las que puede accederse mejor estudiando unos pocos casos en profundidad.

Para seleccionar a los 75 informantes, en cada población se utilizó un mecanismo de tipo *Chain-Referral*, con características de bola de nieve. La primera oleada, de diez informantes por ciudad, se obtuvo de forma mixta por dos vías: a) un informante de cada perfil (5), mediante la referencia directa proporcionada por expertos locales que fueron consultados Funcionarios públicos, periodistas, investigadores locales- y que desempeñaron la función de porteros; b) otro informante por cada perfil (5) mediante la visita directa y aleatoria a diversos establecimientos de manufactura y comercio, ubicados

físicamente en zonas diferentes de cada población, donde se solicitó la entrevista al trabajador o empleador que estuviese dispuesto a concederla, alternando los perfiles necesarios.

La segunda oleada se obtuvo al solicitar a cada uno de los primeros entrevistados, la referencia y recomendación personal de otro informante, a condición de que encajara con alguno de los perfiles requeridos y que no estuviera incluido en la red personal que recién habían descrito.

La secuencia se interrumpió varias veces por la negativa de los referidos para responder la entrevista. En esos casos, se solicitó otra referencia al propio entrevistado fallido. Cuando no fue posible obtenerla, se seleccionaron al azar nuevos establecimientos en una zona diferente de la población, para iniciar de nuevo el proceso o se recurrió a los expertos previamente consultados para una nueva sugerencia.

El objetivo inicial fue que los cinco perfiles estuvieran proporcionalmente incluidos en la muestra, lo que finalmente no fue del todo posible, debido a que las condiciones particulares del trabajo de campo, como la alta tasa de rechazo a la entrevista o la dificultad para ubicar y acceder a establecimientos informales, domiciliarios, no visibles, etc., representaron la necesidad de aceptar diferencias en el número de entrevistados originalmente propuesto para cada perfil, a nivel de la ocupación específica, tal como se reporta en la Tabla 4.4.

Esta situación no altera la validez interna del estudio, debido a que todos los tipos están convenientemente representados en la muestra. Si bien se incluyeron algunas ocupaciones diferentes a las señaladas como de principal interés, a nivel de Grupo Principal de Ocupación todas corresponden a los parámetros previamente determinados. La composición final de la muestra resulta adecuada para el propósito y la naturaleza de este estudio de caso, porque incluye a trabajadores de las categorías más significativas en el contexto productivo local.

El trabajo de campo se realizó entre los meses de octubre de 2011 y marzo de 2012, con un período de suspensión durante el mes de diciembre y parte de enero, debido a ser la temporada con mayor movimiento industrial y comercial en las poblaciones, y por lo tanto, muy poco propicia para obtener entrevistas.

Tabla 4.4 – Composición de la muestra de redes personales según perfiles ocupacionales de los informantes. Frecuencias.

División	Grupo Principal	Ocupación	Total
1 Funcionarios, directores y jefes	13 Directores y gerentes en producción, tecnología y transporte	1314 Directores y gerentes en producción manufacturera	15
	41 Comerciantes en establecimientos	4111 Comerciantes en establecimientos	15
4 Comerciantes, Empleados en ventas y agentes de ventas	42 Empleados de ventas en establecimientos	4211 Empleados de ventas, despachadores y dependientes en comercios	13
		4212 Anaqueleros, acomodadores y seleccionadores de mercancías	1
		Total	14
	Total		29
7 Trabajadores artesanales	73 Artesanos y trabajadores en la elaboración de productos de madera, papel, textiles y de cuero y piel	7340 Artesanos y trabajadores en la elaboración de productos textiles	13
		7344 Patronistas de productos textiles	1
	Total		14
8 Operadores de maquinaria industrial, ensambladores, choferes y conductores de transporte	81 Operadores de instalaciones y maquinaria industrial	8101 Supervisores de operadores de maquinaria industrial	2
		8152 Operadores de máquinas para fabricar tejidos de punto, telas y alfombras	1
		8153 Operadores de máquinas de costura, bordado y de corte	14
	Total		17
Total			75

La muestra final (n=75) se compuso por 39 mujeres (52 %) y 36 hombres, en número similar en cada población, de 13 y 12 respectivamente. Sus edades fluctúan entre los 19 y los 75 años, con una media de 33.3. Más de la mitad de los entrevistados (56 %) nacieron en la población en que habitan y prácticamente el resto (40 %) vive en ellas desde hace más de diez años.

La Tabla 4.5 resume la composición de la muestra por cada localidad, en base a las categorías ocupacionales de los informantes, cubriendo los niveles elemental, operativo, intermedio y directivo. El 41.3 por ciento de las entrevistas se realizó a Trabajadores Subordinados, el 30.7 a Empleadores y el restante 28 % a Trabajadores por su cuenta.

Tabla 4.5 – Composición de la muestra del estudio de redes personales (N=75) según Localidad, Posición en la Ocupación y Grupo Principal de Ocupación de los informantes.

Posición en la ocupación	Grupo Principal	Localidad			Total
		Uriangato	Moroleón	Villa Hidalgo	
Trabajadores Subordinados y Remunerados	Directores y gerentes	1	0	0	1
	Empleados de ventas	4	5	4	13
	Operadores	5	7	5	17
	Total	10	12	9	31
Empleadores	Directores y gerentes	5	4	5	14
	Comerciantes	3	1	5	9
	Total	8	5	10	23
Trabajadores Independientes o por cuenta propia	Comerciantes	2	4	0	6
	Empleados de ventas	0	0	1	1
	Artesanos	5	4	5	14
	Total	7	8	6	21
Total	Directores y gerentes	6	4	5	15
	Comerciantes	5	5	5	15
	Empleados de ventas	4	5	5	14
	Artesanos	5	4	5	14
	Operadores	5	7	5	17
	Total	25	25	25	75

Información sobre los Alteri

A partir de las entrevistas EgoNet aplicadas a esta muestra, además de la información relacional se obtuvieron datos sobre diversos atributos socioeconómicos y ocupacionales de 2,250 personas, que constituyen los Alteri nominados en las 75 redes personales, a razón de 30 por cada entrevistado.

Estas personas, 1035 mujeres (46 %) y 1215 hombres, se distribuyen en 126 diversas ocupaciones, que cubren todas y cada una de las nueve divisiones ocupacionales que establece el SINCO; además incluye a aquellos sin actividad económica, que representan a la población económicamente inactiva, es decir, estudiantes, amas de casa, jubilados, desempleados, etc.

En capítulos sucesivos se describen con más detalle las características atributivas y relacionales de esta población de Alteri. En tanto, la Tabla 4.6 resume su composición ocupacional¹⁷

¹⁷Para un listado de todas las ocupaciones que desempeñan los Alteri, véase el Anexo E.

Tabla 4.6 – Composición de la muestra de Alteri obtenida a través del estudio de redes personales

División de ocupación	Posición en la Ocupación						Total	% de N
	Actividad No Económica	Trabajador Subordinado y Remunerado	Patrón o empleador	Trabajador Independiente	Trabajador no remunerado			
0 Actividad No Económica	503	0	0	0	0	503	22.40 %	
1 Funcionarios, directores y jefes	0	44	222	4	0	270	12.00 %	
2 Profesionistas y técnicos	0	100	23	34	1	158	7.00 %	
3 Trabajadores auxiliares en actividades administrativas	0	43	0	0	0	43	1.90 %	
4 Comerciantes, Empleados en ventas y agentes de ventas	0	237	291	124	3	655	29.10 %	
5 Trabajadores en servicios personales y vigilancia	0	35	8	24	2	69	3.10 %	
6 Trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, etc.	0	4	4	17	2	27	1.20 %	
7 Trabajadores artesanales	0	53	7	71	1	132	5.90 %	
8 Operadores de maquinaria industrial, ensambladores, etc.	0	300	2	3	0	305	13.60 %	
9 Trabajadores en actividades elementales y de apoyo	0	78	0	8	2	88	3.90 %	
Total	503	894	557	285	11	2250	100 %	
% de N	22.40 %	39.70 %	24.80 %	12.70 %	0.50 %	100 %		

4.4. El Método Reticular - Posicional, MRPO

La tercera estimación del CS que se realiza en esta tesis, está basada en el método dual que proponemos, cuya intención es vincular las dos vertientes relacionales que antes hemos descrito. Utilizando la muestra de redes personales obtenida para el MARP, se retoman las ideas y procedimientos centrales del MGP, realizando diversas adaptaciones cuando es necesario, y en algún caso sencillamente transformando la terminología del primero, para obtener un conjunto de indicadores específicos que a continuación exponaremos.

Desde la interpretación de la vertiente de recursos, Lin ha argumentado reiteradamente (2001b, 2005, 2008) que ambos métodos tienen propósitos analíticos distintos, bien porque los estudios de carácter reticular se basan en redes muy pequeñas, sobre las cuales no tiene sentido realizar análisis estructurales; bien porque se da por sentado que el *bonding*, la homogeneidad, la homofilia, la cohesión y los lazos fuertes son hasta cierto punto antagónicos con respecto a los recursos de tipo instrumental; bien porque el enfoque de redes suele representar un alto consumo de tiempo y por lo tanto resulta impráctico para estudios a gran escala, etc.

Como se ha venido insistiendo, nosotros argumentamos que al tener una base teórica común, estos enfoques son complementarios y susceptibles de ser articulados en un método dual de estimación del CS. Al menos hasta donde podemos afirmar conforme a nuestra revisión de la literatura, salvo algunas excepciones que vinculan las ideas de redes y posiciones, aunque con procedimientos distintos a los nuestros y utilizando redes personales de tamaño considerablemente menor, el MRPO constituye una alternativa viable de estimación del CS.

Desde nuestra perspectiva, lo es más en la medida en que permite matizar algunos supuestos en la teoría de Lin, y superar determinadas debilidades del MGP, como por ejemplo que en dicho método (i) la red es en realidad una metáfora, puesto que sólo se conocen las relaciones entre el actor focal (Ego) y los ocupantes de las posiciones a las que accede (Alteri), pero no los vínculos o relaciones Alter - Alter. Por lo tanto no puede hablarse de una estructura, no hay red potencialmente analizable; (ii) la orientación central es a medir la

diferenciación e ignorar la redundancia, con lo que se pierde la posibilidad de observar el impacto de componentes de tipo *bonding* en la configuración del CS; además, (iii) el GP ha evidenciado determinadas imprecisiones cuando se ha utilizado para observar el CS en enclaves específicos, como los de tipo étnico, en donde la diferenciación social también presenta configuraciones peculiares (García-Macías y Lozares, 2012; Molina, Valenzuela, y cols., 2013; García-Macías y cols., 2013).

4.4.1. Particularidades e indicadores

El MRPO se distingue del MGP en varios aspectos, por lo que es necesario detallar algunas cuestiones de orden práctico y metodológico.

Una primera diferencia consiste en que la base operativa del GP radica en determinar de manera previa y deliberada un listado de ocupaciones necesariamente estratificado, a partir del cual se inquiere a Ego sobre la existencia de relaciones con personas que ocupen dichas posiciones.

Este procedimiento tiene diversas implicaciones, por ejemplo, que (i) esos contactos nombrados por el actor focal, necesariamente desempeñarán una ocupación, la cual, en virtud de que normalmente el informante sólo puede nombrar un contacto por cada una de las posiciones contenidas en el listado que se le presenta, independientemente de que conozca a más personas en ella, (ii) por definición será diferente a las que desempeñen el resto de los contactos; y que, además, (iii) desde un primer momento siempre estará jerárquicamente diferenciada del resto.

En cambio, en el MARP que sirve de base para el MRPO, el procedimiento es inverso, y el punto de partida es el GN. Es decir que, a menos que la pregunta generadora se base en criterios ocupacionales (e.g. Por favor nombre a N personas que usted conozca y que actualmente trabajen en la industria del vestido), el actor focal primero enuncia a sus contactos y después se le inquiere, a través del denominado Interpretador de nombres, por los atributos de los mismos, entre los cuales puede estar la ocupación, que deberá categorizarse jerárquicamente de manera posterior.

Particularmente, en el caso de este estudio el GN utilizado en el MARP se diseñó absolutamente libre de contenido ocupacional, así como de otras características atributivas de los Alteri, buscando identificar relaciones activas básicas, de conocimiento y trato mutuo. El objetivo de esta configuración fue garantizar la inclusión de contactos personales provenientes de los diferentes círculos sociales de Ego, con diversos niveles de cercanía emocional y proximidad geográfica.

Tal y como ocurre con otros atributos sociales, al interior de una red personal es muy poco probable que la estructura ocupacional de los Alteri se presente con la verticalidad y diferenciación de un listado previamente definido como en el MGP: así como es posible que los contactos personales sean muy homogéneos ocupacionalmente, por ejemplo a causa de un efecto homofílico, también es posible que sean muy diversos y estén más ampliamente distribuidos en diferentes niveles de la jerarquía. En cualquier caso, lo que las redes personales reflejan es la estructura ocupacional real en el mundo social directo de Ego, y representan un acceso potencial a recursos, tanto a través de lazos fuertes como débiles.

En tal sentido, para estar en condiciones de analizar la estructura de posiciones a la manera del MGP, a partir de un GN libre, el Interpretador de Nombres fue dotado de un fuerte contenido ocupacional, lo que permite disponer de la información necesaria sobre los atributos ocupacionales de los Alteri (véase el Anexo D).

Con respecto a los indicadores, en el MGP, el indicador de Posiciones Totales Accedidas (POT) consiste simplemente en el número de ocupaciones en las que el actor focal conoce o tiene relación con alguna persona. Debe recordarse que todas y cada una de las posiciones incluidas en el GP son por definición actividades económicas y por lo tanto se dispone de sus valores en escalas de prestigio o estatus ocupacionales. Esas POT equivalen al tamaño de la red de contactos de Ego, dado que se define a un solo actor por posición.

En cambio, en el caso de las redes que utilizamos en esta tesis, todas tienen un tamaño fijo de 30 Alteri. La diferencia estriba en que, en las redes personales no necesariamente todos los contactos desempeñan una ocupación, pues normal y regularmente se incluyen diversos Alteri que realizan actividades consideradas como no económicas, tales como las amas de casa, los estudiantes,

los jubilados, etc., y que por lo tanto no son susceptibles de catalogarse conforme a escalas de estatus o prestigio ocupacionales.

Considerando estas diferencias, la solución del MRPO consiste en hacer equivaler las relaciones con los Alteri que no desarrollan una actividad económica, con las posiciones no accedidas en el MGP. Al excluir estas relaciones del análisis, se asume que se deja de considerar su valor como fuentes de recursos de naturaleza expresiva, pero a cambio se obtiene un indicador del tamaño de la red netamente ocupacional, que es fundamental para este tipo de enfoque del CS.

De esta forma, el indicador de POT para cada Ego, en el MARP se define como *el número total de Alteri en su red que están efectivamente ocupados o que habitualmente desempeñen una actividad productiva, de las contenidas en las clasificaciones estándar.*

Además, como hemos dicho, tanto en el MARP como en el MRPO las ocupaciones desempeñadas por los Alteri no necesariamente son diferentes entre sí, ni están jerárquicamente diferenciadas a priori, como ocurre en el MGP: en ambos puede captarse también la redundancia.

Por esta razón, la medida original de POT, en nuestra propuesta se desagrega en dos: por un lado, la de Posiciones *Totales* accedidas que acabamos de describir; y por el otro, la de Posiciones *Diferentes* Accedidas (POD), cuya consideración en el MGP resulta innecesaria por defecto, pero que en esta perspectiva es pertinente. El indicador de POD se define como *el número de ocupaciones diferentes entre sí, que son desempeñadas por los Alteri al interior de la red personal.*

Otra consecuencia de que todas las ocupaciones del listado en el MGP sean diferentes, es que las posiciones a las que Ego accede son esencialmente de tipo extraclase: a menos que la ocupación propia de Ego sea idéntica, o se incluya en el mismo grupo de actividad que una de las enlistadas en el GP, normalmente dicho método no permite conocer el acceso que el actor focal tiene a posiciones similares, a partir de las cuales se conforme un colectivo ocupacional, es decir, relaciones intraclase.

Nuestra propuesta considera necesario analizar en forma paralela ambos tipos de lazos, ya que hemos hipotetizado que diferentes tipos de combinaciones entre ellos conducen a resultados diferenciados en el acceso al CS. De este modo, a diferencia del MGP, a partir de los datos reticulares es posible establecer una distinción entre las Posiciones Accedidas *Intraclass* (POI), definidas como *el número de contactos personales que pertenecen al mismo grupo principal de ocupación de Ego*, y las Posiciones Accedidas *Extraclass* (POE), que en contrapartida, se definen como *el número de Alteri pertenecientes al resto de los grupos ocupacionales, diferentes al de Ego*.

Como consecuencia de lo anterior, y de forma congruente con la distinción entre CS *bonding* y *bridging* que antes hemos hecho explícita, a través del MARP es posible calcular, respectivamente, los recursos que pueden ser obtenidos por la vía de relaciones con actores al interior del grupo a que los Egos pertenecen y los que pueden adquirirse por el contacto con Alteri que pertenecen a otros grupos diferentes. Así, operacionalizamos el Prestigio Accedido *Bonding* (PTBo) como *la proporción del PTA que los actores obtienen a través de sus POI*, y el Prestigio Accedido *Bridging* (PTBr) como *la proporción que obtienen mediante sus POE*.

Las medidas de PTA, PMAX y Rango se calculan de manera similar que en el MGP. No obstante, en cuanto al Prestigio Promedio Accedido (PPA), en nuestro caso hacemos una distinción que nos permite ponderar el efecto de la magnitud de la presencia de los Alteri sin actividad económica en los indicadores de CS. Por esta razón calculamos, por una parte, el Prestigio Promedio Estándar (PPA) en los mismos términos que en el MGP, es decir, dividiendo el PTA entre las POT; y por la otra el Prestigio Promedio a 30 Alteri (PPA30), que consiste en dividir el PTA entre el tamaño fijo real de la red, sin considerar las POT.

Como se ha podido apreciar, el conjunto de indicadores propuesto resulta consistente con la idea de complementariedad de enfoques relacionales. Los resultados de su aplicación se detallan en la Sección 8.3.

No obstante, los datos que se obtienen como producto de las estimaciones de CS con este método no son total y directamente comparables con los del MGP, no solo por tratarse de muestras distintas y de tamaño diferente, sino porque, como hemos visto, aunque sus indicadores pueden ser interpretados como

equivalentes, no necesariamente reflejan el mismo concepto. En tal sentido, la comparación entre métodos que se realiza en la sección 8.5 se limita a los indicadores de PPA y PMAX, aunque otras múltiples reflexiones hacen posible observar las similitudes y diferencias entre ambos.

4.4.2. Aplicación

Como ya fue mencionado, la estimación del CS a través del MRPO fue realizada sobre la misma muestra de 75 redes personales que se obtuvo para el MARP en las tres localidades estudiadas.

Añadir las dimensiones de los atributos ocupacionales de Egos y Alteri implicó una codificación *a posteriori*, en virtud de que, en el Interpretador de nombres, tanto la variable Ocupación como la Posición en la misma, fueron enunciadas de manera abierta por los informantes.

De esta forma, la asignación del estatus ocupacional se realizó, primero, codificando las ocupaciones de los 75 Egos y los 2,250 Alteri, conforme al SINCO, para después asignar las puntuaciones de estatus ocupacional para cada una de ellas, conforme a las Escalas SIOPS e ISEI, de acuerdo a la propuesta de Ganzeboom y Treiman (1996). La cifra total de ocupaciones diferentes identificadas en la muestra de Alteri fue de 126, mismas que junto a sus respectivas puntuaciones, se incluyen en el Anexo E.

Para la obtención y análisis de estos datos, que se describen en el Capítulo 8, se utilizaron ambas puntuaciones: la SIOPS para el caso de los cálculos de los indicadores de CS, y el ISEI para el primer apartado de dicho capítulo, que consiste en la descripción de los procesos de adquisición de estatus ocupacional. El *layout* de estatus utilizado para los grafos semi-agrupados con que ahí se ilustran las trayectorias laborales, está basado por lo tanto en las puntuaciones conforme al ISEI.

4.5. Los modelos de análisis integrador

De manera adicional a las estimaciones realizadas por medio de los tres métodos recién citados, en el Capítulo 9 presentaremos los datos de dos ejercicios analíticos cuya intención es aportar evidencia que permita explicar diversas discordancias entre los resultados obtenidos y las previsiones teóricas que se realizaron al principio de este documento.

Aunque en dicho capítulo se describen con mayor amplitud los procedimientos seguidos, dado que en términos reales se trata de análisis posteriores y complementarios a la interpretación de los datos centrales de la tesis, en esta sección nos referiremos solamente a sus generalidades metodológicas.

El primero de estos ejercicios consiste en la identificación de una Tipología de redes personales. Para tal efecto se aplica un método estadístico multivariado de análisis de *cluster* (Lubbers y cols., 2007; Lubbers, 2012; Lubbers, *Comunicación Personal*, 24/07/2012) a partir de cinco variables que corresponden a los datos de las 75 redes egocentradas de la muestra obtenida para el MARP.

Estas cinco variables están ligadas a las preguntas de investigación e hipótesis de este estudio, especialmente a las no comprobadas; implican medidas relevantes tanto para el MARP como para el MRPO. Se trata de (i) la proporción de familiares en la red (lazos fuertes), (ii) la centralidad media de grado (indicador de densidad o cohesión), (iii) la heterogeneidad ocupacional, (iv) la geodispersión de los contactos personales, y (iv) el PTA.

El *cluster analysis*, en este caso de naturaleza no jerárquica y basado en el algoritmo de partición iterativa denominado *k-medias*, permite clasificar las redes en un número más pequeño de conglomerados mutuamente excluyentes, basados en las similitudes internas de las redes a partir de las variables previamente definidas. Su objetivo es maximizar la homogeneidad y minimizar la heterogeneidad entre los conglomerados; es decir, que las redes que sean similares se asignen a un mismo conglomerado, y las disimilares se ubiquen en conglomerados distintos.

Para la descripción y el análisis de cada uno de los tipos de redes obtenidos, nuevamente se recurre a la modalidad de *clustered graphs*.

El segundo ejercicio sintético tiene el objetivo de presentar una visión general de la distribución del CS, pero sin centrarse en los criterios categóricos de las Divisiones y Grupos ocupacionales, sino de acuerdo a una estratificación basada en nivel de prestigio neto de los Alteri presentes en las redes.

Ello implicó clasificar las puntuaciones de la escala SIOPS de las ocupaciones de la muestra de Alteri en cinco estratos: Muy bajo, Bajo, Medio, Alto y Muy alto, considerando también como un bloque a las personas sin actividad económica. A partir de esta segmentación se generaron nuevos grafos agrupados y sus correspondientes estadísticas (vínculos intraclase y extraclase). En esta ocasión, el criterio de comparación fue la pertenencia a cada una de las tres localidades.

4.6. Procedimientos y recursos técnicos

Para la recolección, procesamiento y análisis de los datos que se presentan en esta tesis, se utilizaron diversas herramientas de software.

Las entrevistas de la muestra de redes personales fueron realizadas con el apoyo del software para la recolección y análisis de datos de redes egocentradas EgoNet (*Egocentric Network Study Software*)¹⁸. Este programa de código abierto permite la generación de un cuestionario en el que se incluyen los módulos pertinentes a una Entrevista Reticular Egocentrada: (i) preguntas sobre el informante (Ego); (ii) elicitación de los miembros de la red (Alteri) o GN; (iii) preguntas sobre los atributos de cada uno de estos Alteri o Interpretador de nombres; y (iv) preguntas para evaluar las relaciones entre los miembros de la red.

EgoNet permite además calcular diversos indicadores de composición y estructura de las redes personales y generar grafos que pueden ser utilizados en una fase cualitativa de la entrevista, para descubrir nuevas apreciaciones del informante sobre su red personal, a través de la visualización y discusión de la

¹⁸McCarty, 2003. Disponible en <http://sourceforge.net/projects/>

misma. Debido a la identificación constante de este software con el desarrollo de los métodos y técnicas del ARP, en el texto nos referimos eventualmente a las entrevistas de redes, como Entrevistas EgoNet.

Los datos de carácter atributivo, tanto de Egos como de Alteri, producto de estas entrevistas, se exportaron para su análisis estadístico en SPSS version 19¹⁹. Este programa se utilizó también, junto con Microsoft Excel, para el resto de los datos en la tesis.

Por otra parte, tanto las matrices de relaciones entre los actores de las redes, como de sus atributos, originalmente generadas a través de EgoNet, se exportaron en formato .CSV y fueron analizadas con el software visone (Brandes y Wagner, 2004)²⁰, un programa de código abierto desarrollado en la Universidad de Konstanz, que en nuestra experiencia, es particularmente potente y práctico para el ARP.

En fechas recientes, además, se ha desarrollado una intuitiva interfaz denominada EgoNet2GraphML²¹, un programa que posibilita la importación de las redes personales elicítadas a través de un estudio específico de EgoNet, tanto en forma de grafos independientes como agrupados (*Clustered Graphs*) que posteriormente se procesan y analizan en visone, que cuenta con una característica especial para tal efecto.

Prácticamente todas las visualizaciones de redes que se presentan en esta tesis fueron desarrolladas con visone. Las excepciones son las redes georreferenciadas del Capítulo 7: en este caso, las matrices de adyacencia originales y las de atributos con las características geográficas añadidas, se introdujeron en la plataforma de código abierto Gephi²², complementada con el plugin externo GeoLayout²³ que precisamente produce la representación visual de los nodos a partir de sus coordenadas geográficas.

¹⁹SPSS IBM, 2012, New york, U.S.A

²⁰Disponible para su descarga en <http://www.visone.info/>

²¹Algorithmics Group. University of Konstanz, 2012. Disponible en <http://www.inf.uni-konstanz.de/algo/software/egonet2graphml/>

²²Bastian M., Heymann S., Jacomy M. (2009). Gephi: an open source software for exploring and manipulating networks. International AAAI Conference on Weblogs and Social Media. Disponible en <https://gephi.org/>

²³Bastian, 2012, disponible en <https://marketplace.gephi.org/plugin/geolayout/>

Dichas coordenadas, al igual que los índices de geodispersión de las redes personales, se obtuvieron con el apoyo del software Geo-dispersion (Molina, McCarty, y Lavigne, 2010). Esta utilidad utiliza un archivo Raw generado por EgoNet y añade las coordenadas geográficas a partir de una búsqueda automatizada en Yahoo Place Finder, produciendo un archivo de salida de tipo .CSV en el que incluye nuevos campos (latitud, longitud, índice Ego - Alter e índice Ego - Alter + Alter - Alter)

Los grafos resultantes después de procesar esta información fueron exportados en formato de archivos gráficos vectoriales escalables (.SVG, por sus siglas en inglés) y sobrepuestos sobre imágenes obtenidas de Google Maps, con parámetros de georreferenciación verificados a través del software libre para la gestión de información geográfica Quantum Gis (Qgis)²⁴.

La preparación y el tratamiento de éstas y el resto de las imágenes utilizadas en el texto se efectuó con el apoyo del editor de gráficos vectoriales de código abierto Inkscape²⁵. Finalmente, el texto de este informe final se procesó en plataforma L^AT_EX.

²⁴QGIS Development Team, <2011>. QGIS Geographic Information System. Open Source Geospatial Foundation Project. Disponible en <http://qgis.osgeo.org>

²⁵Disponible en <http://www.inkscape.org>

Estimación del Capital Social a través del MGP

5.1. Introducción

Este capítulo tiene como objetivos, primero, describir los resultados de la estimación de Capital Social a través del Método del Generador de Posiciones (MGP) en una muestra de trabajadores de la industria del vestido, en la ZMMU (N=25). Tal como se detalló previamente en la sección 4.2, para el efecto se construyó un instrumento específico cuya adaptación tomó en cuenta tanto las características propias de la estructura ocupacional local, como la percepción del prestigio de diversas ocupaciones en ese contexto.

Así, el segundo objetivo consiste en demostrar, a través de los resultados empíricos, la validez de dicho proceso de adaptación, en tanto que *es posible disponer de un Generador de posiciones sensible a contextos de alta especialización ocupacional y baja diferenciación social*.

La apreciación sostenida en esta tesis es que ello constituye una aportación metodológica de interés a la producción científica desde la perspectiva del MGP, porque si bien los procesos de adaptación no son un recurso novedoso, sí lo es el hecho de utilizar un diseño mixto que concilia las especificidades locales con la estandarización internacional, especialmente porque se trata de contextos ocupacionales no típicos o de poblaciones focalizadas.

El tercer objetivo tiene que ver con la obtención de evidencia que permita comprobar algunas de las hipótesis planteadas en esta tesis. Una de ellas, relevante conforme al encuadre teórico aquí asumido y derivada de la más general *Hipótesis de la distribución desigual del Capital Social*, consiste en suponer que *entre mejor sea su posición de origen, mayores serán las posibilidades de que los actores accedan y usen un mejor Capital Social* o bien, como lo hemos definido, que *cuanto más alta sea la posición de un actor en la jerarquía ocupacional, mayor será su acceso potencial al CS*.

Tal como fue propuesto originalmente por Lin (2001b), nos referimos a este postulado como la *Proposición de la fortaleza de la posición*. Una segunda hipótesis relacionada permite suponer que *dicha posición y por lo tanto el volumen de CS accedido se relacionan positivamente con el capital humano de los actores, estimado por su nivel de escolaridad*.

Así, en primera instancia se documenta la pertinencia del Generador, utilizando como criterio el grado en que el listado de ocupaciones del instrumento es capaz de capturar la serie de relaciones de los informantes. Posteriormente se da cuenta de la medición del CS, con énfasis en los atributos ocupacionales de los informantes.

Luego, de manera adicional a esta descripción más tradicional, en la Sección 5.4 se retoma la base teórica relacional en la que se sustenta el MGP (*El CS son recursos incrustados en las redes sociales, que pueden ser accedidos o movilizados a través de los lazos en esas redes*) y se tratan los datos mediante las técnicas propias del ARS. Lo que este ejercicio pone en evidencia es otra de las limitaciones del MGP, consistente en la ausencia de contenido reticular propiamente dicho, con lo que, entre otros factores, se sustenta la propuesta de método dual de los enfoques reticular y posicional defendida en esta tesis.

Después se analizan las fuentes de donde proviene el CS, considerando la aportación que los contactos realizan de acuerdo a características geográficas y relacionales. Finalmente, se concluye destacando algunos de los hallazgos más representativos y sus implicaciones teóricas y metodológicas.

5.2. Comportamiento del listado de ocupaciones del GP

Como se muestra en la Figura 5.1, todas las ocupaciones incluidas en el GP están representadas, en mayor o menor grado, en las relaciones personales expresadas por los entrevistados. Claramente se advierte que las actividades relacionadas con la industria y el comercio de ropa fueron nombradas con mayor frecuencia y que por lo tanto los informantes en su mayoría conocen a alguien que se dedica a ellas: los comerciantes, dependientes en tiendas de ropa y operadores de máquinas de coser aparecen como las más conocidas.

Es necesario considerar que, dadas las categorías de informantes que constituyen la muestra, estas altas frecuencias de aparición pueden estar influenciadas por un efecto homofílico, aunque también es posible considerarlas como un reflejo real de la especialización productiva local.



Figura 5.1 – Conocimiento de las ocupaciones incluidas en el Generador de Posiciones. Frecuencias.

En el extremo inferior de la tabla, con solo tres menciones cada una, aparecen las ocupaciones de menor prestigio, que son el vendedor de mercancía pirata y el prestamista o agiotista. Por las restricciones propias del diseño de investigación, no es posible determinar con certeza si estas bajas frecuencias de

aparición reflejan que en el mercado de trabajo existe una menor proporción de tales ocupaciones, o se trata simplemente de una tendencia de los informantes a no reportar relaciones con personas que desempeñen actividades con una connotación negativa de prestigio.

No obstante, tampoco se aprecia la tendencia inversa, es decir la de reportar relaciones con personas de mayor estatus o prestigio. Las dos ocupaciones con las puntuaciones más altas de la tabla conforme a SIOPS, el Médico y el Ingeniero Industrial o Mecánico, sólo tienen 8 y 4 menciones respectivamente.

En cualquier caso, los niveles de acceso global a las posiciones resultan congruentes con la idea de una estructura piramidal segmentada, pero con alta especialización en las actividades productivas de las poblaciones en donde que se realiza el estudio.

5.3. Indicadores de Capital Social

Las diferentes medidas que se obtienen a partir de los datos del GP, fueron calculadas tomando en consideración, por una parte, la escala internacionalmente estandarizada SIOPS y por otra, la específica que se desarrolla en esta tesis, EPOA, conforme a lo descrito en la Sección 4.2.

Esta doble medición permite, en principio, confirmar la validez y utilidad del proceso de adaptación del GP a la realidad y percepciones locales. Los coeficientes de correlación que se incluyen en la Tabla 5.1 demuestran que hay una consistencia muy significativa entre los datos SIOPS y los EPOA: como puede apreciarse, el PTA correlaciona a razón de 0.981, el Promedio a 0.878, el Máximo a 0.706 y el Rango a 0.669.

No obstante, para efectos de comparabilidad con los datos de la Sección 8.3, que son obtenidos a través del método de redes personales y calculados exclusivamente con base en la escala SIOPS (al no disponer de una escala EPOA a nivel general), en este apartado se describen y analizan únicamente los indicadores basados en la propia SIOPS.

La tabla 5.2 concentra las medias de los indicadores de CS para las diferentes categorías de trabajadores. A partir de ella es posible afirmar que el

Tabla 5.1 – Coeficientes de correlación de los indicadores de Capital Social obtenidos a través de las Escalas SIOPS y EPOA.

		Prestigio Accedido SIOPS					Prestigio Accedido EPOA				
		STotal	SPosiciones	SPromedio	SMáximo	SRango	ETotal	EPosiciones	EPromedio	EMáximo	ERango
Prestigio Accedido SIOPS	STotal	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	1 25	.878** 0 25	.516** 0.008 25	.642** 0.001 25	.657** 0 25	.981** 0 25	.878** 0 25	.472* 0.017 25	.408* 0.043 25
	SPosiciones	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.878** 0 25	1 0.794 25	0.055 0.13 25	.426* 0.034 25	.889** 0 25	1.000** 0 25	-0.129 0.538 25	0.148 0.481 25	0.307 0.136 25
	SPromedio	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.516** 0.008 25	.878** 0.794 25	1 0.055 25	.774** 0 25	.593** 0.002 25	.453* 0.023 25	.878** 0 25	.725** 0 25	0.297 0.15 25
	SMáximo	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.642** 0.001 25	.878** 0.13 25	.774** 0.055 25	1 0.794 25	.959** 0 25	.550** 0.004 25	.505* 0.01 25	.706** 0 25	.583** 0.002 25
	SRango	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.657** 0 25	.878** 0.034 25	.593** 0.002 25	.959** 0 25	1 0.004 25	.560** 0.004 25	.426* 0.034 25	.620** 0.001 25	.669** 0 25
	ETotal	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.981** 0 25	.878** 0 25	.516** 0.023 25	.774** 0 25	.593** 0.004 25	1 0.004 25	.426* 0.108 25	.620** 0.032 25	.669** 0.122 25
	EPosiciones	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.878** 0 25	1.000** 0 25	.516** 0.055 25	.774** 0.13 25	.889** 0 25	1 0.538 25	-0.129 0.538 25	0.148 0.481 25	0.307 0.136 25
	EPromedio	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.309 0.132 25	.878** 0.538 25	.505* 0 25	.505* 0.01 25	.329 0.108 25	1 0.538 25	-0.129 0.538 25	.613** 0.001 25	-0.009 0.965 25
	EMáximo	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.472* 0.017 25	.878** 0.481 25	.725** 0 25	.620** 0.002 25	.430* 0.032 25	.613** 0.001 25	.613** 0.001 25	1 0 25	.665** 0 25
	ERango	Corr. de Pearson Sig. (bilateral) N	.408* 0.043 25	.878** 0.136 25	.583** 0.15 25	.669** 0.002 25	.318 0.122 25	.307 0.136 25	-0.009 0.965 25	.665** 0 25	1 0 25

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

**, La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

*, La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

CS aparece distribuido en forma desigual. En términos generales, aunque con ciertos matices, a través de estos datos se confirma el supuesto de que mientras más alta sea la posición de un actor, más altos son también los indicadores de CS asociados a las posiciones de sus contactos personales.

Tabla 5.2 – Indicadores de Capital Social a partir del MGP y calculados en base a SIOPS, según Atributos Ocupacionales. Medias.

Atributo ocupacional		Prestigio Accedido					
		Total	Promedio	Máximo	Rango	Posiciones	
Grupo Principal de Ocupación	Directores y Gerentes	Media	337.40	40.36	66.80	47.60	8.40
		N	5	5	5	5	5
		Desv. típ.	78.18	1.65	15.34	19.77	2.19
	Comerciantes	Media	345.40	39.10	70.00	53.40	9.00
		N	5	5	5	5	5
		Desv. típ.	37.75	6.56	12.33	11.33	1.58
	Empleados de ventas	Media	228.80	34.92	57.40	39.80	6.80
		N	5	5	5	5	5
		Desv. típ.	44.77	6.61	14.06	14.62	2.17
	Artesanos	Media	212.60	30.39	48.60	33.60	7.00
		N	5	5	5	5	5
		Desv. típ.	43.44	3.79	1.95	1.95	1.23
	Operadores de Maquinaria	Media	143.20	31.71	51.60	34.00	4.60
		N	5	5	5	5	5
		Desv. típ.	40.89	7.39	16.15	15.76	1.14
	Total	Media	253.48	35.30	58.88	41.68	7.16
		N	25	25	25	25	25
		Desv. típ.	91.76	6.52	14.63	15.06	2.21
Posición en la Ocupación	Empleadores	Media	341.44	39.41	67.33	50.00	8.78
		N	9	9	9	9	9
		Desv. típ.	61.55	4.71	13.57	16.35	1.92
	Trabajadores Independientes	Media	234.00	32.43	53.50	37.17	7.17
		N	6	6	6	6	6
		Desv. típ.	65.25	6.04	12.13	8.91	1.17
	Trabajadores Subordinados	Media	186.00	33.32	54.50	36.90	5.70
		N	10	10	10	10	10
		Desv. típ.	60.58	6.83	14.60	14.66	2.00
	Total	Media	253.48	35.30	58.88	41.68	7.16
		N	25	25	25	25	25
		Desv. típ.	91.76	6.52	14.63	15.06	2.21

Grupo Principal de Ocupación

Con respecto a este criterio de categorización de los trabajadores, los datos presentan dos discrepancias conforme a lo teóricamente esperado. Por una parte, los Comerciantes presentan un volumen de prestigio accedido ligeramente mayor que el de los Empresarios (345.4 contra 337.4), acceden a un poco más de posiciones en promedio (9 y 8.4 respectivamente) y tienen mayor alcanzabilidad (70 contra 66.8), aun y cuando el prestigio y estatus

de su ocupación son más bajos que los de aquellos. En la escala SIOPS, por ejemplo, la puntuación de los Empresarios es de 50 puntos ²⁶ mientras que la de los Comerciantes en establecimientos es de 46.

Una situación similar se presenta en el caso de los Empleados de ventas con respecto a los Artesanos o maquiladores en su domicilio: Mientras los primeros tienen ligeramente menos prestigio ocupacional que los segundos (32 contra 34 puntos), conforme a los datos del GP acceden a un mayor volumen de prestigio (228.8 y 212.6 respectivamente) así como a posiciones más altas (57.4 contra 48), por lo que, a pesar de que contactan como media a menos posiciones que los Artesanos, su PPA resulta más alto que el de aquellos en 4.5 puntos porcentuales.

La Figura 5.2 (a) ilustra el comportamiento de la puntuación SIOPS de las ocupaciones de los informantes. Teóricamente se esperaría que el volumen de PTA en (b) se comportara de manera similar; en cambio, pone de manifiesto la tendencia a la alza de Comerciantes y Empleados de ventas. Una interpretación de este fenómeno puede radicar sencillamente en la preponderancia -previamente descrita- de la actividad comercial para la economía de la zona metropolitana de Uriangato y Moroleón, incluso en niveles superiores a la manufactura, así como a las proporciones de trabajadores en uno y otro segmentos en la población.

No obstante estas aparentes discrepancias en los datos, como se muestra en la Tabla 5.3, las correlaciones entre el prestigio de los trabajadores entrevistados y el de sus contactos personales, traducidos en indicadores de acceso a CS, son positivas y significativas, especialmente en el caso del volumen y la diversidad (PTA y POT).

²⁶En la construcción del GP y en estos cálculos se consideró la puntuación SIOPS correspondiente a los Directores y gerentes de empresas en general (50 puntos) mientras que para otros cálculos en esta misma investigación se consideró además la puntuación específica de los que conforme al SINCO se clasifican como Directores y gerentes en producción, tecnología y transporte (52 puntos)

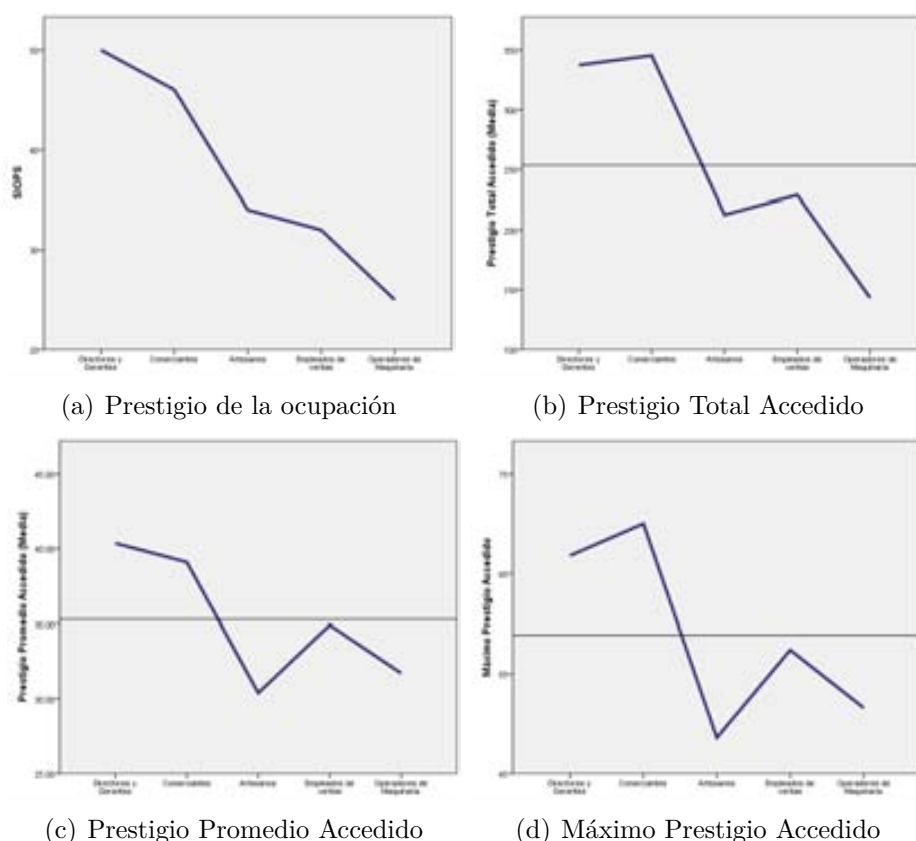


Figura 5.2 – Prestigio de las ocupaciones de los entrevistados e indicadores de Capital Social según Grupo Principal de Ocupación

Posición en la ocupación

Al categorizar a los informantes en tres colectivos según la Posición en la Ocupación, la distribución del acceso potencial a los recursos incrustados en las redes sociales también es diferenciada e inequitativa.

De los datos de la tabla 5.2, algunos de los cuales se han representado en la Figura 5.3, se deduce que en la cima de la pirámide se ubican los Empleadores, con un indicador de PTA que prácticamente tiende a duplicar el de los Trabajadores Subordinados (341.4 contra 186 puntos). Los Empleadores claramente tienen más contactos que desempeñan alguna de las ocupaciones incluidas en el GP, 1.6 más que los Trabajadores Independientes y 3 más que los asalariados.

Aunque el PTA de estos últimos es muy inferior al de los Independientes (186 contra 234) y se ubica muy por debajo de la media, también acceden a

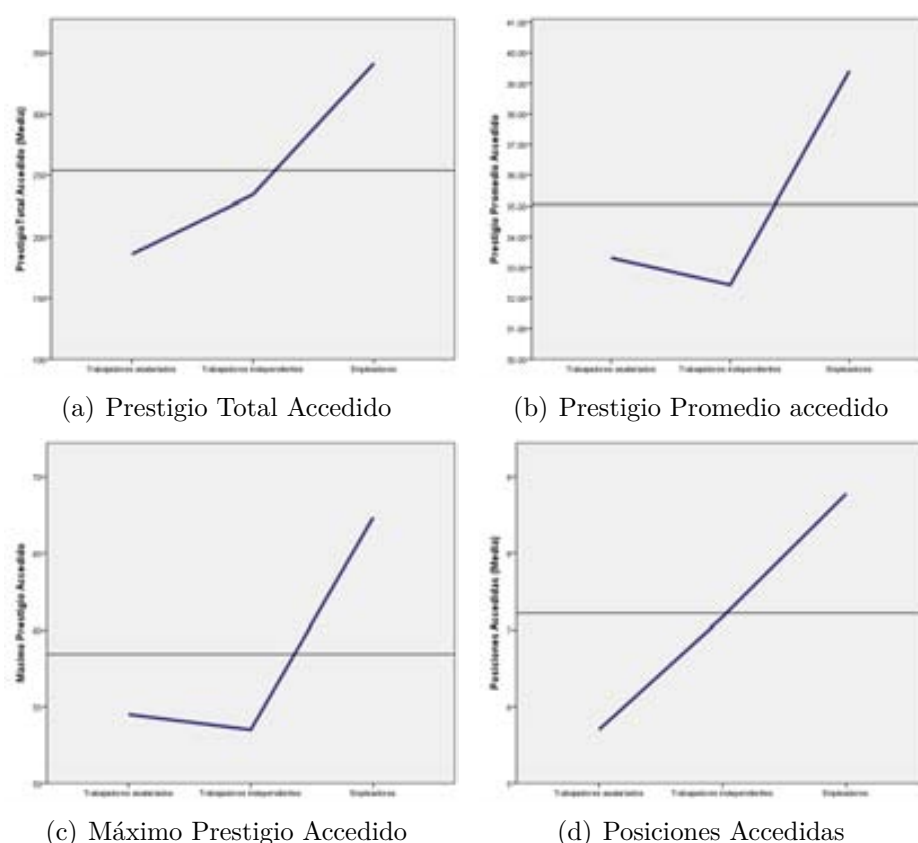


Figura 5.3 – Indicadores de Capital Social según Posición en la Ocupación

una menor cantidad de posiciones, lo que se refleja en un PPA ligeramente superior, de apenas un punto porcentual.

Entre estos dos grupos de trabajadores, el indicador de Rango es muy similar, lo que se explica parcialmente porque el promedio de su PMAX es también muy semejante, aunque apenas mayor en el caso de los Asalariados (53.5 y 54.5). No obstante, ambos se encuentran al menos 12 puntos de prestigio alcanzable por debajo de los Empleadores. Lo que esto evidencia es una relativa ausencia de conexiones con las ocupaciones más prestigiadas o de mayor estatus, que sí tiende a presentarse con los Empleadores.

Atributos sociodemográficos

La distribución desigual e inequitativa del acceso al CS también se refleja cuando se analizan otras variables de tipo sociodemográfico, como las que se incluyen en la Tabla 5.4. Las trabajadoras, con cierta independencia de su

Tabla 5.3 – Coeficientes de correlación entre el Prestigio de la ocupación de los actores (SIOPS) y los indicadores de Capital Social.

		Prestigio Accedido				
		Total	Posiciones	Promedio	Máximo	Rango
	Corr. de Pearson	.839**	.656**	.541**	.496*	.452*
SIOPS	Sig. (bilateral)	0	0	0.005	0.012	0.023
	N	25	25	25	25	25

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).
 * . La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

posición ocupacional, presentan desventaja frente a los trabajadores varones en el acceso a recursos: como media, más de 70 puntos abajo en el PTA, 4.5 puntos menos en el PPA y un PMAX de 51 puntos frente a 67.4 de los hombres, lo que origina que, a pesar de que sólo acceden a una posición menos en promedio, su Rango de acceso sea también considerablemente menor.

El CS se relaciona en forma positiva con el nivel de estudios: mayor la escolaridad, mayor el acceso potencial a recursos. Los entrevistados con licenciatura prácticamente duplican el PTA de las personas sin estudios. Estos últimos, junto a quienes cuentan sólo con la educación primaria, se ubican por debajo de la media global en cuanto a este indicador.

Las personas con educación secundaria, si bien acceden a más posiciones, ven restringida su alcanzabilidad máxima, lo que ocasiona que su PPA sea más bajo que el de aquellos con primaria. Los actores con bachillerato tienen la más alta alcanzabilidad (66.8) pero también el más alto Rango (49.8), lo que indica una mayor heterogeneidad en sus contactos y fuerte presencia de ocupaciones con menor prestigio.

Aquellos que cuentan con licenciatura presentan el más alto PPA, a pesar de que la media de POT (7.4) no es muy diferente a la de los actores de los dos niveles educativos inferiores. Dado que su Rango tampoco es uno de los más elevados, esto significa una mayor homogeneidad en sus contactos, que tienden a concentrarse en los niveles más altos de la estructura ocupacional.

Tabla 5.4 – Indicadores de Capital Social a partir del MGP y calculados en base a SIOPS, según atributos sociodemográficos seleccionados. Medias.

Atributo Sociodemográfico		Prestigio Accedido					
		Total	Promedio	Máximo	Rango	Posiciones	
Sexo	Hombre	Media	289.92	37.67	67.42	50.50	7.75
		N	12	12	12	12	12
		Desv. típ.	91.76	7.15	13.86	12.33	2.26
	Mujer	Media	219.85	33.10	51.00	33.54	6.62
		N	13	13	13	13	13
		Desv. típ.	81.05	5.22	10.57	12.82	2.10
	Total	Media	253.48	35.30	58.88	41.68	7.16
		N	25	25	25	25	25
		Desv. típ.	91.76	6.52	14.63	15.06	2.21
Nivel de Escolaridad	Sin estudios	Media	174.00	26.75	48.00	33.00	6.50
		N	2	2	2	2	2
		Desv. típ.	21.21	0.35	2.83	2.83	0.71
	Primaria	Media	227.50	35.44	58.67	41.50	6.33
		N	6	6	6	6	6
		Desv. típ.	115.75	8.15	18.14	17.79	2.81
	Secundaria	Media	258.10	33.89	56.20	39.40	7.60
		N	10	10	10	10	10
		Desv. típ.	92.62	5.11	12.80	12.89	2.32
	Bachillerato/Técnico	Media	277.20	37.84	66.80	49.80	7.40
		N	5	5	5	5	5
		Desv. típ.	80.94	3.86	15.34	18.54	2.30
	Licenciatura	Media	328.50	44.10	64.00	42.00	7.50
		N	2	2	2	2	2
		Desv. típ.	16.26	6.32	19.80	21.21	0.71
	Total	Media	253.48	35.30	58.88	41.68	7.16
		N	25	25	25	25	25
		Desv. típ.	91.76	6.52	14.63	15.06	2.21
Rango de edad	Menos de 20	Media	166.00	33.50	58.00	43.00	5.00
		N	2	2	2	2	2
		Desv. típ.	36.77	2.12	11.31	15.56	1.41
	21 a 30	Media	229.22	35.72	53.22	34.11	6.44
		N	9	9	9	9	9
		Desv. típ.	84.53	8.23	14.88	13.76	2.13
	31 a 40	Media	239.40	32.20	58.00	43.00	7.40
		N	5	5	5	5	5
		Desv. típ.	97.20	5.92	13.57	13.06	2.51
	41 a 50	Media	268.33	35.02	58.83	42.67	7.67
		N	6	6	6	6	6
		Desv. típ.	72.89	5.83	14.89	17.33	1.63
	50 y más	Media	378.33	40.93	78.00	59.33	9.33
		N	3	3	3	3	3
		Desv. típ.	69.04	2.41	0.00	4.04	2.31
	Total	Media	253.48	35.30	58.88	41.68	7.16
		N	25	25	25	25	25
		Desv. típ.	91.76	6.52	14.63	15.06	2.21

Finalmente, los datos muestran también una relación positiva entre edad y recursos potencialmente accesibles: entre mayor sea la edad, más altos son también el número de posiciones con las que se tiene contacto y el volumen de prestigio agregado que tienen. Los informantes mayores de 50 años acceden casi al doble de contactos en el listado de ocupaciones que los menores de 20 (9.33 contra 5) y su PTA es más de dos veces mayor (378.3 contra 166).

El PMAX presenta dos polos claramente diferenciados entre el bloque de 21 a 30 años, donde es de 53.2 puntos, y el de mayores de 50, donde es de 78. El resto de las categorías presenta una alcanzabilidad muy similar, en torno a los 58 puntos. El bloque de 31 a 40 años tiene el menor PPA (32.2), mientras que el más alto corresponde al bloque de mayor edad.

5.4. Representación y análisis visual.

La concepción relacional del MGP permite, con las restricciones previamente anticipadas en el capítulo metodológico, hacer un ejercicio de visualización a través de sociogramas de naturaleza egocéntrica, a fin de ilustrar algunos de los indicadores del CS que fueron detallados en la sección anterior, para cada caso individual.

En la Figura 5.4 se han incluido, agregados por Grupo Principal de Ocupación, los grafos correspondientes a la muestra de trabajadores que respondieron el GP. En estas redes se considera al informante como Ego y a los contactos que dijo conocer en las diversas ocupaciones incluidas en el instrumento, como Alteri. Ego, que se representa en color blanco, como es previsible concentra de manera exclusiva la totalidad de los vínculos en cada red.

En estos grafos se han eliminado los nodos aislados, es decir, aquellas posiciones en las que Ego no conoce a nadie, lo que permite representar visualmente la diversidad de la red, a través del número de posiciones accedidas. El *layout* de los grafos es de tipo estatus vertical y representa la estructura jerárquica de prestigio ocupacional. El límite inferior son los 12 puntos del vendedor de mercancía pirata y el superior los 78 del médico.

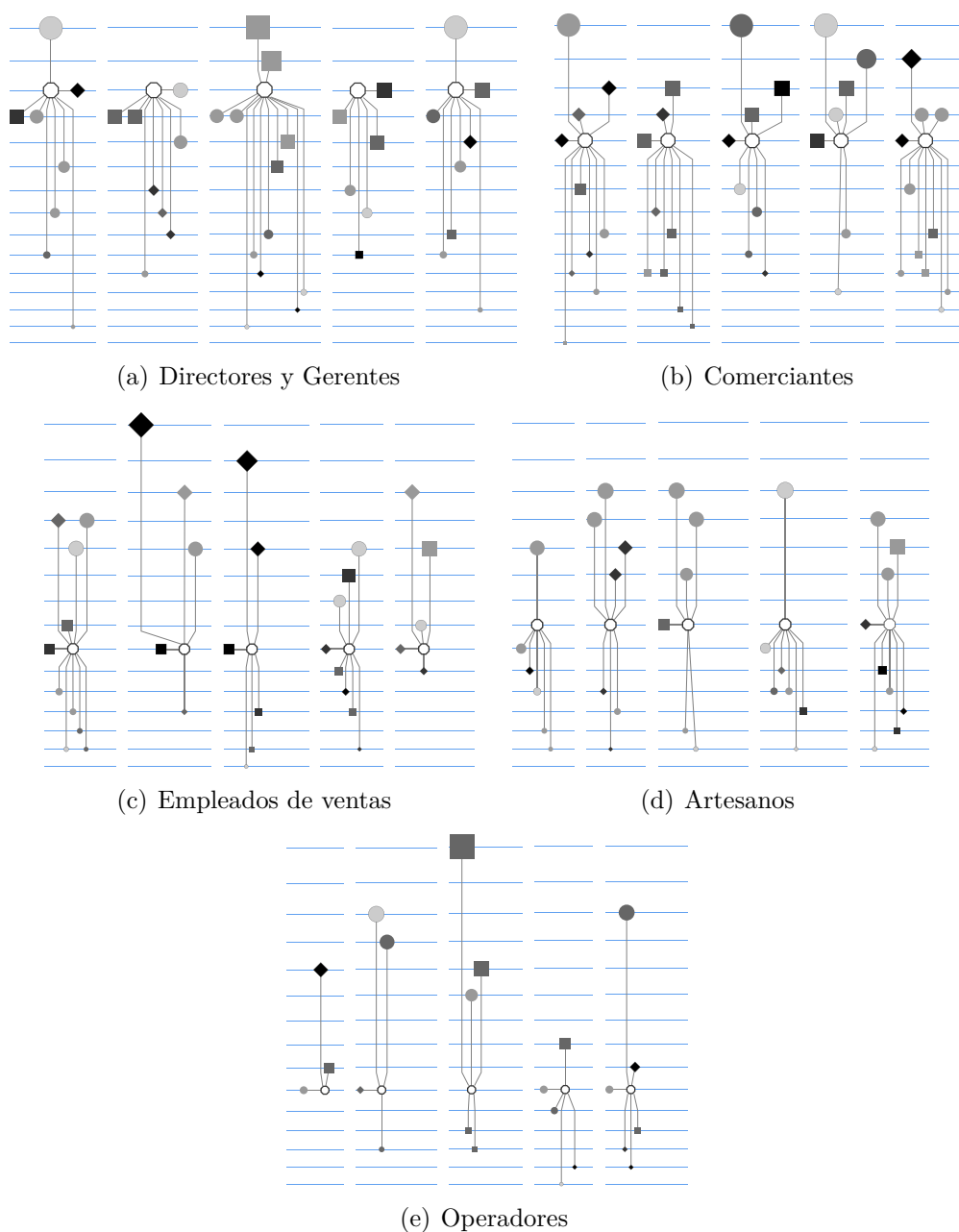


Figura 5.4 – Visualización de las relaciones de los 25 informantes, según Grupo Principal de Ocupación, con los contactos del Generador de Posiciones. Los niveles de estatus representan la Escala SIOPS del Generador. El tamaño de los nodos refleja su prestigio ocupacional. La forma representa el tipo de relación: círculos para Familiares, cuadrados para Amigos y rombos para Conocidos. La intensidad del color refiere a la proximidad, los más oscuros son los Íntimos y los más claros los Nada cercanos.

A través de este esquema gráfico se hace posible visualizar tanto la alcanzabilidad (P_{MAX}) como el Rango (la diferencia entre el prestigio máximo y el mínimo accesibles) para cada Ego, que además está situado en el nivel de

prestigio que le corresponde. Adicionalmente, la puntuación que tiene cada actor, Ego incluido, conforme al prestigio de la ocupación que desempeña, está reflejada en el tamaño de los nodos.

De igual forma es posible visualizar otra serie de atributos. En este caso, el tipo de relación que cada Alter tiene con Ego determina la forma geométrica que se asigna a cada nodo: un círculo indica que el actor es un familiar, un cuadrado que es un amigo y un rombo que se trata de un conocido. Aquellos actores con mayor cercanía a Ego aparecen de color más oscuro, y la tonalidad desciende hasta los más lejanos, con lo que también se visualiza la proximidad relacional.

La estructura de tipo pirámide de la jerarquía ocupacional se vuelve evidente en estos datos. Recordemos que, de acuerdo a Lin (2001b), las posiciones en la cúspide no solamente son las de mayor estatus, sino que también son más pocas en comparación a las de la base. En vista de que el MGP no es capaz de reflejar las relaciones ocupacionalmente homofílicas, sino esencialmente las diversas (salvo que, como en este caso, la ocupación de Ego coincida con alguna de las utilizadas en el Generador), es de suponerse que los actores ubicados más cerca de la cúspide tengan escasos vínculos hacia arriba en la jerarquía.

Así, con el GP utilizado, los Egos Empresarios, técnicamente denominados aquí como Directores y gerentes, sólo tienen posibilidad de tener una relación horizontal con otro empresario, además de las dos ocupaciones incluidas que los superan en prestigio, el Ingeniero industrial y el Médico. De hecho, como se aprecia en la Figura 5.4 (a), entre los cinco entrevistados de este bloque sólo acceden a ocho relaciones con igual o mayor prestigio al propio, que representan apenas el 19 por ciento de sus vínculos.

Sin embargo, teóricamente se supone también que estos actores en la cúspide, por las ventajas que les supone su posición, son capaces de acceder a un abanico más extendido de ocupaciones a lo largo y ancho de la pirámide, como lo confirman tanto el hecho de que dispongan de 6.8 vínculos hacia abajo como media, como la comparación visual de esta Figura con las de los otros bloques ocupacionales.

Conforme los Egos ubican su posición más abajo en la jerarquía, se liberan posiciones eventualmente accesibles para contactar en la parte alta; sin embargo es aquí donde entra en juego el acceso desigual a los recursos y la hipótesis, planteada en sentido inverso, de que mientras menor sea la posición de Ego, menor el acceso a posiciones de alto rango.

Considérese el caso de los Operadores de maquinaria industrial, representados en la Figura 5.4 (e): aunque más de 60 por ciento de sus relaciones se dan con personas en posiciones de igual o mayor estatus, se trata solamente de 14 vínculos, de los 23 que materializan entre los cinco informantes, lo que tiene como consecuencia que su PTA sea de menos de la mitad que el de los Empresarios.

Los Comerciantes aparecen con un acceso más equilibrado, con 20 relaciones hacia arriba y 25 hacia abajo, mientras que los Empleados de ventas tienen 20 y 14 respectivamente; los Artesanos tienden a contactarse más en sentido descendente, en proporción de 60 por ciento y una media de 4.2 relaciones, frente a la de 2.8 en dirección ascendente.

Al comparar los grafos en (c) y (d) se percibe un dato que contextualiza el dato atípico del PTA de los Empleados de ventas frente al de los Artesanos, discutido en párrafos precedentes: la presencia de dos contactos en la parte alta de la jerarquía impacta en el volumen de acceso, especialmente porque se trata de una muestra muy pequeña.

En lo que respecta al tipo de relación y la proximidad, destaca que 21 de las 35 relaciones de los Artesanos, que constituyen el 60 por ciento de sus contactos, pueden considerarse como vínculos débiles, ya que se trata de Conocidos; tienen también la proporción más baja de Amigos entre todos los bloques, que apenas supera el 14 por ciento. Prácticamente la misma proporción de vínculos está en las categorías de Nada cercanos a No muy cercanos.

Un caso semejante se aprecia en el bloque de los Empresarios, donde poco más de la mitad de las relaciones se dan con Conocidos, con lo que no sorprende que el 55 por ciento de ellas sean de baja proximidad y no lleguen al nivel de Cercanas.

Los Empleados de ventas, por su parte, tienen simultáneamente la proporción más baja de Conocidos y la más alta de Familiares de todos los grupos, ambas alrededor del 35 por ciento, lo que significa 12 posiciones en cada una. Sus niveles de proximidad no muestran una tendencia definitiva hacia alguna de las categorías en especial.

El colectivo que manifiesta vínculos más estrechos, con 52 por ciento de relaciones Cercanas y 17.4 de Íntimas o de mucha unidad, es el de los Operadores de maquinaria industrial. Si se considera que 13 de sus 23 contactos alcanzables son Familiares y Amigos, así como también el bajo número de posiciones alcanzadas, es posible inferir la importancia de los lazos fuertes en su entorno relacional.

En resumen, la utilización de grafos de corte reticular permite visualizar adecuadamente algunos de los indicadores de CS obtenidos vía el MGP, además de diversos atributos adicionales a los propios de la ocupación. No obstante, también ha quedado demostrado que, al no disponer de información relacional entre los ocupantes de las posiciones, es decir, de relaciones Alter - Alter, el uso del término *red* en sentido estricto, no deja de pertenecer al ámbito de lo metafórico y las posibilidades de análisis son restringidas. Uno de los objetivos centrales de esta tesis es proponer una alternativa que solvete esta desventaja.

5.5. Fuentes del Capital Social

La introducción de elementos que permitan identificar diversos atributos de los ocupantes de las posiciones en el Generador, posibilita una forma de análisis adicional a las medidas e indicadores netos de CS y a las que podrían ser consideradas como la *composición de la red* que se acaban de describir y ejemplificar.

Este análisis adicional consiste básicamente en identificar la contribución específica que tienen los Alteri en el volumen del CS de Ego, de acuerdo a los atributos de aquellos. Hasta ahora se conoce, por ejemplo, el PTA de cada informante en lo individual y en forma agregada conforme a diversas características ocupacionales y sociodemográficas, y también se tiene información sobre determinados atributos de los Alteri. Sin embargo, estos

datos no conducen a responder preguntas tales como ¿en qué espacio geográfico tiene Ego mayores posibilidades de acceso al CS? o bien ¿Los contactos con mayor relevancia en la jerarquía son lazos fuertes o débiles?.

El procedimiento aquí utilizado consiste en desagregar el PTA por cada Ego, clasificando a los Alteri de acuerdo a su lugar de residencia, así como al tipo de relación y a la proximidad que tienen con Ego, aunque evidentemente es posible hacerlo con todos los atributos disponibles. Es razonable que estos indicadores sean sensibles a las frecuencias de distribución de las variables: por ejemplo, si un actor tiene una proporción muy alta de amigos, sería de esperar que de ellos obtenga una proporción elevada de su PTA. No obstante, esto no siempre ocurre en la realidad, tal como lo muestran los datos que se exponen a continuación, a partir de los cuales pueden destacarse algunos factores significativos.

Por ejemplo, al tomar en consideración los espacios geográficos de los que proviene el PTA, a partir de la Tabla 5.5 (a), se encuentra que los diferentes grupos ocupacionales presentan diferencias notables. Es el caso de los Empresarios, que se ubican 20 puntos por debajo de la media en cuanto a la obtención de CS en la localidad en que habitan:²⁷ se trata de un grupo eminentemente translocal, cuyos contactos más importantes en la provisión de prestigio están en otras ciudades del Estado (47.6 %) o en otras entidades federativas (12.4), configuración que no posee ningún otro colectivo en la muestra.

En el otro extremo, los Empleados de ventas de la muestra son el grupo más localmente dependiente de los cinco, ya que tres cuartas partes del prestigio al que acceden proviene de contactos que habitan en su mismo barrio o colonia (13.8 %) y en la misma localidad o municipio (60.9), además de obtener la proporción más baja del entorno translocal estatal. Los Artesanos, Operadores y Comerciantes igualmente concentran buena parte de su prestigio en el ámbito municipal y estatal, aunque para estos últimos el espacio transnacional aparece como ligeramente más rentable.

Conforme a la posición en la ocupación, los Empleadores son más diversificados en cuanto a sus fuentes, pues si bien obtienen en promedio el

²⁷En el caso específico del GP, la muestra se diseñó considerando a la zona metropolitana de Moroleón - Uriangato como una sola localidad o municipio, por lo que estos datos no resultan comparables con los del MRPO, en el que sí se hace la distinción

77 por ciento de su PTA entre la localidad y el estado, al mismo tiempo se ubican con las proporciones más altas tanto en el ámbito vecinal como en el nacional y el transnacional. Los Trabajadores Subordinados obtienen más de la mitad del suyo en la misma localidad en que habitan y otro treinta por ciento de otros municipios del estado; por su parte, los Trabajadores Independientes apenas obtienen prestigio de contactos en otros estados del país (2.5 %).

La Tabla 5.5 (b) muestra que, aunque los Empleados de ventas tienen la misma cantidad de Conocidos que de Familiares entre sus contactos, la proporción de PTA que reciben de estos últimos es considerablemente mayor y se ubica 20 puntos por encima de la media: más del 45 por ciento, contra el 28 proveniente de los Conocidos. En cambio, la aportación de los Familiares en el caso de los Directores y gerentes resulta mínima y no llega al 15 por ciento.

Por otra parte, el 60 por ciento de contactos que manifiestan tener los Artesanos en la categoría de Conocidos, corresponde cercanamente al 66 por ciento de prestigio medio que obtienen de ellos, mientras que los cinco Amigos que tienen entre sus 35 contactos totales, les aportan apenas un 12 por ciento. Los Comerciantes, por otro lado, con una media de 3.2 Amigos, obtienen de ellos la tercera parte de su PTA, proporción solo superada por los Empresarios.

En materia de proximidad también hay variaciones intergrupales: Los Empleados de ventas consiguen casi tres veces más puntuación que los Empresarios de sus lazos Íntimos o muy unidos, duplicando la media total, mientras que los Artesanos o maquiladores en su domicilio no llegan al siete por ciento, es decir la mitad de la media.

Este grupo tampoco tiene a sus principales proveedores de CS entre sus relaciones Cercanas, que apenas superan el ocho por ciento, dato que contrasta con los 58 puntos de los Operadores de maquinaria industrial y los 40 de los Comerciantes. Más bien, de manera predominante, los Artesanos recurren al tipo de relaciones No muy cercanas, en el que se ubican 16 de sus 35 contactos posicionales y del que obtienen más de la mitad del volumen de PTA.

En general, las relaciones más lejanas o débiles aportan a los cinco grupos ocupacionales una proporción mínima de su PTA, que va desde el 11.7 de los Comerciantes al 16.8 de los Empresarios.

Tabla 5.5 – Distribución del Capital Social según atributos espaciales y relacionales de los contactos en el GP. Proporciones medias.

(a) Distribución espacial									
Atributo Ocupacional	Ubicación								
	Mismo Barrio	Localidad	Estado	Otro Estado	Otro país				
Grupo Principal de Ocupación	Directores y Gerentes	9.82	27.69	47.62	12.48	2.40			
	Comerciantes	6.18	52.31	29.96	8.00	3.56			
	Empleados de ventas	13.78	60.86	13.28	10.23	1.85			
	Artisanos	2.80	53.53	39.53	1.71	2.43			
	Operadores de Maquinaria	3.11	43.53	44.99	5.63	2.75			
	Total	7.14	47.58	35.07	7.61	2.60			
Posición en la ocupación	Empleadores	8.89	34.08	43.10	10.62	3.31			
	Trabajadores Independientes	2.33	60.15	32.94	2.55	2.03			
	Trabajadores Subordinados	8.44	52.19	29.13	7.93	2.30			
	Total	7.14	47.58	35.07	7.61	2.60			

(b) Distribución según relación y proximidad									
Atributo Ocupacional	Tipo de Relación					Proximidad			
	Conocidos	Amigos	Familiares	Nada cercanos	No muy cercanos	Cercanos	Bastante cercanos	Íntimos	
Grupo Principal de Ocupación	Directores y Gerentes	48.28	37.65	14.07	16.85	37.97	24.22	11.38	9.59
	Comerciantes	41.71	32.54	25.74	11.75	22.77	40.22	8.66	16.59
	Empleados de ventas	28.36	26.42	45.23	15.98	24.83	18.32	14.26	26.61
	Artisanos	66.11	12.17	21.71	15.74	52.94	8.41	16.34	6.56
	Operadores de Maquinaria	52.22	27.54	20.24	13.46	13.69	58.24	2.24	12.38
	Total	47.34	27.27	25.40	14.76	30.44	29.88	10.58	14.35
Posición en la ocupación	Empleadores	44.29	35.84	19.87	14.65	33.74	29.80	10.39	11.42
	Trabajadores Independientes	63.65	14.88	21.47	14.98	44.12	16.00	14.74	10.16
	Trabajadores Subordinados	40.29	26.98	32.73	14.72	19.26	38.28	8.25	19.49
	Total	47.34	27.27	25.40	14.76	30.44	29.88	10.58	14.35

Si se atiende a la posición en la ocupación, los Trabajadores Independientes acceden en promedio a un 20 por ciento más de prestigio que los Empleadores y Asalariados a través de los Conocidos, que resultan ser la fuente más rentable para los tres bloques; los Empleadores tienen un mejor acceso a través de los Amigos, mientras que los Trabajadores Subordinados lo tienen a través de la familia.

Los Independientes también acceden al 44 por ciento de su PTA a través de relaciones No muy cercanas, proporción que es más del doble que la de los Asalariados, que obtienen casi cuatro de cada diez puntos entre sus Cercanos, pero ni siquiera un punto de cada diez entre sus Íntimos. La proporción proveniente de las relaciones más lejanas, es muy similar en las tres categorías y se ubica alrededor del 14 por ciento.

Lo que finalmente se comprueba en esta sección, es que las fuentes de obtención de CS también son diferenciadas. A pesar del carácter fuertemente basado en la localidad, es posible apreciar contribuciones de diversa magnitud de contactos más lejanos, como es el caso de los Empresarios y su tendencia a la apropiación en el ámbito translocal.

En nuestros datos, los lazos más débiles (Conocidos y Nada cercanos) no se muestran como una fuente que contribuya de manera decisiva al volumen de CS, aunque en el grupo de los Artesanos o el de los Trabajadores Independientes se manifiesta una clara tendencia en ese sentido, dadas las proporciones de contactos No muy cercanos.

Por el contrario, es de destacarse la cualidad fuertemente local, familiar y de lazos muy próximos a través de los cuales los Empleados de ventas aglutinan el PTA al que acceden por medio de sus contactos.

5.6. Conclusiones del capítulo

Una de las cuestiones centrales del MGP en la estimación del CS, radica en la disponibilidad de un instrumento capaz de conciliar los elevados niveles de estandarización que requiere, con un conveniente grado de sensibilidad hacia los contextos específicos en que es aplicado.

El primer requisito para satisfacer esta condición es asegurar que contenga una jerarquía significativa de ocupaciones (Lin, 2001b), para la cual, en este caso, como hemos dicho se ejecutó un procedimiento que tomó en consideración no sólo la configuración ocupacional atípica de las localidades estudiadas, sino también la valoración culturalmente determinada de las ocupaciones en el escenario local (García-Macías y Maza, 2013), factor que además resultaba muy relevante ante la evidencia de las limitaciones del GP al aplicarse en enclaves específicos (García-Macías y cols., 2013; Molina, Valenzuela, y cols., 2013), en este caso productivos.

A pesar de referirse a una muestra muy limitada de actores, que por supuesto no es estadísticamente representativa, la consistencia de los datos obtenidos demuestra que el proceso de adaptación mediante un estudio de diseño mixto es una opción adecuada, ya que los datos confirman la existencia de una estructura piramidal y, sobre todo, reflejan la distribución diferenciada e inequitativa del CS, no solamente en términos ocupacionales, sino también conforme a otras características como edad, sexo o nivel educativo. Estos datos aportan evidencia que sustenta las hipótesis centrales y amplias de la tesis, es decir, la distribución desigual del CS y la existencia de configuraciones relacionales diferenciadas en la estructura ocupacional.

También se confirman y aceptan las proposiciones hipotéticas relativas a que a) el estatus ocupacional de los actores está relacionado positivamente con su CS y; b) el volumen de este capital disponible y movilizable en la red de Ego, se relaciona positivamente con su capital humano, estimado por su nivel de escolaridad.

Con independencia de lo anterior, al recurrir a los métodos de análisis propiamente reticulares, que se basan fuertemente en la teoría de grafos, se ha mostrado que, aunque es factible visualizar diversos indicadores de acceso al CS y su relación con los atributos tanto de Ego como de sus Alteri, las posibilidades de análisis en realidad resultan precarias. Entonces, el hecho de no disponer de información sobre los vínculos Alter - Alter, impide estudiar la estructura de la red (García-Macías y Lozares, 2012); es decir, sin estos datos el análisis continúa centrado en el ámbito de lo atributivo y no de lo reticular.

En el capítulo siguiente se exponen los resultados de la estimación del CS a partir del MARP, que justo se enfoca en dicho ámbito reticular, en nuestro caso haciendo énfasis en una serie de indicadores que, por su naturaleza, no son considerados en el MGP recién descrito, es decir, aquellos relacionados con las dimensiones Homofilia - *Bonding* - Cohesión.

Estimación del Capital Social a través del MARP

6.1. Introducción

Uno de los objetivos centrales de esta investigación consiste en describir las formas en que se articulan las relaciones entre los actores productivos en el interior de las localidades altamente especializadas elegidas, en virtud de que, como ya se ha argumentado previamente, son estas configuraciones inter e intra-ocupacionales las que dan soporte a sus dinámicas productivas locales.

Cómo influye la redundancia de ocupaciones producto de la elevada especialización en las relaciones personales? Se comportan de manera similar los diferentes grupos ocupacionales? o, por el contrario hay procesos y mecanismos relacionales diferenciados entre ellos? Estas son algunas de las preguntas que este capítulo tiene por objetivo responder a partir de los datos obtenidos.

En el Capítulo 4 hemos mencionado que las redes personales comprenden relaciones en múltiples dominios sociales, no solamente en el relativo a la ocupación o el trabajo, que sin embargo suele ser muy relevante. En esta línea nos preguntamos hasta qué punto la especialización productiva local se refleja en las redes personales de los trabajadores del vestido.

En tal sentido, con la idea de abonar al proceso de comprobación de nuestras hipótesis generales de trabajo, como son la de las *con guraciones relacionales diferenciadas en la estructura ocupacional* y, alternativamente,

la de las *con guraciones relacionales atípicas*, en este capítulo inicialmente nos centraremos en analizar la evidencia en torno a la homogeneidad ocupacional, para después enfocarnos más extensamente en dos de los supuestos complementarios que nos hemos propuesto comprobar a través del MARP, esto es, las hipótesis de la *homo lia endogámica* y de la *hetero lia* ocupacionales. Igualmente, mostraremos que *los niveles de cohesión e inserción ocupacionales de los grupos de trabajadores estudiados son diferentes*.

Así pues, en este capítulo se estudia, a través del MARP, el papel de la elevada especialización productiva local en la configuración de las relaciones personales y sociales. Primero se hace un recuento de las principales características de las redes, con un propósito más descriptivo y contextualizador. Después, se presentan los datos que conducen a la comprobación de los supuestos centrales en términos de las dualidades Homogeneidad Heterogeneidad y Homofilia Heterofilia, precisando los tipos de relaciones Ego Alter que las sustentan y los niveles de proximidad que las caracterizan. Paralelamente, en esta sección se incluyen también ejemplos de redes personales específicas que ilustran los hallazgos.

Posteriormente llevamos el análisis al plano de la estructura de las redes, al enfocarnos en las relaciones Alter- Alter para, con el apoyo del método de grafos agrupados o *clustered graphs*, referirnos a los indicadores de cohesión e integración ocupacional, que en nuestra perspectiva remiten también a los tipos de CS reticular *bonding* y *bridging*. Finalmente, recopilamos los principales hallazgos y sus implicaciones.

6.2. Características generales de las redes personales

El análisis de la composición de las redes personales remite a una serie de contenidos que pertenecen tanto a las características de los contactos activos, como al tipo de relaciones que sostienen con Ego y entre ellos mismos. Aunque a partir de los GN se obtienen múltiples datos para el efecto, en esta tesis el interés primordial radica en los atributos ocupacionales, así como en el tipo y la intensidad de los vínculos. En este apartado concreto, se ha introducido

también la variable sexo, a fin de evaluar su posible impacto en la configuración ocupacional.

La tabla 6.1, que compara las proporciones medias de estas propiedades de las redes, de entrada sugiere algunos resultados interesantes, si bien los datos y su interpretación se refinan en las secciones subsecuentes. Por ejemplo, es de notar que las redes incluyen como media a 54 y 46 por ciento de Alteri hombres y mujeres respectivamente, aunque en el caso de Empresarios (Directores y gerentes) y Comerciantes en establecimientos, las cantidades de hombres aumentan hasta llegar al 60 y 61 por ciento en cada uno de ellos. En las redes de las trabajadoras mujeres, la proporción es de seis mujeres por cada cuatro hombres, incrementándose ligeramente en el caso de aquéllas que son Empresarias o Artesanas.

Las mujeres tienden a incluir más relaciones de tipo Familiar, pero al mismo tiempo a disminuir la proporción de Amigos, incrementando la de Conocidos, que duplica la que tienen los hombres. Su proximidad con sus contactos es muy parecida a la de los hombres, salvo que en promedio tienen un poco menos de vínculos catalogados como Muy cercanos, pero un poco más de Íntimos.

Los Empresarios aparecen como un grupo cuyas relaciones con Familiares y Amigos se ubican en torno a la media general, pero a cambio incluyen una proporción importante de Compañeros de trabajo o contactos de negocio (17 %, casi el doble de la media). La intensidad de su proximidad relacional está claramente orientada hacia el segmento de mayor cercanía en la escala, especialmente porque entre todos los trabajadores, son quienes tienen más vínculos catalogados como Íntimos o muy unidos, especialmente las mujeres.

Por su parte, los Comerciantes tienden a mantener relaciones de menor proximidad, ya que su porcentaje de No muy cercanos es el mayor entre todos los grupos, mientras que los de Bastante cercanos y Muy unidos, son de los más bajos: la proporción de Conocidos que incluyen es considerablemente más alta que la del resto (23 %, en tanto que la media es de 12), aunque en las mujeres llega casi a representar tres de cada diez contactos, pero la media de sus Familiares es inferior a la del resto de las categorías.

Los Empleados de ventas tienden a conformar sus redes mayoritariamente por Amigos, ya que éstos representan seis de cada diez Alteri, pero en

Tabla 6.1 – Indicadores de composición seleccionados de las redes personales (N=75) de los trabajadores de la industria del vestido, según Grupo Principal de Ocupación. Medias.

Grupo Principal de ocupación / Sexo Ego	Variables Alteri										
	Sexo		Tipo de relación				Proximidad				
	Hombres	Mujeres	Familiares	Amigos	Trabajo /Negocio	Conocidos	Nada cercanos	No muy cercanos	Cercanos	Bastante cercanos	Íntimos /Muy unidos
Directores y gerentes	Mujer	0.35	0.65	0.35	0.36	0.15	0.14	0.01	0.34	0.33	0.14
	Hombre	0.69	0.31	0.27	0.51	0.18	0.04	0.06	0.39	0.26	0.11
	Total	0.60	0.40	0.29	0.47	0.17	0.07	0.05	0.37	0.28	0.12
Comerciantes	Mujer	0.46	0.54	0.27	0.31	0.14	0.29	0.04	0.45	0.11	0.10
	Hombre	0.75	0.25	0.22	0.55	0.05	0.18	0.01	0.49	0.20	0.07
	Total	0.61	0.39	0.24	0.44	0.09	0.23	0.02	0.47	0.16	0.08
Empleados de ventas	Mujer	0.43	0.57	0.24	0.64	0.05	0.06	0.01	0.51	0.21	0.12
	Hombre	0.60	0.40	0.32	0.58	0.02	0.07	0.02	0.45	0.18	0.06
	Total	0.51	0.49	0.28	0.61	0.04	0.06	0.01	0.22	0.48	0.09
Artesanos	Mujer	0.37	0.63	0.38	0.28	0.11	0.22	0.09	0.49	0.12	0.10
	Hombre	0.70	0.30	0.28	0.62	0.11	0.00	0.00	0.58	0.30	0.03
	Total	0.46	0.54	0.35	0.38	0.11	0.16	0.06	0.17	0.52	0.08
Operadores	Mujer	0.41	0.59	0.43	0.41	0.06	0.10	0.01	0.45	0.21	0.13
	Hombre	0.69	0.31	0.27	0.63	0.08	0.02	0.00	0.53	0.21	0.03
	Total	0.51	0.49	0.37	0.49	0.06	0.07	0.00	0.22	0.47	0.09
Total	Mujer	0.40	0.60	0.35	0.39	0.09	0.16	0.03	0.46	0.18	0.11
	Hombre	0.69	0.31	0.27	0.56	0.09	0.07	0.02	0.47	0.23	0.07
	Total	0.54	0.46	0.31	0.48	0.09	0.12	0.03	0.46	0.20	0.09

cambio, claramente tienen menos Contactos de negocio y Conocidos que los demás grupos o colectivos de trabajadores: solamente 4 y 6 por ciento respectivamente. Los maquiladores en su domicilio (o Artesanos), que incluyen a más mujeres que hombres en sus redes (54 y 46 %) también tienen una cantidad de Familiares por encima de la media y además la cifra más alta de contactos Cercanos, que representan poco más de la mitad de sus vínculos. Los Operadores de maquinaria industrial ubican sus indicadores de composición muy cercanamente a las medias globales, destacando que tienen la proporción más alta de Familiares entre todos los colectivos, que llega a ser de 37 por ciento en promedio.

Estos indicadores se retoman en la Sección 6.4 con la intención de dimensionar los niveles de homofilia ocupacional específica, lo que permite contextualizarlos tomando en cuenta el tamaño de las poblaciones de Egos y Alteri que constituyen la muestra.

6.3. Homogeneidad - Heterogeneidad

La pregunta central en el análisis de redes aquí realizado, tiene que ver con la manera en que los trabajadores de la industria del vestido se relacionan entre sí y también con quienes se dedican al resto de las actividades productivas en otros segmentos ocupacionales.

Una primera aproximación consiste, como hemos comentado, en conocer el nivel de diversidad ocupacional en las redes personales: es decir qué tan amplio es el abanico de actividades laborales en que se insertan las personas con quienes se relacionan los Egos trabajadores de estas poblaciones?

Para ello describimos, primero, hasta qué punto las redes muestran una concentración dispersión de los Alteri en torno a las nueve Divisiones ocupacionales del SINCO. Segundo, se analiza esa misma concentración o dispersión conforme a la clasificación de Posición en la ocupación, que considera si los Alteri son Trabajadores Asalariados, Empleadores, Independientes o no remunerados.

En el primer caso, una situación de máxima homogeneidad se tendrá si los 30 contactos en la red trabajan en actividades clasificadas dentro de una sola de las Divisiones. Por el contrario, la máxima heterogeneidad se da cuando esos Alteri están distribuidos en los nueve segmentos ocupacionales. En la segunda clasificación los criterios son similares aunque se refieren solo a las cuatro categorías de la Posición en la Ocupación.

Como fue definido previamente, el indicador utilizado en la tesis para dimensionar esta variable es el Índice de Variabilidad Cualitativa (IQV, por sus siglas en inglés) propuesto por Agresti y Agresti (1978). Esta medida expresa la diversidad en los tipos de Alteri conforme a un determinado atributo (Borgatti, 2011), que puede ser independiente de los de Ego.

En este caso se aplica a la distribución ocupacional de los actores, tomando como el cien por ciento únicamente a los contactos económicamente activos ocupados: esto es, que se han excluido aquellos que no desempeñan alguna actividad remunerada. El indicador es expresado con un valor que fluctúa entre 0 y 1, donde el cero indica máxima concentración de los actores en una sola categoría (total homogeneidad) y el uno mínima concentración, o bien máxima dispersión entre el total de las categorías (total heterogeneidad).

Adicionalmente se ha definido una clasificación ordinal de la puntuación IQV de las redes, en base a intervalos de .20, que va desde Alta homogeneidad hasta Alta heterogeneidad, con una zona denominada de Equilibrio entre el .41 y el .60.

Tabla 6.2 – Índice de Variabilidad Cualitativa (IQV) ocupacional de las redes personales según Grupo Principal de Ocupación y Posición en la Ocupación de los Egos

		Media	N	Desv. típ.
Grupo Principal de ocupación Ego	Directores y gerentes	.7020	15	.24291
	Comerciantes	.7047	15	.23244
	Empleados de ventas	.6321	14	.23830
	Artesanos	.7714	14	.12751
	Operadores	.7600	17	.15033
	Total	.7156	75	.20378
Posición en la ocupación Ego	Subordinados y remunerados	.5245	31	.21155
	Empleadores	.5761	23	.24844
	Independientes o por cuenta propia	.6810	21	.21794
	Total	.5841	75	.23130

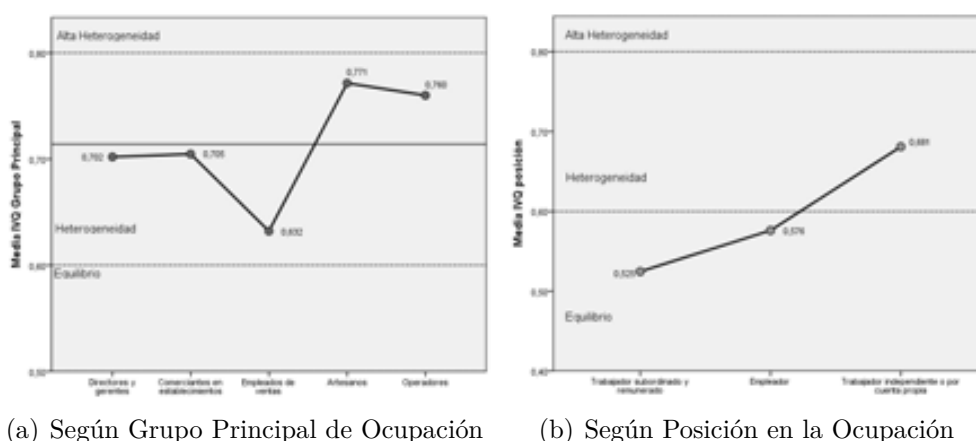


Figura 6.1 – Índice de Variabilidad Cualitativa (IQV) ocupacional de las redes personales

Los datos en la parte superior de la tabla 6.2 y representados en la Figura 6.1 (a) indican que, respecto al criterio del Grupo Principal de Ocupación, todas las redes son heterogéneas en mayor o menor grado: mientras los Empresarios y Comerciantes se ubican muy cercanos a la media, los Artesanos y los Operadores están más cerca del rango de Alta heterogeneidad. En cambio, las redes de los Empleados de ventas, sin dejar de ser heterogéneas, se aproximan al límite superior del Equilibrio.

El panorama es un poco diferente cuando se atiende a la Posición en la ocupación, como se aprecia en la Figura 6.1(b), ya que los Trabajadores Subordinados y Remunerados poseen redes prácticamente equilibradas entre homogeneidad y heterogeneidad, de forma muy similar a los Empleadores, que continúan en la zona de equilibrio, pero muy próximos a la de heterogeneidad. Son los Trabajadores Independientes quienes tienden a vincularse más con el resto de los colectivos.

6.4. Homofilia - Heterofilia

Si bien es cierto que el indicador de diversidad recién descrito (IQV) proporciona información importante acerca de la concentración y dispersión de los Alteri en torno a las diferentes categorías ocupacionales, también lo es

que no determina concretamente en cuáles de esas categorías específicas ocurre la concentración de los contactos personales.

En virtud de que uno de los objetivos de esta tesis es conocer con mayor precisión las interrelaciones en el interior y entre las clases o colectivos ocupacionales, la dualidad Homogeneidad - Heterogeneidad resulta insuficiente como mecanismo de análisis. En función a ello se hace necesario recurrir a indicadores y procedimientos que clarifiquen, con mayor especificidad, hasta qué punto los actores se relacionan con otros que se desempeñan en su misma ocupación o bloque de actividad, como con aquéllos que lo hacen en otras diferentes.

El paso natural es abordar la dualidad Homofilia - Heterofilia. Como se ha adelantado, la teoría de la homofilia se refiere al hecho social por el que las personas tienden a interactuar con otros con quienes comparten una o más características o atributos, como por ejemplo la edad, etnicidad, nivel educativo, ocupación, etc. Por otra parte y en términos generales, la heterofilia se puede concebir como un proceso en contrario, que implica relaciones significativas en volumen con personas de atributos diferentes.

Es decir, en la perspectiva adoptada en esta investigación, tanto la homofilia como la heterofilia son considerados procesos de relación en el sentido de que las personas tienden a comunicarse más con sus semejantes, caso de homofilia, o con los diferentes, heterofilia. En nuestro caso, se analiza examinando si los Egos con una determinada característica se relacionan más con los Alteri que poseen esa misma característica o atributo (homofilia) o por el contrario, lo hacen más con Alteri de otras características (heterofilia). Para esta tesis las categorías más importantes están dadas por los atributos ocupacionales.

Desde este marco, se ha planteado la hipótesis que supone que *las redes personales de la muestra contienen una elevada proporción de Alteri que trabajan en actividades dentro del mismo Grupo Principal de ocupación que Ego, o que comparten su misma Posición en la ocupación.*

Como se describió en la sección 4.3 del Capítulo 4, existen varias aproximaciones para dimensionar la homofilia en las redes (Borgatti, 2011), por ejemplo el simple porcentaje de Alteri en la red que comparte un atributo determinado con Ego (H), o el índice E-I, de Krackhardt y Stern (1988).

Por ejemplo, al aplicar este último cálculo a las redes personales, considerando la pertenencia de los contactos ya no a la División ocupacional como en el apartado anterior, sino al segundo nivel de clasificación del SINCO, que es el Grupo Principal de Ocupación, y esta vez incluyendo como un colectivo a los Alteri desocupados, se obtienen los resultados de la Tabla 6.3. A través de ellos se confirma que, en promedio, las redes de todos los colectivos tienden hacia la diversidad ocupacional, más que hacia una clara concentración de actores en el propio.

Tabla 6.3 – Índice E-I para las redes personales, conforme al Grupo Principal de Ocupación de Egos y Alteri. Medias.

		Media	N	Desv. típ.
Grupo Principal de ocupación Ego	Directores y gerentes	0.6933	15	0.40143
	Comerciantes	0.4222	15	0.42959
	Empleados de ventas	0.5667	14	0.34069
	Artesanos	0.9238	14	0.09734
	Operadores	0.5294	17	0.32358
	Total	0.6213	75	0.37282

Este hecho es particularmente notorio en el caso de los Artesanos, que alcanzan una puntuación muy cercana a la máxima diversidad (.92 sobre el valor 1) o, dicho de otra forma, son el grupo que menos similares incluye. En el caso contrario estarían los Comerciantes, que son quienes integrarían una mayor proporción de ocupacionalmente iguales.

No obstante, como ya se ha descrito, tanto el indicador H como el índice E-I continúan resultando limitados para analizar patrones más detallados de interacción entre las diferentes categorías ocupacionales, dado que solamente dicotomizan las relaciones en el interior o el exterior del colectivo de Ego. Adicionalmente, otro problema radica en que no toman en consideración el tamaño de las poblaciones muestrales de trabajadores: un porcentaje similar de contactos en una categoría pequeña y en una más amplia, por definición no tienen el mismo peso relacional.

Para superar estas limitaciones, en esta tesis se utiliza la estrategia de análisis categórico propuesta por Lozares, Verd, Cruz, y Barranco (2013), basada en la distinción de McPherson y cols. (2001) entre homofilia de base y endogámica, a través de la cual es posible tener en cuenta el tamaño de los diferentes colectivos de Alteri como proporción de la población analizada.

Si bien es cierto que los datos no provienen de una muestra estadísticamente representativa que permita definir con un margen de error controlado el tamaño de las poblaciones, el método se aplica aceptando que *toda muestra es representativa de algo* (Bernard, R. *Comunicación Personal*. 23/05/2012): en este caso, del conjunto concreto de los casos de las redes exploradas. Sobre todo, se trata de una muestra estratificada por cuotas según varios criterios que corresponden a variables estructurales, entre otras las de ocupación.

Como se definió previamente, la homofilia endogámica de una red se determina calculando la proporción de Alteri que comparte con Ego un atributo dado -en este caso, el Grupo Principal y la Posición en la Ocupación- y que es significativamente superior a línea de base determinada por la expectativa de ocurrencia aleatoria de la distribución del atributo en la población analizada. El indicador utilizado es el de los residuos corregidos de una tabla de contingencia.

Conviene recordar que esta línea de base se determina por el valor cero de los residuos corregidos, que significa que la presencia de la co-ocurrencia ocupacional es igual al valor probable esperado. Cuando son de ± 1.96 como valor absoluto, tienen un 95 % de posibilidades de no deberse al azar y se consideran significativos (Verd y cols., 2013)

La heterofilia, por su parte, se determina cuando se da la relación de Egos con Alteri disimilares respecto a un atributo dado de Ego, en proporción significativamente superior a la línea de base, y el déficit de inclusión cuando la proporción de Alteri es más baja de lo esperado, es decir, cuando los residuales son negativos y representativos.

Como se definió en la Sección 4.3, se distingue también entre la homofilia-heterofilia *elementales o básicas* y las *especí cas* (Lozares, Verd, Cruz, y Barranco, 2013).

El resto de esta sección se estructura entonces abordando esta tríada Homofilia - Heterofilia - Déficit de inclusión, con énfasis en el entorno ocupacional, donde los colectivos son delimitados, primero, por la pertenencia a los Grupos de Ocupación y después por la Posición en la misma. En este trabajo no se da cuenta de la configuración respectiva a partir de otros atributos de tipo sociodemográfico, salvo por los datos relativos a la localización geográfica que se abordan en el capítulo siguiente.

Homofilia según el Grupo Principal de Ocupación

1. Empresarios (Grupo 13: Directores y gerentes en producción, tecnología y transporte)

Tal como se desprende de la tabla 6.4, los Egos en la muestra que son propietarios o Directores de empresas perciben como su colectivo ocupacional más importante a los Comerciantes en establecimientos, que representan el 22.9 por ciento de sus contactos. Este porcentaje es incluso superior al de Alteri de su misma categoría de Empresarios, que es del 15.3 por ciento. Una presencia de tal magnitud de Comerciantes, sólo es superada por la que se da en las redes de los propios Comerciantes, que son un grupo altamente homófilo.

Los residuales de la tabla de contingencia indican que esta vinculación Empresarios – Comerciantes, al menos desde el punto de vista de los primeros, resulta significativa. Respecto a este punto, vale la pena precisar que el subgrupo de ocupación de los Alteri Comerciantes, incluye a todo tipo de propietarios de comercios y no sólo a los relacionados con la industria del vestido, no obstante que éstos son la gran mayoría (84 por ciento).

En contraste, la inclusión de Alteri del resto de las Divisiones y grupos ocupacionales en las redes de los Empresarios tiende a ubicarse muy cerca de las proporciones esperadas, y específicamente es inferior a éstas cuando se trata de los niveles más bajos de la clasificación, como los trabajadores en servicios personales, los Operadores o los trabajadores en actividades elementales. Asimismo, tienen un marcado déficit de relaciones con actores que no desempeñan ninguna actividad económica.

Estos datos permiten catalogar a los Empresarios como un colectivo con un alto grado de heterofilia ocupacional, pero con la cualidad de que ésta es muy homogénea, lo que significa que no se extiende con la misma intensidad hacia las diferentes categorías ocupacionales, sino que aparece fuertemente concentrada en una de ellas, justamente la de los Comerciantes.

Sin embargo, al mismo tiempo se caracteriza por ser un colectivo homófilo. El porcentaje neto de Empresarios en sus redes, apenas por encima del 15 por ciento, es en realidad significativo si se atiende a la población de Alteri con esa

ocupación dentro de la muestra, es decir, si se recurre al dato habitual de los residuos tipificados en la tabla de contingencia, que en este caso da un valor de 4.6, con lo que se ubica claramente por encima de la línea de base. Estas características son apreciables en la Figura 6.2(a).

Por otra parte, y de acuerdo a los datos de la Tabla 6.5 (a), esta homofilia tiende a ser mayor por la presencia de Familiares, que representan el 18 % de los Empresarios que fueron incluidos en sus redes.

Tabla 6.4 – Homofilia elemental según Grupo Principal de Ocupación

División /Grupo principal de Ocupación Alter		Estadístico	Grupo principal de ocupación EGO					Total
			13 Directores	41 Comerciantes	42 Empl.ventas	73 Artesanos	81 Operadores	
1 Funcionarios, directores y jefes	13 Directores y gerentes en producción, etc.	Recuento	69	46	35	34	33	217
		% de columna	15,3 %	10,2 %	8,3 %	8,1 %	6,5 %	9,6 %
		R. corregidos	4,6	,5	-1,0	-1,2	-2,8	
	Otros	Recuento	14	18	8	5	8	53
		% de columna	3,1 %	4,0 %	1,9 %	1,2 %	1,6 %	2,4 %
		R. corregidos	1,2	2,6	-,7	-1,7	-1,3	
2 Profesionistas y técnicos		Recuento	35	43	24	25	31	158
		% de columna	7,8 %	9,6 %	5,7 %	6,0 %	6,1 %	7,0 %
		R. corregidos	,7	2,4	-1,2	-1,0	-,9	
3 Trabajadores auxiliares en actividades administrativas		Recuento	8	7	12	11	5	43
		% de columna	1,8 %	1,6 %	2,9 %	2,6 %	1,0 %	1,9 %
		R. corregidos	-,2	-,6	1,6	1,2	-1,7	
4 Comerciantes, Empleados en ventas y agentes de ventas	41 Comerciantes en establecimientos	Recuento	103	130	62	65	40	400
		% de columna	22,9 %	28,9 %	14,8 %	15,5 %	7,8 %	17,8 %
		R. corregidos	3,2	6,9	-1,8	-1,4	-6,7	
	42 Empleados de ventas en establecimientos	Recuento	57	34	91	35	36	253
		% de columna	12,7 %	7,6 %	21,7 %	8,3 %	7,1 %	11,2 %
		R. corregidos	1,1	-2,8	7,5	-2,1	-3,4	
	Otros	Recuento	0	1	0	0	1	2
		% de columna	,0 %	,2 %	,0 %	,0 %	,2 %	,1 %
		R. corregidos	-,7	1,1	-,7	-,7	,9	
5 Trabajadores en servicios personales y vigilancia		Recuento	4	28	10	11	16	69
		% de columna	,9 %	6,2 %	2,4 %	2,6 %	3,1 %	3,1 %
		R. corregidos	-3,0	4,3	-,9	-,6	,1	
6 Trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, etc.		Recuento	8	4	4	5	6	27
		% de columna	1,8 %	,9 %	1,0 %	1,2 %	1,2 %	1,2 %
		R. corregidos	1,3	-,7	-,5	,0	-,1	
7 Trabajadores artesanales	73 Artesanos y trabajadores etc.	Recuento	12	14	7	16	4	53
		% de columna	2,7 %	3,1 %	1,7 %	3,8 %	,8 %	2,4 %
		R. corregidos	,5	1,2	-1,0	2,2	-2,7	
	Otros	Recuento	17	14	12	8	28	79
		% de columna	3,8 %	3,1 %	2,9 %	1,9 %	5,5 %	3,5 %
		R. corregidos	,3	-,5	-,8	-2,0	2,8	
8 Operadores de maquinaria industrial, ensambladores, etc.	81 Operadores de inst.y maquinaria, etc.	Recuento	47	25	30	71	120	293
		% de columna	10,4 %	5,6 %	7,1 %	16,9 %	23,5 %	13,0 %
		R. corregidos	-1,8	-5,3	-4,0	2,6	8,0	
	Otros	Recuento	0	1	2	3	6	12
		% de columna	,0 %	,2 %	,5 %	,7 %	1,2 %	,5 %
		R. corregidos	-1,7	-1,0	-,2	,6	2,3	
9 Trabajadores en actividades elementales y de apoyo		Recuento	14	15	14	27	18	88
		% de columna	3,1 %	3,3 %	3,3 %	6,4 %	3,5 %	3,9 %
		R. corregidos	-1,0	-,7	-,7	3,0	-,5	
Actividad no económica		Recuento	62	70	109	104	158	503
		% de columna	13,8 %	15,6 %	26,0 %	24,8 %	31,0 %	22,4 %
		R. corregidos	-4,9	-3,9	2,0	1,3	5,3	
Total		Recuento	450	450	420	420	510	2250
		% de columna	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Si además se toma en cuenta la tendencia hacia la concentración familiar intracalse, demostrada por el hecho de que tienen menos familiares en el resto de las categorías ocupacionales, es posible suponer que detrás de la dinámica de producción en estas localidades subyacen redes familiares que, sin ser necesariamente muy amplias, en cambio sí están muy especializadas: la

actividad empresarial en la industria del vestido, como lo confirman otros datos expuestos en este estudio, está fuertemente vinculada al contexto familiar.

Los datos también indican que con sus Amigos y Compañeros de trabajo o contactos de negocios, el indicador de inclusión es muy cercano al punto de equilibrio y es negativo respecto a los Conocidos. Esto puede explicar el hecho de que los Empresarios son el colectivo con máxima proximidad interna, como lo evidencian los residuales positivos en sus relaciones de Muy cercanas a Íntimas o muy unidas, al igual que los negativos respecto a las relaciones más Lejanas.

En sus relaciones con los otros grupos de trabajadores, destacan las que son catalogadas como Compañeros de trabajo o contactos de negocios, lo que implica la presencia de lazos débiles; así como la tendencia a valorar los vínculos más bien en términos de poca proximidad. Estas condiciones son especialmente claras en su relación con los Comerciantes, el segmento que, como ya se describió, representa su principal componente heterófilo.

Estudio de caso de un Ego de Empresarios: Hombre, UR02

Una red que ejemplifica estas tendencias, representada en la Figura 6.3 (a), corresponde a UR02, un hombre de 38 años que vive desde muy joven en Uriangato, aunque es originario del estado de Hidalgo -otra zona del centro del país que también tiene presencia de enclaves textiles y del vestido. Desde hace once años instaló su propia fábrica de ropa, junto con su esposa, luego de que ambos fueron operadores asalariados de máquinas de coser y vendedores por su cuenta en un *tianguis* (mercado ambulante) de la localidad. Su madre se ha dedicado toda su vida laboral a ser obrera en un taller de confección.

UR02 estudió hasta el bachillerato, pero su red es heterogénea en cuanto a su composición educacional. Tres cuartas partes de sus contactos son hombres. Respecto al tipo de relaciones predominantes, la mitad de los Alteri son sus Amigos, cuarenta por ciento son Compañeros de trabajo o contactos de negocios, y el resto Familiares. Sus rangos de proximidad con ellos son elevados, ya que califica como de Íntimas o muy unidas el 23 por ciento de sus relaciones, otro tanto como Bastante cercanas y un 27 por ciento como Cercanas. A cinco y tres actores los percibe respectivamente como Nada cercanos o No muy cercanos.

Ocupacionalmente, en su red incluye contactos de seis de las nueve Divisiones del SINCO, con lo que su IQV ocupacional es de 0.76, lo que significa un elevado nivel de heterogeneidad, aunque su volumen tiende a concentrarse en dos de ellas: el 30 por ciento de las relaciones son con otros Empresarios del vestido, que sin embargo tienden a ser periféricos y a tener menos proximidad que otros actores; otro 43 por ciento de vínculos se sostienen con el Grupo principal de Comerciantes en establecimientos, algunos de los cuales son muy centrales en la red y bastante próximos al informante, ya que se trata sobre todo de Amigos y Familiares.

Los Comerciantes clasificados como Contactos de negocios evidentemente tienen menor proximidad, menos relaciones entre ellos y menor preponderancia en la red. Este actor no reporta vínculos con personas sin actividad económica.

2. Comerciantes (Grupo 41: Comerciantes en establecimientos)

En sus relaciones interocupacionales, los informantes dedicados al comercio manifiestan una inclusión de Empresarios del vestido apenas por encima de la línea de base, lo que contrasta con el elevado y significativo volumen de Comerciantes incluidos en las redes de aquellos.

No obstante, tienen un superávit representativo de relaciones con otro tipo de Directores y gerentes (como pueden ser funcionarios de gobierno, propietarios de empresas no manufactureras, etc.); también aparecen bien relacionados con profesionistas y técnicos, así como con trabajadores en servicios personales. Por otra parte, además de tener un importante déficit de relaciones con actores sin actividad económica, como se ilustra en la Figura 6.2 (b) también lo tienen con los Operadores de maquinaria, e incluso con los propios Empleados de ventas, segmento con el que tienen afinidad de División ocupacional.

En sus relaciones intraclase, son el colectivo que incluye el mayor porcentaje de contactos provenientes de su mismo grupo (28.9), si bien la ponderación demográfica expresada a través del residual (6.9) no los ubica sino como el tercer bloque en magnitud de homofilia. En su caso ésta se basa principalmente en la presencia de Conocidos, indicando además una cantidad de contactos de negocios menor a la esperada al interior del colectivo.

Estos Conocidos constituyen también una parte significativa de sus relaciones con el resto de las categorías ocupacionales. A diferencia de los Empresarios, dentro de su bloque tienen pocos Familiares y también una relativa ausencia de relaciones con alta proximidad, aunque tampoco las tienen en el extremo de nula cercanía.

Tabla 6.5 – Homofilias específicas conforme al Tipo de relación y la Proximidad Ego - Alter, según Grupo Principal de Ocupación. Residuos corregidos.

(a) Tipo de relación Ego - Alter

Grupo principal Alter	Relación	Grupo Principal de ocupación Ego				
		Directores y gerentes	Comerciantes	Empleados de ventas	Artesanos	Operadores
Directores y gerentes en producción, etc.	Familiares	2,2	-1,4	-1,2	-,3	,3
	Amigos	,3	-1,9	2,0	,7	-1,0
	Trabajo/negocio	,1	1,4	-2,4	-1,4	2,2
	Conocidos	-3,4	3,0	1,4	,9	-1,3
Comerciantes en establecimientos	Familiares	-2,5	,4	,1	-,1	3,1
	Amigos	,9	-1,6	2,1	-,2	-1,0
	Trabajo/negocio	5,9	-2,3	-2,0	-,1	-2,6
	Conocidos	-4,8	4,3	-1,0	,6	,9
	Otros	-,6	-,7	2,3	-,4	-,3
Empleados de ventas	Familiares	-,8	,2	-,5	-,3	1,7
	Amigos	,3	-1,4	2,0	-,4	-1,4
	Trabajo/negocio	1,6	-,4	-,9	-1,8	1,6
	Conocidos	-,8	2,2	-1,8	2,8	-1,5
Artesanos, etc.	Familiares	,1	,3	,7	-,7	-,3
	Amigos	-1,2	-,3	1,0	1,0	-,6
	Trabajo/negocio	2,6	-1,2	-,8	-1,4	1,4
	Conocidos	-,4	,8	-1,5	,5	,2
Operadores de instalaciones, etc.	Familiares	,1	-,6	2,1	-,7	-,4
	Amigos	-,6	,8	,2	-2,7	2,2
	Trabajo/negocio	,0	-1,8	-2,0	2,4	,1
	Conocidos	,8	1,4	-1,5	2,9	-2,9

(b) Proximidad Ego - Alter

Grupo principal Alter	Proximidad	Grupo principal de ocupación Ego				
		Directores y gerentes	Comerciantes	Empleados de ventas	Artesanos	Operadores
Directores y gerentes en producción, etc.	Nada cercano	-,3	,2	-,9	1,9	-,9
	No muy cercano	-4,6	2,0	3,9	1,2	-1,5
	Cercano	-1,3	,6	-1,5	,2	2,3
	Bastante cercano	4,5	-3,0	-,9	-1,8	,2
	Íntimos o muy unidos	3,3	-,1	-2,1	-,7	-1,3
Comerciantes en establecimientos	Nada cercano	2,4	-2,0	-1,2	2,0	-1,4
	No muy cercano	1,7	-,4	1,4	-2,0	-1,0
	Cercano	-2,2	1,5	-2,1	2,5	,2
	Bastante cercano	-,5	,3	-,6	-,7	1,8
	Íntimos o muy unidos	,1	-1,1	3,3	-2,0	,0
Empleados de ventas	Nada cercano	-1,4	2,3	-,4	1,1	-1,1
	No muy cercano	,0	,1	-1,1	1,6	3,0
	Cercano	,1	,1	,7	2,1	-3,2
	Bastante cercano	,4	-3	-,2	-1,7	1,8
	Íntimos o muy unidos	,1	-1,2	,7	,1	,0
Artesanos, etc.	Nada cercano	,5	,3	-,7	,1	-,5
	No muy cercano	,0	-,3	-,2	1,0	-,9
	Cercano	-1,3	1,0	-1,1	,6	,8
	Bastante cercano	1,0	-,8	1,7	-1,2	-,2
	Íntimos o muy unidos	,2	-,1	-,1	-,3	,6
Operadores de instalaciones, etc.	Nada cercano	1,0	-,3	-1,4	4,3	-3,4
	No muy cercano	-2,2	1,5	-1,0	1,3	,2
	Cercano	-,2	,8	2,1	-2,3	,4
	Bastante cercano	,7	-1,5	-,4	-,6	1,1
	Íntimos o muy unidos	1,9	-1,4	-,7	-,3	,1

Estudio del caso de un Ego de Comerciantes: Mujer, MO11.

El caso de ejemplo de estas tendencias corresponde a MO11, es una mujer soltera de 46 años, propietaria de un establecimiento de venta de ropa en el que no emplea más trabajadores y que puso en marcha hace 26 años, cuando egresó del bachillerato. Sus padres no tienen relación con la industria del vestido, pues él fue ayudante en una panadería y ella ama de casa.

Su red personal, que se visualiza en 6.3 (b) está conformada primordialmente por Conocidos, que representan casi las tres cuartas partes de sus contactos; también se incluyen algunos Amigos, en proporción de 23 por ciento, aunque solamente percibe bastante cercanía con una de ellas, que es su amiga desde hace 35 años; el único familiar que se incluye es más bien lejano. Consecuentemente, el 77 por ciento de todos sus vínculos son calificados como No muy cercanos.

La homogeneidad ocupacional en la red de esta informante es una de las más altas de la muestra, con un IQV de 0.26. Esto se explica porque un 70 por ciento de sus relaciones se dan con otros Comerciantes, lo que por supuesto permite catalogar su red como altamente homófila. Si se excluyen los seis actores (20 %) sin actividad económica, quedan un empresario, un profesionista y un prestador de servicios personales, los tres ubicados en los límites de la red.

3. Empleados de comercio (Grupo 42: Empleados de ventas en establecimientos)

Este grupo de trabajadores mantiene sus relaciones con los diferentes grupos ocupacionales alrededor de la línea de base, o al menos sin alcanzar el nivel de significatividad que suponga una clara distinción sobre la proporción esperada, con excepción de los dos parámetros negativos que presentan con los Operadores de maquinaria industrial y con las personas sin actividad económica (Ver Tabla 6.4).

Su porcentaje de Alteri con la misma ocupación es del 21.7, con un residual muy alto (7.5) que permite catalogarlo como un bloque altamente homófilo, lo que se corrobora en la Figura 6.2 (c). Sus Amigos son, casi exclusivamente, la base relacional que explica la homofilia ocupacional en este bloque; sin

embargo, destaca el hecho de que se trata de relaciones de amistad en las que no predomina un nivel de proximidad específico.

Estos trabajadores tienen también cantidades importantes de Amigos entre los propietarios de comercios y los Empresarios (si bien sus relaciones con ellos tienden a ser No muy cercanas), y en menores proporciones entre los Operadores -con quienes predominan de manera notable las relaciones en el nivel medio de cercanía- y con los Artesanos.

En cambio, el tipo de vínculos que catalogan como de Compañeros de trabajo o contactos de negocios tienen saldo negativo en todas las categorías de ocupación, incluida la propia, y son especialmente significativas en ese sentido deficitario con los Empresarios, los Comerciantes y los Operadores.

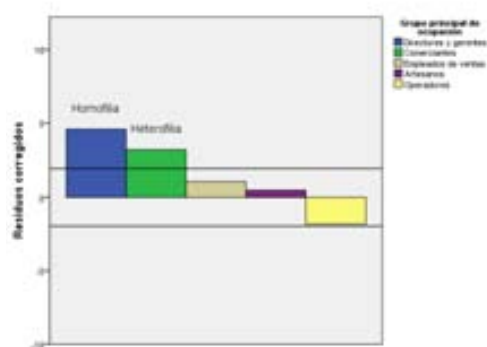
Estudio del caso de un Ego de Empleados de ventas: Mujer, VH10.

Este caso corresponde a una mujer soltera de 23 años, con estudios de primaria terminada, que trabaja como empleada de mostrador en una tienda de ropa para dama, desde que tenía quince años. Su padre se dedica a la cría de ganado y su madre a las labores del hogar.

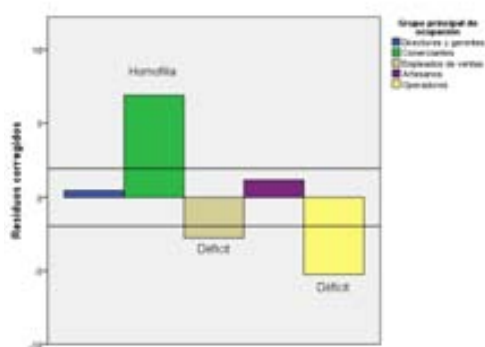
Como se aprecia en el Grafo 6.3 (c), tiene un grupo importante de Amigos (63 por ciento de la red), la mayoría dedicados al comercio, principalmente en calidad de Empleados de ventas, como ella, que conforman un bloque muy bien interrelacionado, aunque la proximidad con ellos es media, es decir que las clasifica simplemente como Cercanas. Algunos más (4) son propietarios de establecimientos, aunque tienden a ubicarse fuera de este bloque.

En su familia, representada por seis contactos activos (23 %) hay dos comerciantes, un profesionista con quien tiene una relación de mucha unión-, un trabajador en actividades elementales y dos personas sin actividad económica. Su índice de homogeneidad ocupacional es de 0.54: aunque tiene contactos en cinco de las nueve Divisiones, la máxima concentración es en su propio Grupo Principal, donde se ubica el 43 por ciento de las personas en su red.

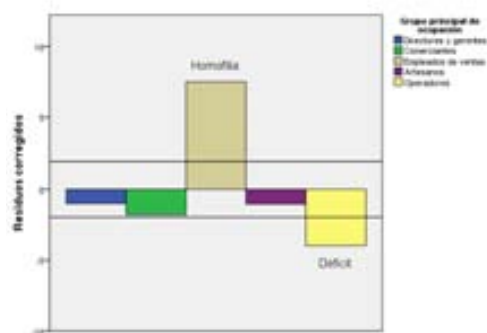
La de VH10 es entonces una de las redes más homofílicas dentro de su colectivo, en el que la media de contactos de la misma ocupación es del 21.7 por ciento, proporción que incluso ya está muy por encima de la línea de base.



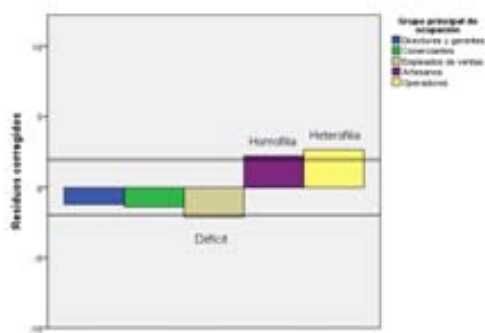
(a) Directores y gerentes



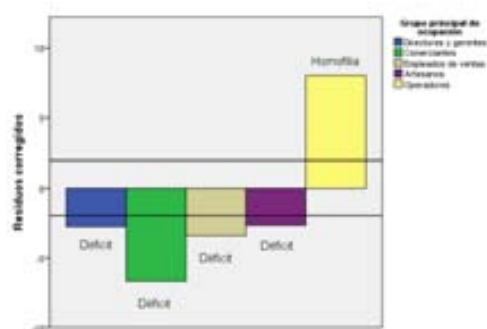
(b) Comerciantes



(c) Empleados de ventas



(d) Artesanos



(e) Operarios

Figura 6.2 – Homofilia, Heterofilia y Déficit de inclusión de los colectivos de trabajadores según Grupo Principal de Ocupación. Residuos Corregidos.

4. Artesanos (Grupo 73: Artesanos y trabajadores en la elaboración de productos de madera, papel, textiles y de cuero y piel)

En este bloque ocupacional -constituido por los maquiladores por cuenta propia en su domicilio- la situación es diferente: prácticamente una cuarta parte de sus relaciones se dan con personas sin actividad económica y otro tanto con trabajadores ubicados en los dos niveles más bajos de la escala, es decir, los Operadores de maquinaria y los trabajadores en actividades elementales, ambos con una presencia superior en parámetros significativos por encima de la línea de base. Asimismo, presentan un déficit en la proporción de relaciones esperada con Empleados de ventas e incluso con otros artesanos no dedicados al ramo textil.

En cambio, al interior de su colectivo, aunque conformado por un porcentaje muy bajo de contactos (3.8 %), se identifica una tendencia homofílica significativa, en la que no aparecen un tipo de relación o un nivel de cercanía concretos destacables. Si acaso, se avizora una tendencia no significativa a tener más Amigos que Compañeros de trabajo.

Esta característica se presenta de manera opuesta en sus relaciones con el colectivo de Operadores, dentro del cual reportan un excedente de Compañeros de trabajo y una notable falta de Amigos, aunque tampoco es que los tengan de manera remarcable en otros grupos ocupacionales.

Estudio del caso de un Ego de Artesanos: Mujer, VH07

VH07 es una mujer casada de 41 años, nacida en el vecino estado de Aguascalientes pero con más de diez años de residencia en Villa Hidalgo. Hija de padre dedicado a la agricultura y de un ama de casa, estudió solamente la primaria. Su trayectoria laboral la inició como empleada doméstica, hasta que hace doce años aprendió a coser, adquirió una máquina y comenzó a realizar tareas de ensamble de prendas de vestir en su propio domicilio.

Como se aprecia en el Grafo 6.3 (d), su red está compuesta, en este orden de importancia, por un 43 por ciento de Familiares, con los que en su mayoría tiene una proximidad muy unida o Íntima; Conocidos (30 %) relativamente Cercanos o Nada cercanos; Amigos (20 %) catalogados en la escala media de cercanía con la excepción de una mujer, también trabajadora artesanal, de

quien es bastante próxima; y dos Compañeros o contactos de negocios, un empresario y una persona sin actividad económica, ambos Nada cercanos y con poco protagonismo relacional.

Aunque un significativo porcentaje de actores en su red (27 %) no desempeña ninguna actividad económica, el resto es ocupacionalmente muy heterogéneo, ya que la informante tiene contactos en ocho de las Divisiones ocupacionales, para un índice de variabilidad cualitativa muy elevado (0.92), con lo que en su círculo social es posible encontrar desde empresarios, diseñadores de modas y comerciantes, hasta cocineros, agricultores, obreros textiles y empleadas domésticas.

En el interior de su División ocupacional tiene seis contactos, que representan el 20 por ciento del total, pero dos de ellos son trabajadores artesanales en ramas distintas, uno herrero y el otro pintor de brocha gorda. De modo que los Artesanos textiles y de la confección como ella son cuatro, lo que no obstante significa una homofilia representativa, considerando el tamaño de la población de Alteri con esta ocupación particular que aparece en la muestra.

5. Operadores (Grupo 81: Operadores de instalaciones y maquinaria industrial)

Estos trabajadores constituyen el grupo más homófilo de todos, con un volumen de contactos similares de 23.5 por ciento respecto al total de Alteri en sus redes, lo que da como consecuencia el residuo de mayor magnitud en la tabla de contingencia (Tabla 6.4) y que se aprecia claramente en la Figura 6.2 (e).

En cambio, tienen saldo negativo en sus relaciones con todos los demás grupos de ocupaciones de los Egos, señaladamente con los Comerciantes (-6.7) y los Empleados de ventas (-3.4). Son también el bloque que tiene la mayor proporción de vínculos con personas sin actividad económica, que casi equivale a la tercera parte de todos sus contactos, lo que hace que el tamaño del residual con esa categoría también sea el más elevado entre los cinco colectivos.

Los Operadores de maquinaria, en buena medida deben su homofilia a la presencia de Amigos, que es ligeramente superior a la que reportan los

Empleados de comercio. No obstante, la gran diferencia con aquellos, es que los Operadores presentan saldos negativos de amistades entre los miembros de otros colectivos ocupacionales.

Aunque remarcablemente muy pocos de sus Alteri se ubican en la categoría de Nada cercanos, tampoco destaca ninguno de los otros tipos de proximidad. Se identifica una clara tendencia a tener relaciones catalogadas como de Compañeros de trabajo o contactos de negocio con los Empresarios, pero no con los Comerciantes.

Estudio del caso de un Ego de Operadores: Mujer, MO06.

Este caso corresponde a una mujer de Moroleón, casada y con 29 años, que estudió únicamente la primaria. Hace dos años se incorporó a una fábrica como obrera textil y de confección (como su padre), luego de haberse dedicado siempre a las labores del hogar (como su madre).

MO06 no incluyó en su red ni Compañeros de trabajo ni Conocidos, por lo que básicamente se puede hablar de la presencia de lazos fuertes. La proximidad tiende a ubicarse en la línea central, con 57 % de relaciones Cercanas, pero como lo evidencia el tamaño de los nodos en el Grafo 6.3 (e), son los Amigos quienes tienden a ser catalogados como No muy cercanos, y los Familiares Bastante cercanos o muy unidos.

De hecho, esta separación entre los ámbitos familiar y no familiar es muy evidente, pues aparece un componente más denso en el que únicamente están presentes Familiares, y otro más pequeño y menos interconectado en el que están los Amigos. En medio de ambos se refleja el papel preponderante de MO06_13, una amiga bastante cercana desde la infancia, que también es obrera textil, y que tiene un grado de 29, es decir que conecta con la totalidad de los nodos, por lo que evidentemente tiene los más altos indicadores de centralidad reticular.

Aunque su IQV refleja apenas una ligera tendencia hacia la homogeneidad, ya que hay Alteri pertenecientes a cuatro Divisiones ocupacionales, el dato se contextualiza y refuerza cuando se considera que un 47 por ciento de todos los contactos no desempeñan actividad económica (casi el doble de la media entre los Operadores), y que además otro cuarenta por ciento (12 actores) están

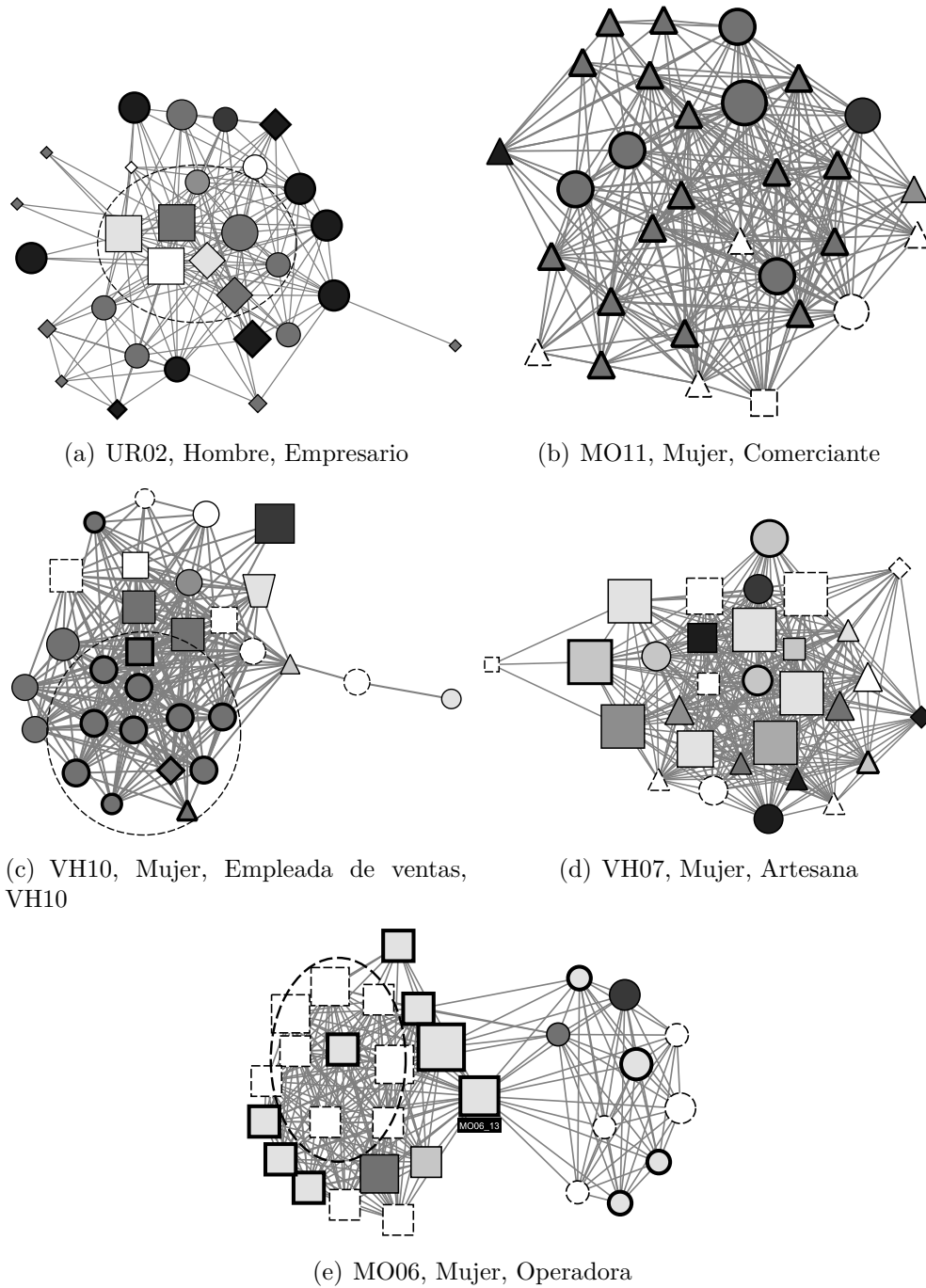


Figura 6.3 – Visualizaciones de los casos de ejemplo de redes personales que ilustran la Homofilia y Heterofilia según Grupo Principal de Ocupación de los Egos.

concentrados en el mismo grupo ocupacional de la informante. Esto solo deja a un profesionalista, dos Empleados de ventas y un Artesano como el contenido heterogéneo de la red.

Es así que la homofilia ocupacional en la red de MO06 es considerablemente muy alta, pues la presencia de otros Operadores representa alrededor del triple de la proporción esperada en una red cualquiera de la muestra, y es también muy superior (40 contra 23.5 %) a la existente en las redes específicas de los propios Operadores. Por supuesto, no puede olvidarse que se trata del colectivo más homófilo de todos los analizados.

Conclusiones sobre la homofilia según el Grupo Principal de Ocupación

En resumen, la evidencia es suficiente para confirmar la hipótesis de la Homofilia ocupacional endogámica según los datos de las cinco categorías laborales que conforman la muestra de Egos. Los casos de los Operadores de maquinaria industrial, los Empleados de ventas y los Comerciantes son, en ese orden, los que aparecen con una tendencia mayor a incluir en sus redes a personas con ocupaciones similares a las suyas. Los tres colectivos superan en al menos diez puntos porcentuales la proporción esperada de Alteri esperada.

Tanto los propietarios de empresas como los maquiladores en su propio domicilio, también se ubican por encima del rango de significatividad establecido (1.96), si bien lo hacen en menor medida. Las proporciones de Alteri de su misma ocupación son del 15.3 por ciento en el caso de los primeros (muy cerca de la mitad de la que tienen los Comerciantes consigo mismos, por ejemplo) y de tan solo 3.8 % en el caso de los segundos. Además, respecto a los propietarios de empresas, debe tenerse en cuenta la dimensión de su tendencia heterofílica homogénea hacia los Comerciantes.

En cuanto a las especificidades de la configuración homofílica, se establece que la de los Empresarios proviene más de lazos fuertes, traducidos en vínculos familiares y relaciones que van de Bastante próximas a Íntimas o muy unidas; por el contrario, la de los Comerciantes se basa mayoritariamente en lazos débiles, lo que significa predominancia de Conocidos y relaciones Nada cercanas; la de los Empleados de comercio se obtiene de Amigos con distintos

niveles de proximidad; lo mismo sucede con los Operadores de maquinaria industrial, sólo que éstos evitan las relaciones de mayor lejanía; y finalmente, la de los Artesanos no puede adjudicarse con claridad a un tipo de relación o nivel de proximidad concreto.

Homofilia según la Posición en la ocupación.

Si bien la estrategia de desagregación en base a Grupo Principal de Ocupación utilizada en el apartado anterior, permitió minimizar en el análisis una limitación ya señalada del SINCO, en el sentido de que no permite realizar distinciones más precisas entre los trabajadores que desempeñan actividades similares, o incluso idénticas pero en diferentes circunstancias, aún es posible afinarlo con la introducción de una variable diferente, que es la Posición en la Ocupación.

Como ya se ha indicado, a través de esta variable es posible clasificar a la población ocupada según su relación con los medios de producción y con la propiedad de los bienes y servicios generados en el desempeño de su trabajo (INEGI, 2012b). Al contar con este dato en forma de atributo tanto de los Egos como de sus respectivos Alteri, es posible conocer si se trata de Trabajadores Subordinados y Remunerados, Empleadores, Trabajadores Independientes o Autónomos, o Trabajadores sin pago (estos últimos no incluidos en la muestra de Egos).

El análisis de dichos bloques ocupacionales y sus características relacionales es pertinente porque en la muestra hay algunos casos que efectivamente pueden representar diferencias importantes, sobre todo en el caso de los propietarios de comercios, donde hay seis que no emplean trabajadores, sino que operan sus negocios por sí mismos o eventualmente con el apoyo de familiares.

Además, pese a que a lo largo de este trabajo se ha denominado genéricamente a los Funcionarios, directores y jefes de manera indistinta como Empresarios o propietarios de empresas, en realidad hay el caso de un gerente de una planta fabril, que no es propietario de la misma, sino empleado asalariado; y también el de un empleado de comercio que no tiene contrato ni recibe un salario, sino que trabaja para varios empleadores simultáneamente por el sistema de destajo.

Así, con la misma dinámica descriptiva de la configuración relacional intra y extraocupación conforme a los grupos ocupacionales del SINCO, se aborda ahora la correspondiente a la Posición en la Ocupación. Para propósitos analíticos se vuelve a conservar el importante grupo de Alteri que no desempeñan ninguna actividad económica, es decir la población desocupada, asumiendo la variación que ello representa en el resto de las categorías.

Esta población no ocupada tiene fuerte inclusión sobre todo en las redes de los Egos que son Trabajadores Subordinados y Remunerados; es muy cercana a la línea de base en el caso de los Independientes; y presenta un significativo déficit de presencia en el caso de los Empleadores.

Los datos en la Tabla 6.6, representados en la Figura 6.4 dan cuenta de dos hechos interesantes: que la homofilia es significativamente positiva en los tres bloques de Egos, y que, además, en todos los casos hay una tendencia al déficit relacional con los otros dos colectivos, aunque no siempre es significativa.

Tabla 6.6 – Homofilia elemental según Posición en la Ocupación

Posición en la Ocupación Alter	Estadístico	Posición en la Ocupación Ego			Total
		Subordinado	Empleador	Independiente	
Actividad No Económica	Recuento	262	98	143	503
	% de columna	28,2 %	14,2 %	22,7 %	22,4 %
	R. Corregidos	5,6	-6,2	,2	
Trabajador Subordinado y Remunerado	Recuento	425	232	237	894
	% de columna	45,7 %	33,6 %	37,6 %	39,7 %
	R. Corregidos	4,9	-3,9	-1,3	
Patrón o empleador	Recuento	153	278	126	557
	% de columna	16,5 %	40,3 %	20,0 %	24,8 %
	R. Corregidos	-7,7	11,4	-3,3	
Trabajador Independiente o por cuenta propia	Recuento	88	78	119	285
	% de columna	9,5 %	11,3 %	18,9 %	12,7 %
	R. Corregidos	-3,8	-1,3	5,5	
Trabajador no remunerado	Recuento	2	4	5	11
	% de columna	,2 %	,6 %	,8 %	,5 %
	R. Corregidos	-1,6	,4	1,3	
Total	Recuento	930	690	630	2250
	% de columna	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Los Trabajadores Subordinados y Remunerados, es decir los Empleados Asalariados, constituyen el 45.7 por ciento de los contactos en las redes de los Egos con esta misma condición laboral. El residual, de 4.9, indica claramente una tendencia homófila. Conforme a la Tabla 6.7, que filtra la coincidencia ocupacional conforme al tipo de relación, esta homofilia tiende a caracterizarse por una mayor presencia de Amigos y un saldo negativo de Conocidos. En

las redes de estos Trabajadores Subordinados, los Empleadores, y en menor medida los Independientes, están significativamente ausentes.

Por su parte, los Empleadores también aparecen como un colectivo marcadamente homófilo, con un 40.5 de contactos que comparten su misma Posición en la Ocupación, quince y medio puntos porcentuales sobre la proporción esperada, lo que a su vez implica el residual más alto de la tabla. El tipo de relaciones que explican esta dinámica se caracteriza por una mayor presencia de contactos de negocios y por una escasez de los lazos más débiles, representados por los Conocidos. Al mismo tiempo, presentan una tendencia a excluir de sus redes a los Trabajadores asalariados.

Para los Trabajadores autónomos, el 18.9 % de actores de su misma posición incluidos en sus redes, aparentemente es muy bajo si se compara con las proporciones -superiores al 40 por ciento- que presentan los otros colectivos; pero cuando se toma en cuenta la magnitud de su presencia en la muestra, evidencia una tendencia homofílica notable, que se explica sobre todo por la presencia de Conocidos. En sus redes hay un déficit de Empleadores.

Los Trabajadores No Asalariados, que son solamente once entre los 2,250 Alteri, no tienen una presencia o ausencia representativa para ninguno de los grupos de Egos analizados.

A continuación se incluye la descripción de tres casos de redes personales que ejemplifican estas configuraciones generales en las respectivas categorías.

1. Estudio del caso de un Ego de Trabajadores Subordinados y Remunerados: Hombre, UR25

El Grafo 6.5 (a) corresponde a UR25, es un hombre de 49 años, con estudios hasta el bachillerato. Hijo de padre comerciante y madre sin actividad económica, nació en el vecino estado de Michoacán, pero vive desde hace más de diez años en Uriangato, donde trabaja como Operador de maquinaria en un taller de confección. Tiene un año en el empleo actual, pero toda su vida laboral ha realizado actividades similares, primero como obrero general y después como operador de máquinas tejedoras en otras empresas.

Tabla 6.7 – Homofilia específica según Posición en la Ocupación y Tipo de Relación Ego - Alter. Residuos corregidos.

Posición en la Ocupación Alter	Relación	Posición en la Ocupación Ego		
		Subordinado	Empleador	Independiente
Trabajador Subordinado y Remunerado	Familiares	,4	-,8	,3
	Amigos	3,3	,8	-4,6
	Trabajo/negocio	-1,5	-1,0	2,8
	Conocidos	-5,1	,9	4,8
	Otros	1,5	-,8	-,9
Patrón o empleador	Familiares	-,1	1,3	-1,4
	Amigos	1,7	-,7	-1,0
	Trabajo/negocio	-2,0	4,3	-3,0
	Conocidos	-,4	-5,3	6,8
	Otros	2,3	-1,4	-,8
Trabajador independiente o por cuenta propia	Familiares	2,1	,1	-2,0
	Amigos	,2	2,1	-2,1
	Trabajo/negocio	-1,8	,0	1,7
	Conocidos	-1,6	-2,8	4,0

Aunque vive y trabaja en Uriangato, sólo tres personas de su red habitan en esa ciudad; veinticinco lo hacen en el vecino Moreleón, uno en otro municipio de Guanajuato y uno más, el único familiar en su red, en el estado de Michoacán. Salvo por esta persona, que labora como dependiente en una tienda de ropa, el resto son todos sus Amigos.

Con la excepción de una mujer que se dedica a su hogar, todos los Alteri trabajan. Están fuertemente concentrados en torno al mismo grupo ocupacional de Ego (67%), lo que representa una homofilia tendiente a la endogamia ocupacional, puesto que la media en el colectivo -que ya implica una homofilia significativa- es considerablemente inferior, de 23.5 por ciento. También están incluidas las Divisiones de los Comerciantes, con seis casos, los Artesanos con dos y los profesionistas con uno.

Esta configuración influye para que siete de cada diez Alteri sean también Trabajadores Subordinados y Remunerados, al igual que Ego, condición que desde luego implica una elevada homofilia, esta vez de acuerdo a la Posición en la Ocupación.

Tiene también un 20 por ciento de Independientes, lo que hace que en su caso sí sea un porcentaje positivo de inclusión por encima de la línea de base (12.7), a diferencia de lo que ocurre con la proporción media en su colectivo (9.5) que indica una tendencia al déficit relacional de los trabajadores

autónomos. El hecho de que solo haya un Empleador en la red no necesita mayor descripción.

2. Estudio del caso de un Ego de Empleadores: Mujer, VH20

Esta informante, con estudios de bachillerato, tiene 37 años y desde hace doce que instaló su tienda de ropa, que fue su primera ocupación. Su padre se dedica a la agricultura y su madre a las labores del hogar. La mitad de su red está compuesta por contactos de negocio, 23 por ciento de Conocidos, 20 de Amigos y unos pocos Familiares. Esta fuerte presencia de lazos débiles se caracteriza por ser de una proximidad media (80 por ciento) y el resto Muy unidos.

Ocupacionalmente se trata de una red homófila con rasgos endogámicos, puesto que ocho de cada diez de sus contactos son Comerciantes como ella, en tanto que la homofilia media en este bloque se determina en 28.9 por ciento y la proporción esperada de ocurrencia para un Ego cualquiera de la muestra, es de 17.8. La homogeneidad de su red, conforme al IQV según las Divisiones de ocupación es muy alta, de 0.15, dado que sólo incluye a dos actores en la División de los profesionistas y técnicos, además de otros dos contactos sin ocupación.

Una composición similar, que da como resultado una homofilia también endogámica, se observa atendiendo al criterio de la Posición en la Ocupación: 25 de sus 30 contactos (83 %) son también Empleadores, lo que representa más del doble de la homofilia media entre los Egos de este bloque.

En el grafo 6.5 (b) se aprecia que su red es muy poco densa y tiende a estar mediada por algunos actores clave, como por ejemplo VH20_27, una de sus empleadas a quien considera como su amiga cercana y quien posee los indicadores más altos de centralidad de grado, cercanía e intermediación; o como su esposo, VH20_29, que es profesionista y trabajador subordinado.

Llama también la atención que la mitad de los contactos citados vive en otros estados de la república (incluyendo tres en Morelón) y un trece por ciento más, en otros municipios de Jalisco; esto da como resultado una concentración local baja, de apenas el 36 por ciento. La red de Contactos de

negocio y Conocidos de la informante que son propietarios de comercios es una de las más extendidas de la muestra, y además una de las pocas que permite establecer vínculos directos de un actor de Villa Hidalgo con otros de Moroleón.

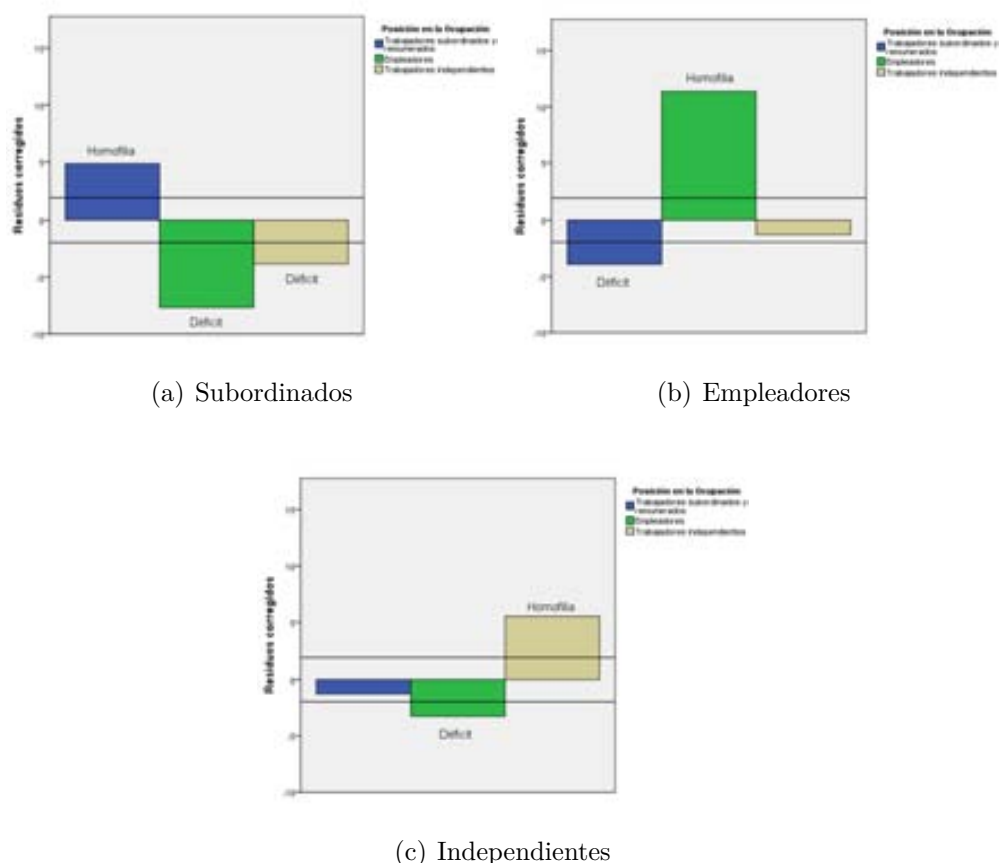


Figura 6.4 – Homofilia, Heterofilia y Déficit de inclusión de los colectivos de trabajadores, según Posición en la Ocupación. Residuos Corregidos.

3. Estudio del caso de un Ego de Trabajadores Independientes: Mujer, MO19

El caso que ilustra este bloque corresponde a MO19, una mujer de Moroleón con 29 años y estudios de preparatoria, que inició su vida laboral trabajando como obrera en un taller textil, al igual que hasta la fecha lo hacen tanto su padre, como su madre. Sin embargo, sus estudios de bachillerato especializado en el ramo textil le permitieron dedicarse posteriormente al diseño y elaboración de moldes para ropa, es decir a un trabajo artesanal, pero altamente tecnificado, como patronista de productos textiles independiente. La experiencia adquirida en once años en este negocio, le ha permitido combinarlo

eventualmente con la impartición de clases en el mismo bachillerato de donde egresó.

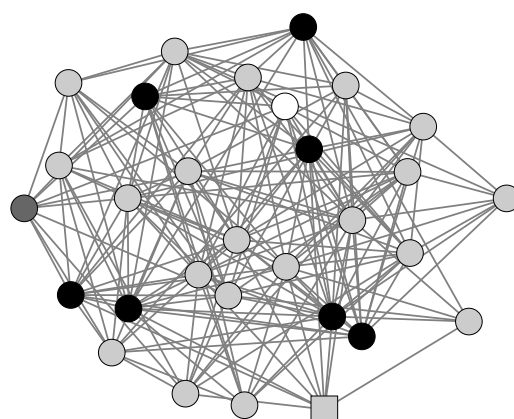
Su red es ocupacionalmente heterogénea, pues comprende contactos en seis de las nueve Divisiones ocupacionales, para un IQV de 0.82. Contrariamente a lo que pudiera suponerse por la naturaleza de su ocupación, entre sus contactos no incluyó ninguno perteneciente al grupo de ocupación de los Empresarios del vestido; tampoco fueron mencionados trabajadores de las Divisiones 5, 6 y 8, correspondientes a la prestación de servicios personales, agricultores y Operadores de maquinaria industrial respectivamente.

Por el contrario, tienen presencia destacada las Divisiones 2 y 4, de los profesionistas y los Comerciantes, con 27 por ciento cada uno; así como la de trabajadores auxiliares en actividades administrativas, en la que tiene un 20 por ciento de contactos. Respecto a los trabajadores en actividades elementales y de apoyo, así como a los Artesanos, sólo tiene un vínculo con cada uno. Esta configuración es interesante porque, de acuerdo a la clasificación SINCO, la tarea que ella realiza se incluye en la División siete, de los trabajadores artesanales, en donde la ausencia de contactos es casi total.

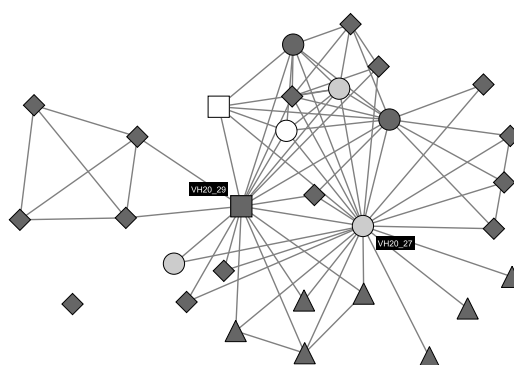
Si se atiende a la composición en términos de Posición en la Ocupación, se confirma el dato de que sus relaciones con propietarios de empresas o comercios con la calidad de Empleadores son nulas. En cambio, la proporción de Trabajadores Subordinados y Remunerados en su red es del 60 por ciento, más de 20 puntos por encima de la línea de base (39.7) determinada por la proporción de los trabajadores de esta categoría en la muestra, y por supuesto del 37.6 por ciento que los Independientes tienen como media.

Sus contactos con otros Trabajadores Independientes representan el 23 por ciento de su red, proporción muy elevada si se considera que éstos representan el 12.7 % del conjunto de Alteri, y que en promedio estarían presentes en las redes de los Independientes en 18.9 %, lo que ya sería suficiente para hablar de una tendencia homofílica. Esto significa que, a diferencia de cuando se estima según el Grupo ocupacional, esta red sí es homófila en cuanto a la Posición en la ocupación.

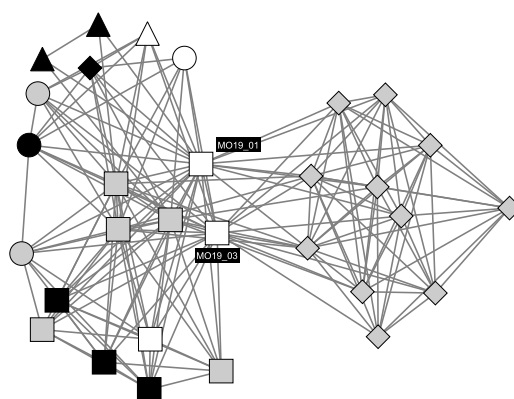
El grafo que la representa, en la Figura 6.5 (c), muestra una red compuesta principalmente por Compañeros de trabajo o contactos de negocio (40 %) que



(a) UR25, hombre, Trabajador subordinado



(b) VH20, mujer, Empleadora



(c) MO19, mujer, Trabajadora independiente

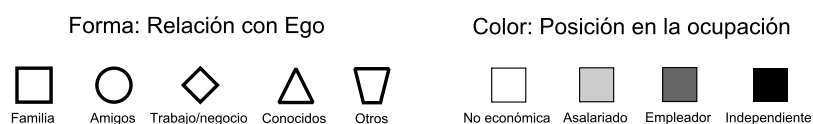


Figura 6.5 – Visualizaciones de los casos de ejemplo de redes personales que ilustran la Homofilia y Heterofilia según Posición en la Ocupación de los Egos.

tienden a agruparse a la derecha en un componente muy bien delimitado de la familia (37 %) y de los pocos Amigos (13 %). Algunos cuantos Conocidos (uno de cada diez) se ubican en la periferia. En la red destaca el carácter de intermediación de dos mujeres miembros de su familia (con quienes se siente muy unida y que no desempeñan ninguna actividad económica) entre su mundo más personal, de lazos más fuertes y mayor proximidad, y el laboral, caracterizado por lazos más débiles y menos próximos.

Conclusiones sobre la homofilia según la Posición en la Ocupación

Aunque con diferente intensidad, cuando los trabajadores son categorizados de acuerdo a este criterio, también reflejan un comportamiento relacional marcado por una homofilia endogámica. Esto resulta especialmente claro en el caso de los Empleadores, que son el colectivo que rebasa con mayor contundencia la línea de base.

Sin embargo, a diferencia de cuando el análisis se realiza mediante la categoría de grupos de ocupación, en este caso no se identifican relaciones heterófilas sustantivas. Por el contrario, se trata de grupos que se excluyen mutuamente, conforme a los datos sobre el déficit relacional que ostentan.

Esta situación resulta especialmente notoria en el bloque de los Trabajadores Subordinados y Remunerados, en donde el déficit de inclusión de Empleadores es incluso mayor que la proporción en la que se incluye a los similares Subordinados. Además, es posible identificar cierta reciprocidad hacia este grupo por parte de los Empleadores, quienes también tienden a no incluirlos en sus redes conforme a la proporción esperada.

Con los datos aquí expuestos, es posible determinar la relación que existe entre la Posición que un actor tiene en su ocupación, y las características de su configuración relacional en términos de homofilia - heterofilia, o más precisamente en este caso, de homofilia - déficit de inclusión.

6.5. Cohesión e Inserción ocupacionales

A partir de los datos de las secciones previas en este capítulo, se conocen aspectos clave de las redes personales: las características generales permiten

conocer las *frecuencias* de su composición, es decir, cuántos actores de cada tipo hay en las diferentes redes; la dualidad entre homogeneidad y heterogeneidad precisa la concentración o dispersión de esos actores conforme a determinadas características; finalmente, la dualidad homofilia - heterofilia muestra el grado de inclusión en las redes de los Egos, de los actores similares o disimilares a ellos conforme a algunos de sus atributos ocupacionales.

Todos estos aspectos están centrados únicamente en la composición reticular, esto es, a procesos asociados al número de actores según diversos atributos. En otras palabras, se sabe *cuántos* actores constituyen los colectivos ocupacionales, hasta qué punto son similares a disimilares a Ego, así como las implicaciones de estas configuraciones; pero no se conoce *de qué manera* y con qué *intensidad* los Alteri conectan entre sí.

Para saberlo es necesario pasar al nivel de la estructura de las redes personales, es decir, a analizar también las conexiones Alter - Alter, traducidas en propiedades estructurales de las redes. Conforme a la posición teórica relacional y específicamente reticular que adoptamos, hemos hipotetizado que *los actores tienden a interactuar y relacionarse con personas en ocupaciones similares, o con el mismo nivel de estatus o prestigio que su propia ocupación, en diferentes intensidades (Homo lia - Bonding - cohesión); y al mismo tiempo, se vinculan en formas diferenciadas con los ocupantes de otras posiciones en distintos estratos (Hetero lia - Bridging - Inserción).*

Debe recordarse que, desde la teoría y método del ARS, por el *bonding* nos referimos a las relaciones al interior de un determinado colectivo ocupacional, mientras que por el *bridging* a las relaciones entre los Alteri de diferentes colectivos ocupacionales.

Antes en el Capítulo 4, expusimos que la densidad de una red, o su equivalente, el Grado medio, son indicadores de su cohesión, y que a su vez corresponden a las relaciones de tipo *bonding*; mientras que, por otra parte, el *bridging* remite y se equipara con la noción de integración.

La forma seleccionada para observar estos dos factores en el caso de nuestros colectivos de trabajadores, es a través de una estrategia de grafos agrupados (Brandes y cols., 2008; Lubbers y cols., 2010) que, además de representar múltiples ventajas para la visualización de conjuntos relativamente amplios

de redes (véase por ejemplo la Figura 6.6, en la que se incluyen las redes de todos los Comerciantes de la muestra), proporciona un paquete de indicadores de medida concretos a nivel de colectivos o clases, especialmente útiles para ilustrar las dimensiones de cohesión e inserción.

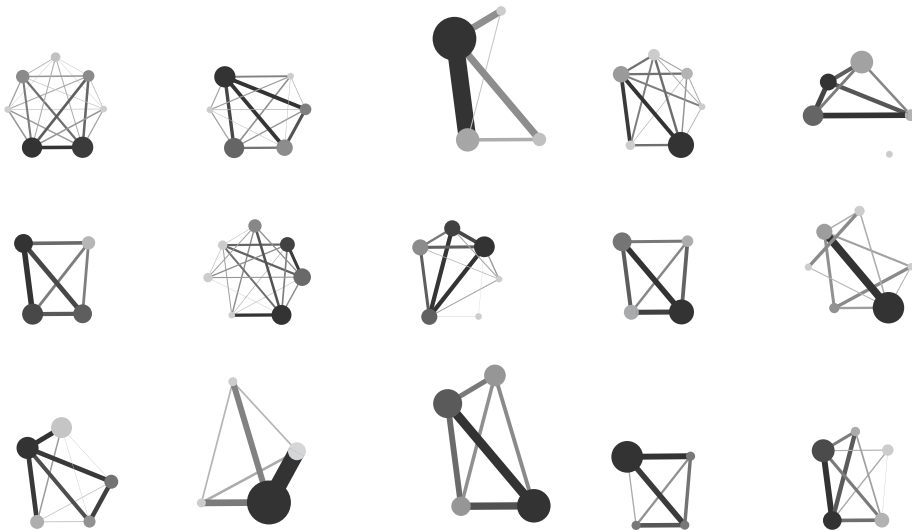


Figura 6.6 – Ejemplo de Grafos agrupados de las redes personales de los Comerciantes

Los tres indicadores que aquí utilizamos, cuyas medidas se obtienen a partir de los grafos promedio de la agrupación de todas las redes correspondientes a cada colectivo (Figura 6.7), así como de la muestra en general (Figura 6.8), son:

1. El tamaño medio relativo de la clase, cuyos valores para la muestra, incluidos en la Tabla 6.8 (a), se visualizan en los grafos a través del tamaño de los nodos. Esta medida prácticamente replica y es consistente con las proporciones expresadas en la Tabla 6.4 de la página 176;
2. El peso medio de los vínculos intracase, que muestra los valores incluidos en la Tabla 6.8 (b) y se representa en los grafos con la saturación de color, donde un mayor peso adquiere un color más oscuro, y;
3. El peso medio de los vínculos intercase, para el que los datos se registran en la Tabla 6.9 y son visualizables en los gráficos, tanto en el grosor de los lazos como en la intensidad de su color.

A continuación procederemos a describir brevemente estos valores para el caso de los diferentes colectivos ocupacionales de Alteri y para el total de la muestra, y a discutir sus implicaciones.

Cohesión e Inserción ocupacionales en las categorías de trabajadores

Conforme al grafo que agrupa las redes de los Egos Empresarios, en la Figura 6.7(a), se confirman los datos de una relación *bridging* muy fuerte entre una clase compacta y cohesiva de Alteri Empresarios, y una más amplia, pero menos integrada, de Comerciantes. Hay también una relación interclase intensa entre los Empleados de ventas y los Operadores, pero las relaciones de ambos con los Empresarios son muy débiles. El colectivo más grande después de los Comerciantes, es el que agrupa al resto de las profesiones y ocupaciones, que aparece muy vinculado a las personas sin ocupación.

En las redes de los Egos Comerciantes aparece un grupo amplio aunque menos cohesivo de Alteri Comerciantes, con débiles relaciones de tipo *bridging* hacia un colectivo de Empresarios relativamente pequeño y poco cohesivo. Este hecho confirma la característica previamente advertida de que los Comerciantes tienden a ser un colectivo importante en términos *bridging* para los Egos Empresarios, pero no viceversa. En cambio, estos Alteri propietarios de comercios se vinculan fuertemente con las personas sin actividad económica y también, aunque en menor grado, con el bloque de otras ocupaciones, cuyo tamaño y *bonding* son claramente significativos.

Por otra parte, conforme se aprecia en la Figura 6.7 (c), la clase conformada por los Alteri Empleados de ventas en las redes de estos mismos Egos, sostiene relaciones extraclase más equilibradas en cuanto a su intensidad con el resto de los colectivos (excepto con los Artesanos y con un reducido bloque de Directores que es altamente cohesivo). Este tipo de relaciones tiene mayor importancia cuando se refiere a los Comerciantes. No obstante, el vínculo *bridging* más notorio es el que se advierte entre el numeroso bloque de personas desocupadas y el de otras ocupaciones, ambos medianamente cohesivos.

Tabla 6.8 – Tamaño medio relativo de la clase y peso medio de los vínculos intraclase (*Bonding* - Cohesión) en los grafos agrupados de los colectivos de Egos y Alteri, según Grupo Principal de Ocupación.

(a) Tamaño medio relativo de la clase

Colectivo de Alteri	Colectivo de Egos					General
	Directores	Comerciantes	Empleados	Artesanos	Operadores	
Artesanos	0.03	0.03	0.02	0.04	0.01	0.02
Comerciantes	0.23	0.29	0.15	0.15	0.08	0.18
Directores	0.15	0.10	0.08	0.08	0.06	0.10
Empleados de ventas	0.13	0.08	0.22	0.09	0.07	0.11
Operadores	0.10	0.06	0.07	0.17	0.24	0.13
Otros	0.22	0.29	0.20	0.23	0.24	0.24
Sin ocupación	0.14	0.15	0.26	0.25	0.31	0.22

(b) Peso medio de los vinculos intraclase (*Bonding* - Cohesión)

Colectivo de Alteri	Colectivo de Egos					General
	Directores	Comerciantes	Empleados	Artesanos	Operadores	
Artesanos	0.42	0.43	0.43	0.50	0.00	0.42
Comerciantes	3.83	2.37	1.37	1.33	1.28	2.32
Directores	4.35	0.57	3.94	1.24	1.58	2.57
Empleados de ventas	3.07	1.12	2.29	1.36	0.83	1.97
Operadores	1.83	0.64	1.63	2.24	2.32	2.01
Otros	2.20	3.33	2.49	2.03	2.43	2.54
Sin ocupación	2.18	1.52	2.83	2.22	3.09	2.53

Tabla 6.9 – Peso medio de los vínculos interclase (*Bridging* - Inserción) en los grafos agrupados de los colectivos de Egos y Alteri, según Grupo Principal de Ocupación.

Relaciones entre Colectivos de Alteri	Colectivo de Egos					General
	Directores	Comerciantes	Empleados	Artesanos	Operadores	
Sin ocupación - Comerciantes	0.84	3.46	1.79	2.21	1.84	1.94
Sin ocupación - Empleados de ventas	1.68	2.09	2.58	1.47	1.88	1.93
Sin ocupación - Artesanos	0.48	0.32	0.58	1.47	0.91	0.75
Sin ocupación - Operadores	1.52	0.55	2.47	2.35	3.83	2.54
Sin ocupación - Directores	0.80	1.30	0.50	2.03	0.71	0.99
Sin ocupación - Otros	3.02	2.66	3.47	3.58	3.90	3.33
Comerciantes - Empleados de ventas	0.65	1.68	3.05	2.81	1.34	1.81
Comerciantes - Artesanos	0.54	0.42	0.29	1.13	0.32	0.57
Comerciantes - Operadores	0.96	1.05	1.18	1.10	1.50	1.04
Comerciantes - Directores	3.44	1.52	0.21	2.23	1.35	1.94
Comerciantes - Otros	1.44	2.56	1.21	1.85	1.89	1.83
Empleados de ventas - Artesanos	0.73	0.32	1.58	0.54	0.17	0.70
Empleados de ventas - Operadores	3.36	0.75	1.80	0.79	1.60	1.59
Empleados de ventas - Directores	0.81	0.94	0.14	2.23	0.56	0.82
Empleados de ventas - Otros	1.53	1.32	2.65	1.97	1.62	1.79
Artesanos - Operadores	0.94	0.69	0.41	1.16	0.41	0.72
Artesanos - Directores	1.18	0.47	0.00	1.16	0.09	0.69
Artesanos - Otros	1.46	0.23	0.53	1.49	0.32	0.83
Operadores - Directores	1.14	0.50	0.59	1.08	1.56	1.00
Operadores - Otros	2.02	1.94	2.28	2.69	2.78	2.33
Directores - Otros	2.35	0.91	2.41	1.72	1.21	1.68

Por su parte, en el grafo que agrupa las redes de los Egos Artesanos o maquiladores en su domicilio, la clase conformada por los Alteri que también son Artesanos es la más pequeña y la de más bajo *bonding* y *bridging*. Tales características relacionales de estos Alteri Artesanos son además constantes en el resto de los colectivos de Egos.

Aunque a través de relaciones interclase muy escasas, para estos Alteri resultan significativos tres bloques de otros Alteri trabajadores, en cuanto a su tamaño y cohesión interna: las personas sin ocupación, los catalogados en otros y los Operadores de maquinaria industrial.

Finalmente, en las redes de estos Egos Operadores aparece una clase amplia y con fuerte *bonding* de Alteri también Operadores, que mantiene relaciones *bridging* muy significativas con las personas sin actividad económica, clase a su vez numerosa y cohesiva. En cambio, los vínculos extraclase de los Operadores con los Alteri Comerciantes y Empresarios son poco significativos.

Cohesión e Inserción ocupacionales en el conjunto total de Alteri

Al procesar todas las redes en conjunto, se obtiene un grafo promedio que refleja las características totales de los colectivos de Alteri de la muestra y sus interrelaciones, al tiempo que sintetiza las principales propiedades de composición y estructura cuyo análisis es pertinente a esta tesis.

Este grafo, en la Figura 6.8, permite hacer una interpretación integral y sintética, a partir de la serie de redes personales, acerca de la forma en que se articulan las relaciones sociales de los trabajadores de la industria del vestido, en las poblaciones altamente especializadas que se estudian.

En general se advierte que la muestra de redes mantiene congruencia con los datos censales analizados en capítulos anteriores: se observa un claro predominio de las actividades relacionadas con la industria del vestido, frente al resto de las ocupaciones y profesiones. Si no se tiene en cuenta este bloque de Otros, como tampoco el de los Alteri sin actividad económica, resulta que alrededor de la mitad de los contactos personales estarían directamente vinculados a esta industria específica.

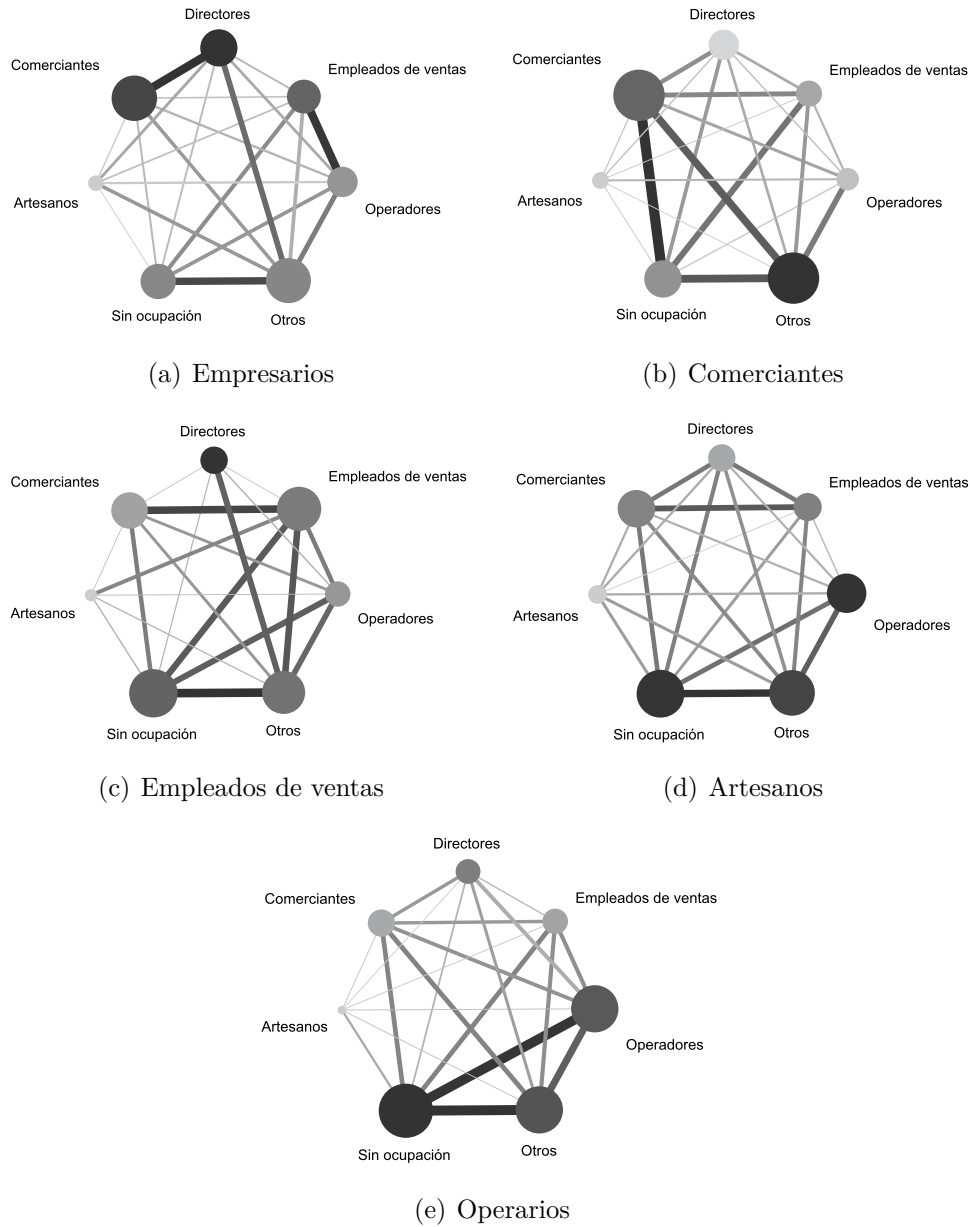


Figura 6.7 – Grafos Agrupados promedio de las redes personales conforme a los colectivos de Egos. El tamaño de los nodos representa el Tamaño medio relativo de la clase, y su intensidad de color el Peso medio de los vínculos intraclase; el grueso y la intensidad del color de los lazos representan el Peso medio de los vínculos interclase.

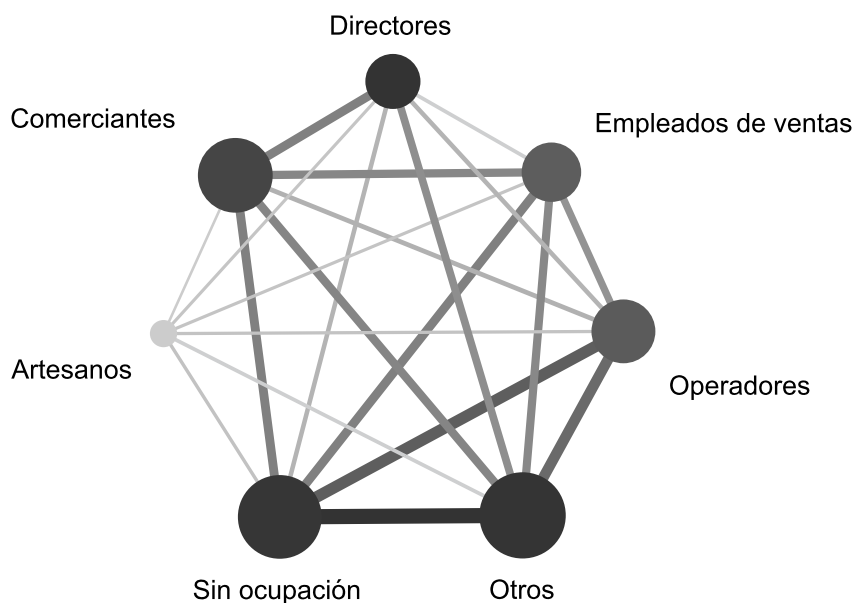


Figura 6.8 – Grafo agrupado promedio de las 75 redes personales de la muestra. El tamaño de los nodos representa el Tamaño medio relativo de la clase, y su intensidad de color el Peso medio de los vínculos intraclasses; el grosor y la intensidad del color de los lazos representan el Peso medio de los vínculos interclasses.

Si bien es cierto que en el grafo aparece una importante proporción de personas sin ocupación (alrededor del 22 por ciento), no es posible afirmar que la desocupación o el desempleo sean de esa magnitud, sino al contrario: hay que recordar que en este bloque se incluye también al extenso núcleo de estudiantes, amas de casa, jubilados, entre otros, que no necesariamente requieren o buscan acceso al empleo. Esta distinción permite interpretar mejor el hecho de que en la información censal, la tasa de desocupación no aparezca tan elevada. Conviene también precisar que las redes personales analizadas no incluyen de manera exclusiva a contactos locales, sino que, como se describe en el capítulo siguiente, responden a lógicas espaciales más abiertas y diferenciadas.

Tamaño de las clases

La información agregada de los 2,250 Alteri agrupados en el grafo revela la importancia del segmento de los Comerciantes en establecimientos, que se posicionan como el colectivo de mayor tamaño. Este dato contrasta con el nodo que representa a todas las demás profesiones, oficios y actividades productivas. Le siguen en tamaño los bloques de Operadores de maquinaria industrial;

Empleados de ventas; Directores y gerentes; y finalmente, los maquiladores en su propio domicilio.

Cohesión, *Bonding*; Inserción, *Bridging*

Las relaciones más numerosas y densas en las redes, que expresan el *bonding*, se dan en el interior de los colectivos de las personas sin ocupación y de otros, aunque también son muy notorias las interclase o *bridging* entre ambos. Estos hechos resultan explicables en parte dado el tamaño medio relativo de las clases, pero también por los niveles de centralidad de grado que estos Alteri tienen en las redes de prácticamente todos los Egos. Se trata de grupos con muy alta inserción.

Los Empresarios, en la parte alta de la pirámide ocupacional, son el colectivo con más *bonding* o cohesión, pese a ser relativamente más pequeño. Sus relaciones interclase con los colectivos de Alteri en la parte media - baja de la jerarquía, como los obreros o los Empleados de ventas, son muy débiles, al igual que con las personas sin actividad económica. En cambio, las relaciones *bridging* con los Comerciantes resultan significativas. Por lo anterior, puede afirmarse que el de los Empresarios es un colectivo que tiende a insertarse *horizontalmente y hacia arriba*.

Los Comerciantes, por su parte, se vinculan en forma distinta a los Empresarios: a diferencia del bajo peso de los lazos entre los propietarios de las empresas y los obreros (colectivos productivamente vinculados), entre los Comerciantes y los Empleados de ventas en sus establecimientos, el *bridging* resulta ser más elevado. Lo mismo ocurre con respecto a las personas sin ocupación, con quienes los Comerciantes se vinculan más fuertemente que los Empresarios. Incluso con la categoría de Otros, conectan ligeramente más fuerte. Por todo ello, se puede afirmar que el colectivo de Alteri Comerciantes tiene una mejor inserción *horizontal y en ambos sentidos de la vertical*.

Los Alteri Empleados de ventas se caracterizan por ser un colectivo poco cohesivo internamente (el segundo más bajo después de los Artesanos) y que, salvo por el caso de los Comerciantes, tiende a insertarse *hacia abajo* en la estructura ocupacional jerárquica. Los nexos entre ellos y los Empresarios tienen muy poco peso, a diferencia de lo que ocurre en sus relaciones con

los obreros y con la categoría de Otros, con quienes el *bridging* tiende a ser más elevado.

Los Artesanos, como se ha señalado, poseen el menor tamaño, la más baja cohesión y las relaciones interclase de menor peso. Se trata de un colectivo de Alteri que *apenas conecta en todas las direcciones*, por lo que más que de una baja inserción, prácticamente puede hablarse de fragmentación social, concepto que no hemos discutido aquí en forma abundante, pero que en la perspectiva que asumimos se utiliza genéricamente para denotar ausencia de relaciones (Lozares, Martí, y cols., 2013).

Finalmente, los obreros, que a pesar de ser el segundo grupo más numeroso de Alteri entre los cinco analizados y además tener un alto nivel de homofilia, no son un colectivo que se caracterice por su alta cohesión. Estos Alteri Operadores son quienes que se relacionan más intensamente con las personas sin ocupación, así como con el segmento de Otros, destacando dentro de éste aquellos que realizan actividades artesanales diferentes a la confección (cf. P. 176). Puede decirse que es un colectivo cuya inserción se da *horizontalmente y hacia abajo* pero también *hacia fuera* del ámbito ocupacional.

Conclusiones de la sección

En esta sección hemos mostrado, a través del análisis de grafos agrupados, que las propiedades estructurales de las redes personales expresadas en los indicadores de cohesión e inserción, que reflejan o indican el CS *bonding* y *bridging* de los Egos y sus colectivos, se materializan de manera diferente en los distintos tipos de trabajadores que estudiamos, lo que sugiere procesos y mecanismos relacionales que operan en modalidades diferenciadas.

Además, el grafo agrupado general resume la información relevante de las redes personales y confirma sintéticamente diversos hallazgos relevantes abordados en las secciones anteriores, apoyado en una visualización clara y sencilla.

6.6. Conclusiones del capítulo

En este capítulo, el objetivo de fondo ha sido el de conocer de qué forma la estructura ocupacional altamente homogénea de las localidades productivamente especializadas estudiadas, se refleja en las relaciones personales, en el plano de los círculos sociales de los actores individuales.

En primera instancia, a partir del análisis y la descripción de la composición de las redes personales, se comprueba el supuesto de que, en términos generales, *la estructura ocupacional presenta una distribución piramidal jerárquicamente diferenciada, con estratos laborales segmentados, pero vinculados entre sí en formas concretas.*

Consecuente con la idea de esta estratificación piramidal, al categorizar a los Alteri de la muestra de redes conforme al criterio básico de Divisiones y Grupos principales del SINCO, se ratifica la tendencia teóricamente esperada de que *en la cima de la pirámide se localiza una menor cantidad de ocupaciones (o posiciones), y por lo tanto de actores (ocupantes de las posiciones).*

Con base en lo aquí expuesto, *se comprueba también la Hipótesis de la Homo lia Ocupacional Endogámica*, que resulta una variable sensible a la segmentación ocupacional y que podría ser explicada tanto a partir de la sola especialización productiva local, como de otros procesos que la influyen, por ejemplo los de la propincuidad o la elección personal de los actores.

Complementariamente, la evidencia también apuntala la hipótesis de la *Hetero lia ocupacional*, en el sentido de que se identifican relaciones de carácter heterófilo entre los diversos colectivos de trabajadores. Las implicaciones de estas características de composición reticular en el CS de los actores se retoman en los Capítulos 8 y 10, con el argumento de que, en buena medida, permiten explicar mejor la configuración ocupacional de las localidades.

Finalmente, al transitar del análisis basado en las relaciones Ego - Alter al plano de las Alter - Alter y por lo tanto trasladar el foco al ámbito de la estructura reticular, hemos encontrado elementos que respaldan la idea de que en estas localidades *se materializan redes sociales de configuraciones muy diversas, que sugieren diversas combinaciones de las dimensiones de Homo lia*

- *Bonding* - *Cohesión*, por una parte, y de *Hetero lia* - *Bridging* - *Inserción por la otra*. Estos hallazgos, a su vez, apuntan a validar la hipótesis alternativa de las *Con guraciones relacionales atípicas* que hemos establecido.

En el siguiente capítulo, si bien el énfasis retorna al ámbito composicional, estudiamos los modos en que estas relaciones se articulan en el territorio, y cuáles son los espacios geográficos concretos en que se materializan.

La proyección territorial del Capital Social

7.1. Introducción

EL comprobar la hipótesis que hemos denominado *de Localización*, cuyo supuesto base es que *las redes personales de los trabajadores de la industria del vestido estarán fuertemente concentradas en sus respectivas localidades, pero con importantes nexos externos a ellas en los espacios translocal y transnacional*, es otro de los objetivos particulares de esta investigación.

Este es precisamente el propósito que asume este capítulo, guiado por el supuesto base de que la dimensión geográfica de las redes de los individuos es un componente esencial en la comprensión de las formas en que se configura y distribuye su CS.

Este supuesto cobra especial relevancia por el contexto particular de las poblaciones estudiadas, en las que teóricamente se espera la existencia de densas redes de carácter local como uno de los soportes de la especialización productiva, pero además, porque explicar su dinámica implica tomar en cuenta la manera en que se engarzan, a través de las relaciones sociales, con otras localidades de su región, del país o del extranjero.

Así, tal como se desprende de las posturas teórica y metodológica adoptadas (Capítulos 2 y 4), la geografía de la red personal comprende tres campos bien diferenciados en términos geográficos: el local, el translocal y el transnacional. A partir de ahí es posible hipotetizar que, mientras que el campo local será el más amplio y mejor interconectado, el translocal será moderado en ambas dimensiones y el transnacional comprenderá una cantidad mínima de Alteri más bien dispersos y con pocas relaciones en común.

Siguiendo con el detalle de la hipótesis, estas diferencias de magnitud en los campos de la geografía de la red personal pueden estar relacionadas con diversos factores que van desde el nivel más macrosocial, que escapa al control o la voluntad directos de los sujetos individuales, como pueden ser los patrones migratorios de las localidades o regiones concretas, o las condiciones económicas prevalecientes, etc., hasta el microsocial, representado por los atributos específicos de los Egos, tales como su edad, sexo, ocupación y trayectoria, entre otros.

En este capítulo se analiza la muestra de redes personales en función de su localización geográfica, con un énfasis descriptivo y sin considerar los mecanismos causales subyacentes, que están fuera de los alcances de la tesis. Como se propuso en la Sección 4.3, primero se hace mediante una clasificación ordinal en términos relativos al lugar de residencia de los Egos; después, por medio de los dos índices de dispersión geográfica de las redes personales propuestos por Molina y cols. (2011) y, finalmente, a través de la visualización y descripción de los grafos reticulares georreferenciados en los tres diferentes campos o espacios geográficos.

Por otro lado este capítulo guarda con el precedente un nexo sociológico evidente. En el fondo, lo que se pretende es analizar una extensión de la homofilia al ámbito espacial o mejor al del hábitat. Este tipo de homofilia es contextual y desde luego con gran incidencia sobre las relaciones. De lo que se trata es de examinar hasta qué punto y cómo el CS posee una proyección territorial.

7.2. La distribución espacial de los Alteri

La primera aproximación al análisis de la ubicación de los Alteri consiste en clasificarlos conforme a sus lugares de residencia, diferenciando los campos local, translocal y transnacional. Este procedimiento es muy ilustrativo, aunque no considera otras características geográficas más precisas, como la distancia. Con todo, ya permite corroborar de manera sencilla la hipótesis planteada, tal como se deduce a partir de la Figura 7.1.

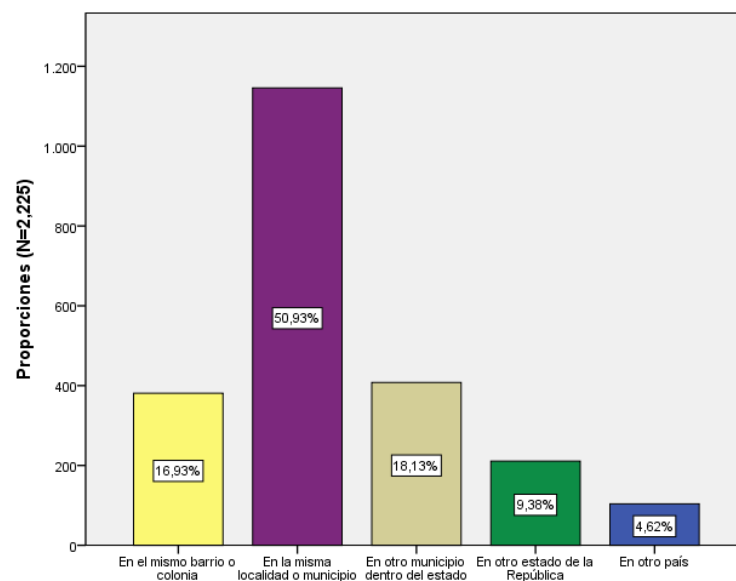


Figura 7.1 – Lugar de residencia de los Alteri (n=2,250) con respecto a los Egos. El eje Y indica las frecuencias y las etiquetas de barra los porcentajes.

El campo local se constituye de dos dimensiones, representadas por las dos columnas de la izquierda, es decir por los Alteri que habitan en el mismo barrio o colonia que sus Egos, y por los que no habitan en ellas, pero lo hacen dentro de la misma localidad o municipio. Este campo local es el de mayor tamaño, ya que en su interior se concentra el 67.86 por ciento de los actores.

El campo translocal también se interpreta a partir de dos dimensiones: la de alcance estatal, determinada por los Alteri que habitan en algún municipio diferente al de Ego, pero dentro de la misma entidad federativa; y la de alcance nacional, que comprende a quienes residen en alguna otra de las 31 entidades restantes del país, excluyendo la de Ego. Al estimar el tamaño del campo, los Alteri dentro del ámbito estatal son casi el doble que los del nacional, pero

entre los dos concentran al 27.51 % de los contactos de los Egos entrevistados, lo que puede interpretarse como un tamaño moderado.

Finalmente, el campo transnacional, definido por los Alteri que tienen su residencia en un país distinto a México, como resulta previsible es el más pequeño de los tres, ya que sólo incluye a 104 personas, el 4.6 por ciento del total.

La configuración de los campos es sensible a diversos factores que pueden ser interpretados a partir de los atributos de los Egos, y presenta diferentes configuraciones conforme a ellos. En estos casos el análisis se realiza, primero, mediante la comparación en términos porcentuales de la presencia de los Alteri en los tres diferentes espacios, desagregados en sus respectivas dimensiones.

Paralelamente, con la finalidad de ponderar estos porcentajes de acuerdo al tamaño de la población de Egos y Alteri en la muestra, se presenta una serie de gráficos que expresan los residuales de las tablas de contingencia correspondientes a una serie de atributos, con las dimensiones agrupadas de los espacios geográficos, a efectos de una mejor interpretación.

Redes, espacios geográficos y atributos sociodemográficos de los Egos.

La edad

La Figura 7.2 (a) permite saber que, en términos porcentuales, el tamaño del espacio local es prácticamente el mismo sin importar la edad de los Egos, si bien con la peculiaridad de que su componente vecinal se incrementa notablemente en el rango de los 41 a los 50 años (30.3 % de sus Alteri), para luego descender abruptamente en el bloque de las personas de mayor edad.

El campo translocal estatal es más amplio para los menores de 20 años y tiende a decrecer conforme avanza la edad, hasta el rango de los 31-40 (disminución que se acompaña por la adquisición de más relaciones en el ámbito nacional) para después aumentar nuevamente. El campo transnacional

es prácticamente inexistente para los más jóvenes (un actor, 0.4%) pero es mucho más grande (9.4%) para los Egos de entre 41 y 50 años.

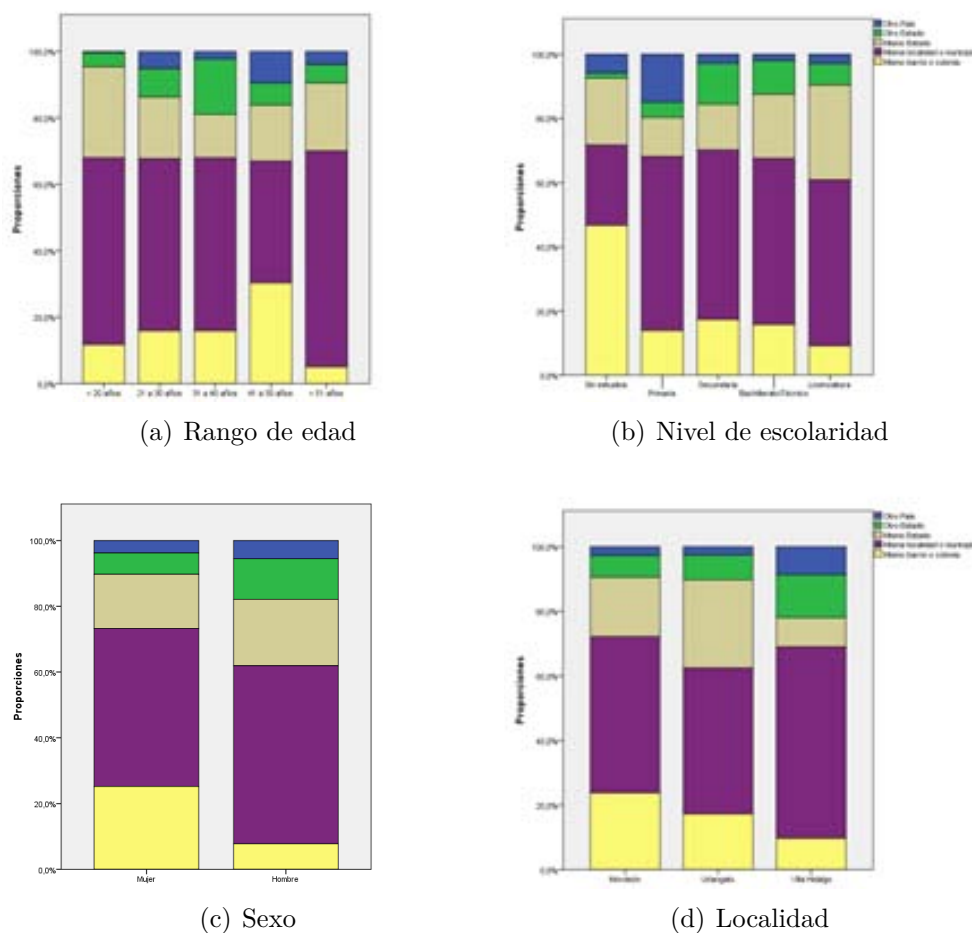


Figura 7.2 – Lugar de residencia de los Alteri según atributos seleccionados de los Egos.

Lo que indican los residuales en la Figura 7.3 (a) es que las proporciones anteriores en realidad no resultan significativas, salvo por el caso del espacio transnacional, donde se confirma que tanto los Egos más jóvenes como los del rango de 31 a 40 años presentan un déficit de relaciones, al contrario del segmento de 41 a 50 años, cuya proporción observada de contactos en este ámbito rebasa notablemente la esperada.

El nivel de escolaridad

Los datos de la distribución espacial de los Alteri conforme al nivel de estudios de los Egos en la Figura 7.2 (b) muestran una configuración interesante

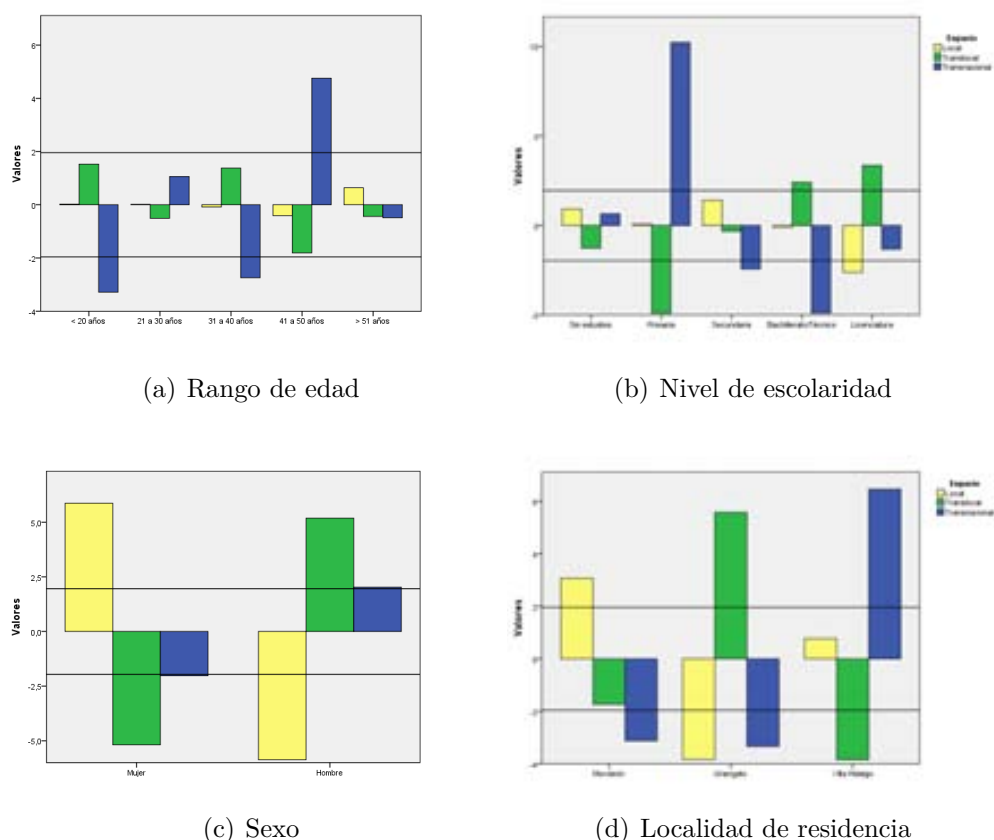


Figura 7.3 – Localización espacial de los Alteri según atributos seleccionados de los Egos. Residuos corregidos.

respecto del campo transnacional, que es mucho mayor entre las personas con apenas educación primaria (15%), lo que se confirma por los residuales representados en la Figura 7.3 (b). Aunque en términos porcentuales este espacio parece relevante para las personas sin estudios, los datos ponderados indican que no resulta significativo. Contrariamente, en el caso de los Egos con bachillerato hay un déficit que llega a ser pronunciado.

Igualmente llama la atención la extrema amplitud en términos porcentuales de la dimensión local vecinal entre las personas sin estudios, que representa el 46.7 por ciento de todos sus Alteri, mientras que al agregar la dimensión estatal, el tamaño resultante de su campo local no resulta muy diferente del de los Egos con educación básica y media.

Los residuales confirman que esta proporción es acorde a lo que le corresponde según la distribución de la población muestral: el dato porcentual puede ser interpretado como una distinción relacional entre las personas sin

estudios, que están socialmente más confinadas en el territorio más próximo, y las que tienen al menos la educación básica.

En el otro extremo, los Egos con licenciatura ven reducido su campo local, especialmente en el ámbito vecinal (9.2 %) cuya escasa representación es confirmada en la Figura 7.3 (b), y amplían considerablemente el translocal, sobre todo en su dimensión estatal, que es la más amplia entre todas las categorías, ya que el 29.2 por ciento de sus contactos se ubican en ese ámbito. El segmento translocal nacional se ubica por encima de la media en los casos de los Egos con licenciatura y bachillerato, lo que contribuye a que el espacio translocal unificado aparezca por encima de los parámetros esperados en ambos casos.

El sexo

A partir de la Figura 7.2 (c) se puede saber que el espacio local de las mujeres es mucho más amplio que el de los hombres, al representar el 73.4 por ciento de los Alteri en el caso de las primeras y 61.9 en el de los segundos. Si bien la diferencia entre ambos respecto a la dimensión localidad/municipal es apenas de seis puntos porcentuales (48.0 y 54.1 % respectivamente), la disparidad radica en la dimensión vecinal: las mujeres tienen más de la cuarta parte de sus contactos (25.4 %) en la zona cercana al hogar, frente al más modesto 7.8 % de los hombres. Dada esta configuración, previsiblemente tanto el espacio translocal como el transnacional son más reducidos en el caso de las mujeres, aunque este último se ubica dentro del rango esperado para ambos sexos.

La localidad de residencia

Atendiendo a esta variable, la configuración de los espacios muestra distinciones más claras. Conforme a los datos de la Tabla 7.1 y la Figura 7.2 (d), el espacio local unificado de los entrevistados de Moroleón es el más amplio de los tres en términos porcentuales (72.1 % de Alteri), particularmente debido a que su dimensión vecinal es también más extensa que la de las otras dos localidades, en particular de la de Villa Hidalgo (23.7 contra 9.6 % de Alteri

que residen en el mismo barrio de Ego). Este dato se confirma en la Figura 7.3 (c), en la que Moroleón se destaca por la representatividad de su espacio local.

Tabla 7.1 – Localización espacial de los Alteri según localidad de residencia de los Egos. Frecuencias.

Localización territorial del Alter	Localidad de residencia EGO			
	Uriangato	Moroleón	Villa Hidalgo	Total
Espacio Local	470	541	517	1528
Espacio Translocal	261	189	168	618
Espacio Transnacional	19	20	65	104
Total	750	750	750	2250

Los actores de Uriangato poseen el campo translocal más extenso, tanto en términos porcentuales netos como ponderados, principalmente a causa del tamaño de su dimensión estatal (27.2 % contra 18.1 de Moroleón y 9.1 de Villa Hidalgo), si bien, como se analiza más adelante, la gran mayoría de estos Alteri en otro municipio, viven precisamente en el vecino Moroleón.

Por el contrario, de acuerdo a los residuales, el espacio translocal de Moroleón está dentro de los límites de lo esperado, con una tendencia negativa no significativa. Esto sugiere un flujo relacional en el sentido Uriangato Moroleón, y no viceversa, en la zona metropolitana que comparten. En la dimensión nacional del espacio translocal, estos dos municipios sólo difieren en décimas de punto.

En cuanto al espacio transnacional, ambos municipios presentan un déficit relacional (sólo 2.5 % de los Alteri de los Egos de Uriangato y 2.7 de los de Moroleón habitan en él), al contrario de lo que ocurre en Villa Hidalgo, donde este espacio es aproximadamente tres veces mayor (8.7 % de sus Alteri).

Aunque Villa Hidalgo tiene una dimensión translocal estatal reducida, en el ámbito nacional presenta proporcionalmente más contactos que los Egos de las otras dos localidades, lo que sin embargo, al agrupar las dimensiones del espacio translocal y analizarlas conforme a los residuos corregidos, resulta en un marcado déficit.

En síntesis, el espacio local es significativamente más importante en Moroleón, el translocal en Uriangato y el transnacional en Villa Hidalgo.

Redes, espacios geográficos y atributos ocupacionales de los Egos.

El Grupo principal de ocupación.

Cuando la distribución de los Alteri en los diferentes espacios se observa a la luz de las ocupaciones de los Egos, se advierten otras configuraciones. Por ejemplo, a partir de la Figura 7.4 (a) se deduce que el espacio local con sus dos dimensiones agregadas, en general es muy similar entre los diferentes grupos de trabajadores, oscilando entre un volumen de Alteri ligeramente menor en el caso de los Comerciantes (63.8 %) y uno mayor que corresponde a los Artesanos (71.2).

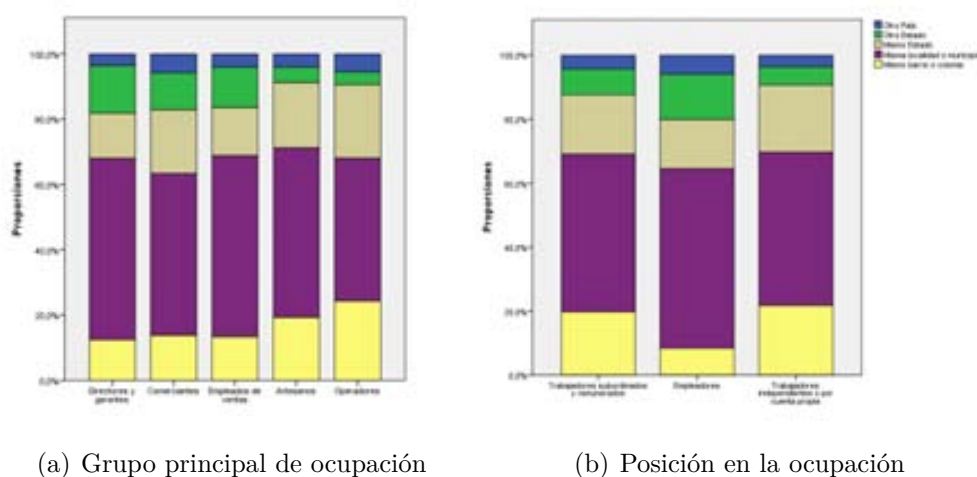


Figura 7.4 – Lugar de residencia de los Alteri según Grupo Principal de Ocupación y Posición en la Ocupación de Ego.

En cambio, al desagregar la dimensión vecinal de este espacio, la diferencia es más notable, de modo que las dos categorías de trabajadores más bajas en la escala del SINCO concentran ahí una mayor cantidad de Alteri: los Artesanos un 19.3 por ciento y los Operarios un 24.3. Entre los Empresarios, Comerciantes y Empleados de ventas hay una similitud razonable en el tamaño de la dimensión vecinal del espacio local.

Por su parte, el espacio translocal también tiene un volumen similar entre los grupos y se ubica entre el menor, que corresponde a los Operadores de maquinaria industrial (26.5 %) y el más alto, de los Comerciantes (30.5). Sin

embargo, es la magnitud de los contactos translocales a nivel nacional la que marca diferencias en la composición. Los Funcionarios, directores y jefes tienen más contactos en otros estados del país (14.7 %), seguidos por los Empleados de ventas (12.4) y los Comerciantes (11.6).

Nuevamente, los grupos que pertenecen a las divisiones ocupacionales más bajas en la escala de clasificación, aparecen con un volumen significativamente menor que el resto, de 4.8 % de los contactos en el caso de los Artesanos y de 4.1 en el de los Operarios.

El espacio transnacional de los Comerciantes y los Operarios es ligeramente mayor que el del resto (5.8 y 5.5 %), especialmente que el correspondiente a los Directores y gerentes, que solo nombraron a 16 Alteri, que representan el 3.8 % de sus contactos. Todos estos datos en términos porcentuales, concuerdan con los parámetros esperados según se representa en la Figura 7.5 (a), con la excepción apenas notable del espacio local de los Comerciantes.

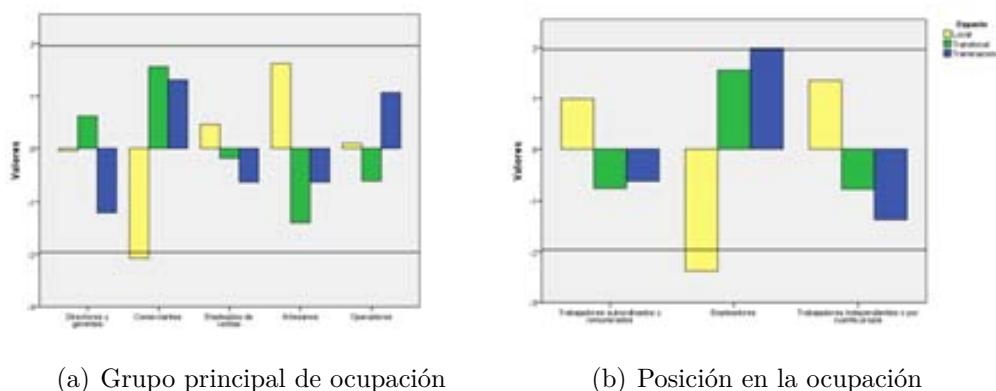


Figura 7.5 – Localización espacial de los Alteri según Grupo Principal de Ocupación y Posición en la Ocupación de Ego. Residuos corregidos.

La Posición en la ocupación

Respecto a este atributo de los Egos, el espacio local de los Trabajadores Subordinados y Remunerados es prácticamente igual al de los Independientes, tanto en la dimensión vecinal (19.8 y 22.1 % respectivamente) como en la de localidad/municipio (49.2 y 47.9), mientras que el de los Empleadores es levemente menor, pero con la diferencia de que los Alteri que viven en su

mismo barrio o colonia, son apenas un 8.4 por ciento del total, lo que resulta relevante si se considera que la media es de 16.9.

Los Empleadores tienen menos contactos dentro del estado (15.4 %) respecto a los Asalariados (18.5) y los Independientes (20.6), pero en cambio poseen considerablemente más relaciones en otras entidades federativas (14.3 %, frente al 8.2 y 5.7 de las otras dos categorías) con lo que al final su espacio translocal resulta más amplio.

Finalmente, el espacio transnacional de los Empleadores también es ligeramente mayor, ya que representa el 5.9 % de sus Alteri, mientras que para los Trabajadores Subordinados y los Independientes es de 4.3 y de 3.7 respectivamente.

Los únicos dos datos que son significativos conforme al análisis de los residuales, representados en la Figura 7.5 (b), se refieren a los Empleadores y son los que dan cuenta de su espacio local levemente deficitario y de su apenas perceptible superávit en el espacio transnacional.

En resumen, la clasificación de los Alteri conforme a su lugar de residencia muestra diferencias notables en la composición de las redes personales de los trabajadores, no solamente en cuanto a sus atributos ocupacionales, sino también a los sociodemográficos.

De esta forma, aunque el campo local es el más importante para todos los actores, hay algunos colectivos que claramente están más vinculados al mismo, como son las personas sin estudios, las mujeres, los Operarios de maquinaria industrial y en general los Trabajadores asalariados. Se advierte una relación entre los estatus ocupacional y educativo, con la extensión de las redes hacia los espacios translocales. El campo transnacional, por otra parte, es más representativo para los actores de Villa Hidalgo, si bien al mismo tiempo aparece ligado a las personas de más bajo nivel educativo.

7.3. La dispersión geográfica de las redes personales

Más allá de las distribuciones de Alteri en base a una categoría de espacios, conviene introducir al análisis otras variables que permitan asignar a los datos un sentido de distancia, es decir, utilizar criterios de medición que hagan posible interpretar la magnitud de los campos en términos espacialmente mensurables. Con esta finalidad se han calculado los dos índices de geodispersión de las redes personales ya detallados en el apartado metodológico.

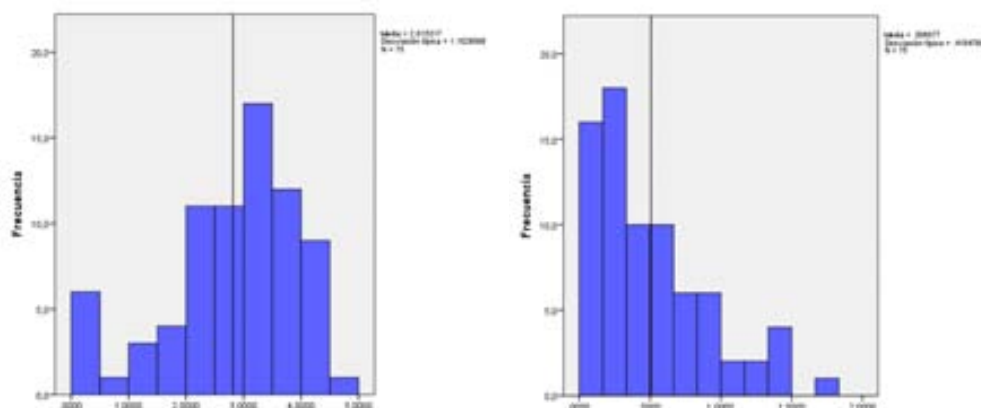
A diferencia del análisis en la sección precedente, que se centra en la distribución de los Alteri, estos índices deben ser interpretados tomando a Ego como referencia u origen espacial. Así, el Índice Ego-Alter toma en cuenta la distancia entre Ego y cada uno de sus Alteri, de modo que entre mayor sea, más lejanos en el espacio estarán los Alteri respecto a Ego.

Este primer índice refleja una distancia lineal. Por ejemplo, si dos Alteri se ubican, ambos, a 100 kilómetros de Ego pero en direcciones diametralmente opuestas, el resultado del índice estará basado en el promedio de la distancia de ambos Alteri con respecto a Ego (es decir, cien kilómetros), pero sin considerar la distancia que hay entre los dos Alteri, es decir, 200 kilómetros.

En cambio, el índice Ego-Alter-Alter considera, además de la distancia entre Ego y Alteri, la que hay entre cada par de Alteri. Un valor más pequeño indica que el conjunto de actores estará, al mismo tiempo, más cerca de Ego y distribuido en un área menor (quizá unas cuantas localidades próximas entre sí), mientras que uno más alto, significa que los contactos tienden a estar más lejos de Ego, pero a la vez más separados entre sí, es decir, dispersos en un área geográfica más extensa ²⁸.

²⁸Dados los alcances de esta investigación, en nuestros datos las distancias no son estimables en el espacio estrictamente local. Al no disponer de información geográfica detallada sobre las ubicaciones de los actores al interior de las ciudades o municipios, a todos los Alteri les fueron asignadas las coordenadas de la plaza principal o el centro histórico de la ciudad en que habitan. Además, en la muestra hay cinco casos (todos en el campo transnacional) en que los Egos sólo proporcionaron el nombre del *estado* de residencia del Alter: en estos casos se asignaron las coordenadas del centro de su ciudad capital.

En la Figura 7.6 (a) se aprecia la distribución de los Egos respecto al índice Ego-Alt. En el extremo izquierdo hay seis casos cuyos contactos están prácticamente a distancia cero, es decir que tienden a concentrarse de manera exclusiva al interior de la propia localidad o municipio. En el extremo derecho hay sólo un caso que tiene la máxima distancia, de lo que se infiere que tiene una importante proporción de contactos a nivel transnacional.



(a) Geodispersión Ego - Alter

(b) Geodispersión Ego - Alter - Alter

Figura 7.6 – Frecuencias de los índices de geodispersión de las redes personales.

Aparte de estos casos, que pueden considerarse atípicos, el resto de las redes presenta un comportamiento en curva, donde hay unos pocos Egos cuyas redes se concentran en una distancia relativamente próxima, es decir los contactos locales; una cantidad más importante en torno a la media, lo que significa una presencia creciente de actores que habitan a mayor distancia (en otras entidades federativas, por ejemplo).

Este bloque alcanza un punto máximo con diecisiete casos en los que es de suponerse que hay más actores que viven en estados más lejanos y en otro país; así como una cantidad decreciente de informantes en cuyas redes tienen más representatividad los Alteri que viven más lejos de ellos, es decir, en los campos nacional y transnacional.

El índice Ego-Alt-Alt representado en la Figura 7.6 (b) matiza esta información, ya que más de la mitad de los Egos aparecen por debajo del promedio del indicador. Esto puede interpretarse como que la mayoría de los Alteri, ya sea que se ubiquen cerca o relativamente lejos de los Egos, no están lejos entre sí, lo que significa que se concentran en determinadas áreas o en unas

cuántas ciudades específicas. Como se describirá más adelante, el solo impacto de las redes translocales entre Uriangato y Moroleón, donde las coordenadas establecidas determinan una distancia de 2.4 kilómetros, representa un peso importante en este indicador.

Por debajo de la media, y cada vez con menor frecuencia (hasta poco antes del extremo derecho), aparecen las redes geográficamente más dispersas y con Alteri más lejanos de las localidades que se analizan. Cuatro casos, además del ya señalado como atípico, tienen el máximo de dispersión, es decir, que previsiblemente sus Alteri viven en localidades alejadas, ya sea del país o del extranjero, con más distancia entre sí, o sin concentrarse con claridad en alguna específica.

Estos indicadores también presentan variaciones cuando se analiza su interacción con diferentes atributos de los Egos. A partir de las descripciones espaciales precedentes y de los objetivos de este trabajo, resulta pertinente desglosarlos según Localidad, Grupo Principal de Ocupación, Posición en la Ocupación y Nivel educativo de los Egos. Los resultados se presentan de forma integrada en la Tabla 7.2 y las Figuras 7.7 y 7.8.

Los datos filtrados según la localidad de residencia de los Egos, a la vez confirman y precisan los hallazgos de la distribución de los Alteri en los diversos espacios, descrita en la sección anterior.

Los Egos de Moroleón tienden a poseer redes geográficamente más cercanas y más concentradas en un área limitada, confirmándose el peso de su campo local. Los de Uriangato incorporan Alteri que viven a mayor distancia, lo que confirma la preponderancia de su campo translocal, pero a partir del índice Ego-Alt-Alt se descubre que viven relativamente cercanos entre sí, es decir en un área reducida o en unas pocas localidades.

Los de Villa Hidalgo, además de contar con una proporción más elevada de Alteri que habitan más lejos de la localidad, también los presenta distribuidos en un área territorial más extensa. Esto es congruente con el volumen de actores en su campo transnacional, del que ahora puede saberse que geográficamente es más amplio y con una dispersión mayor que los de Moroleón y Uriangato.

Respecto a los grupos principales de ocupación, es posible confirmar que tanto los maquiladores en su propio domicilio (Artesanos) como los obreros de la confección (Operadores) anclan fuertemente sus redes en el espacio local, a muy poca distancia de Ego y en áreas de extensión muy limitada o en localidades muy específicas. Los Empresarios (Directores y gerentes) y los propietarios de comercios localizan sus redes a una distancia por debajo de la media, pero en cambio llegan a localidades más lejanas y dispersas entre sí.

Tabla 7.2 – Índices de geodispersión de las redes personales según atributos seleccionados de los Egos.

Atributos de Ego		Índice de Geodispersión	
		Ego-Alt	Ego-Alt-Alt
Localidad	Uriangato	2.7013	0.4665
	Moroleón	2.7063	0.3799
	Villa Hidalgo	3.0384	0.6718
	Total	2.8153	0.5061
Grupo Principal de ocupación	Directores y gerentes	2.7346	0.5487
	Comerciantes	2.7802	0.5914
	Empleados de ventas	3.1579	0.5339
	Artesanos	2.6945	0.4351
	Operadores	2.7349	0.4287
	Total	2.8153	0.5061
Posición en la ocupación	Trabajadores Subordinados	2.8656	0.4547
	Empleadores	2.8768	0.6389
	Trabajadores Independientes	2.6738	0.4365
	Total	2.8153	0.5061
Rango de escolaridad	Sin estudios	1.8576	0.5298
	Primaria	3.3150	0.7141
	Secundaria	2.6511	0.4269
	Bachillerato/Técnico	2.8337	0.4807
	Licenciatura	2.8841	0.4786
	Total	2.8153	0.5061

Se confirma el alto volumen del campo translocal estatal para los Empleados de ventas, dado que este grupo alcanza las mayores distancias de los Alteri respecto a los Egos, pero se sabe que tiende a concentrarse en menos localidades o en un área menos amplia que los de Empresarios y Comerciantes.

Respecto a la posición en la ocupación, el indicador Ego-Alt-Alt es consistente con el volumen de Alteri que tienen los Trabajadores Subordinados y los Independientes en el campo local. No obstante, el indicador Ego-Alt muestra que los primeros alcanzan distancias considerablemente mayores que los segundos, aunque evidentemente con una dispersión muy baja. Se confirma

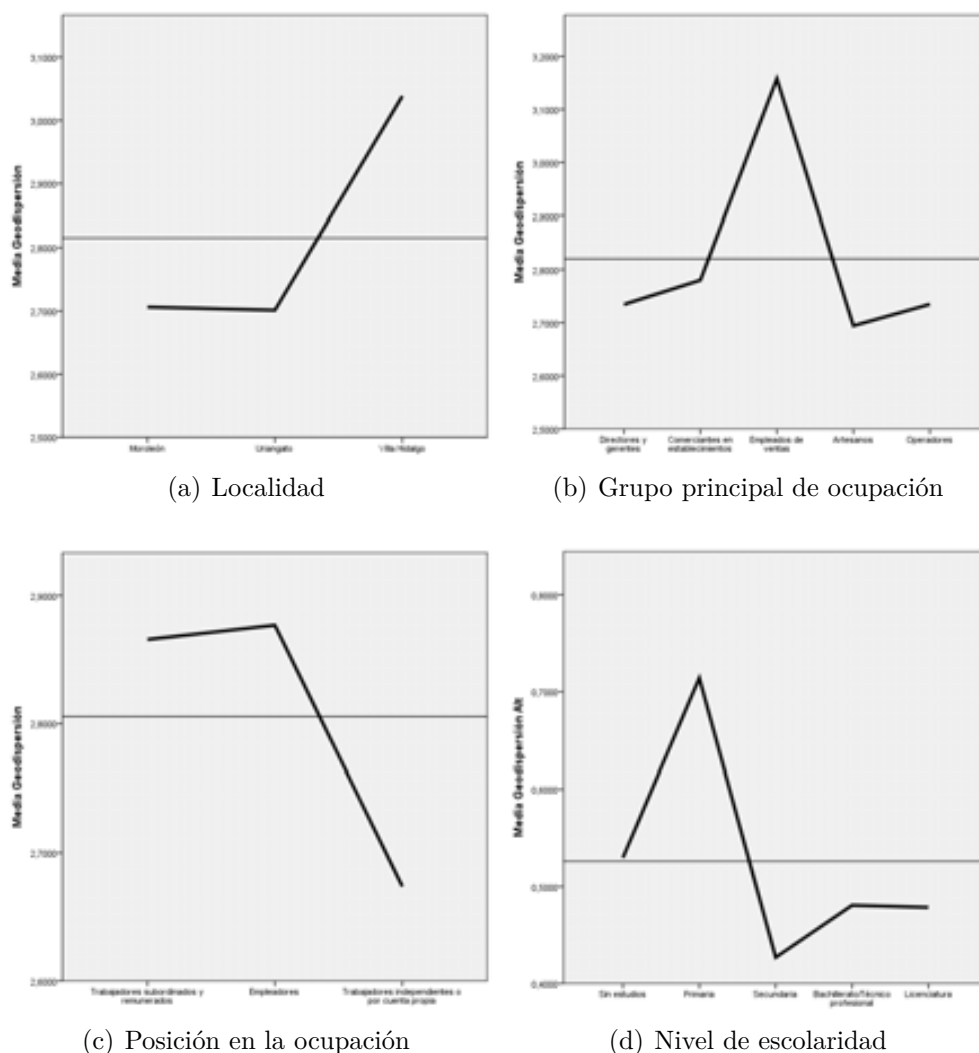


Figura 7.7 – Índice Ego-Alt de geodispersión de las redes personales según atributos seleccionados de los Egos. Medias.

también que los Empleadores, cuyo campo transnacional es ligera, pero significativamente mayor y además tienen un volumen interestatal de contactos más elevado, llegan a distancias más lejanas y claramente a localidades geográficamente más dispersas.

Finalmente, por los contrastes sugeridos en el apartado anterior, se ha incluido la variable del nivel educativo de los Egos. Ahora puede saberse que el pronunciado volumen de Alteri en el espacio local de las personas sin estudios, en efecto se ubica a poca distancia de su residencia habitual, aunque con una dispersión levemente por encima de la media. También aparece reflejado el relevante campo transnacional para las personas con nivel de primaria,

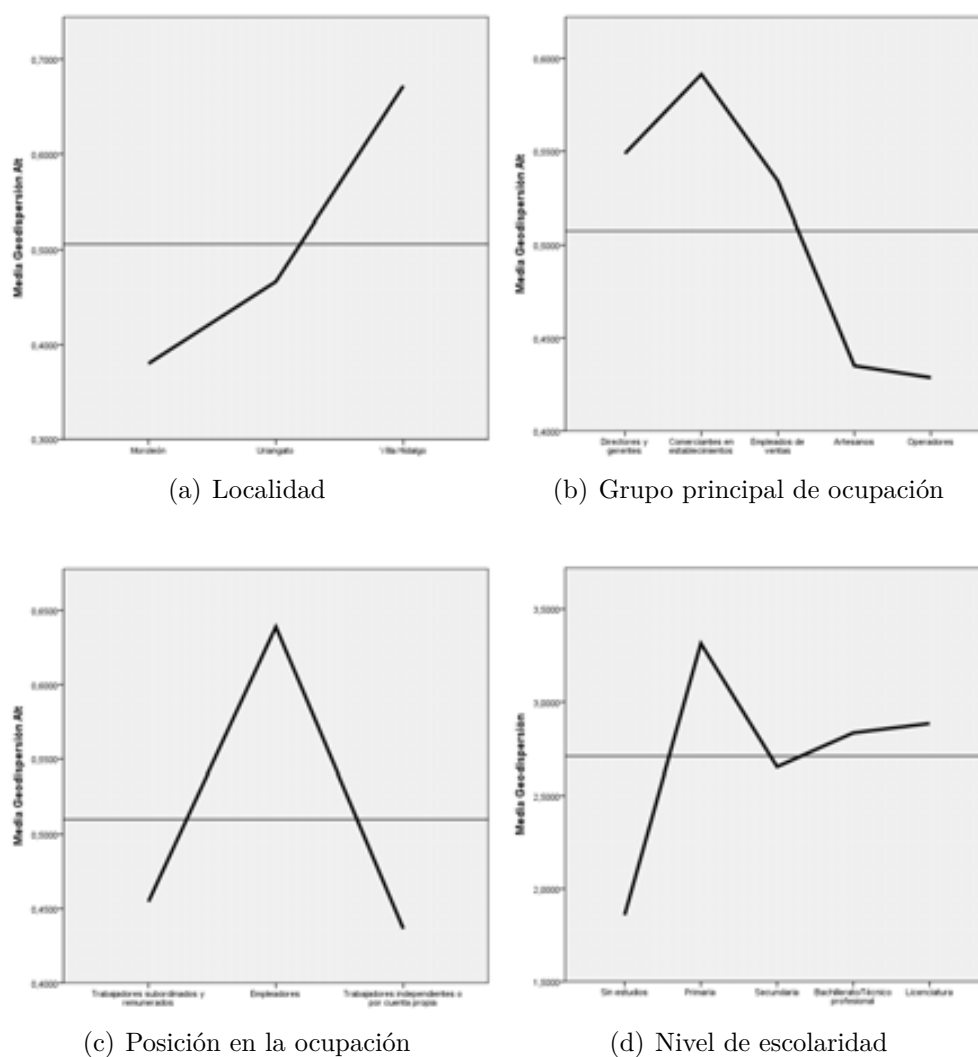


Figura 7.8 – Índice Ego-Alt-Alt de geodispersión de las redes personales según atributos seleccionados de los Egos. Medias.

corroborándose que tienen Alteri localizados a mayores distancias y también con una dispersión claramente mayor a la del resto.

Los datos que en la sección anterior señalaron la importancia de los campos translocal estatal y nacional para los Egos con bachillerato y licenciatura, se confirman por el índice Ego-Alt que refleja la presencia de Alteri a mayores distancias, pero se matizan por el Ego-Alt-Alt, que significa una dispersión mínima, lo que puede interpretarse como la concentración de los Alteri en localidades muy concretas o en una zona relativamente restringida.

En resumen, el uso de los Índices de Geodispersión es consistente y complementario a la forma más tradicional y directa de analizar la localización de las redes personales. Su principal aportación consiste en introducir la información geográfica en forma de coordenadas y distancias, con lo que es posible incorporar al análisis diversas cualidades que de otra manera no pueden revelarse: por ejemplo, las variaciones que puede significar el hecho de clasificar a los contactos dentro del ámbito estatal sin tener en cuenta la extensión territorial de la entidad federativa; o a los del campo transnacional sin considerar que posiblemente representen una comunidad enclavada en una zona o localidad concreta, o por el contrario, que se trate de actores dispersos en puntos muy distantes entre sí.

Adicionalmente, al tratarse de indicadores contruidos desde una concepción reticular, es posible potenciar su interpretación a través del Análisis de Redes Sociales, que es justamente de lo que se ocupa la siguiente sección.

7.4. Geolocalización

Las dos formas de estudiar los datos que han sido expuestas en este capítulo, dan cuenta tanto de la distribución de los Alteri en los diferentes espacios, como de su distancia y dispersión en términos geográficos, pero en un nivel que aún no permite apreciar cómo se materializan estas relaciones en el territorio. Para ello es necesario recurrir a una estrategia diferente de análisis, que consiste en la geolocalización de las redes personales.

Los recursos metodológicos y técnicos utilizados con tal finalidad en esta tesis, han sido descritos en la Sección 4.6. En este apartado es necesario señalar concretamente que, tal como se adelantó al describir los índices de geodispersión, las posiciones de los nodos sólo llegan a ser determinadas con un alcance superior al del nivel de localidad o municipio: por lo tanto, todos los actores que habitan en una misma localidad aparecen superpuestos en el gráfico, sin que aquí se utilice algún criterio de agrupación para distinguir visualmente sus posibles concentraciones.

Así pues, en este apartado el énfasis visual hace referencia a los lugares o localidades donde los Alteri tienen presencia y no al volumen o intensidad

de la misma, aunque en cada caso se adjuntan las tablas de frecuencias que permiten conocer esta información y, cuando es relevante, se hace referencia a ella en el texto.

El alcance de esta sección se limita al atributo de pertenencia de los Egos a las tres localidades bajo estudio, ya que, como ha quedado establecido en las secciones precedentes, esta característica es precisamente la que permite establecer mayores diferencias en cuanto a la composición de los campos espaciales en que se distribuyen los Alteri.



Figura 7.9 – Geolocalización de las redes personales de los 75 Egos entrevistados. Los nodos y lazos de Moroleón se representan en color verde, los de Uriangato en azul y los de Villa Hidalgo en rojo.

En la Figura 7.9 se representa la distribución espacial de todos los Alteri nombrados por los 75 Egos entrevistados. A efectos de claridad descriptiva de los diferentes espacios y su configuración en las localidades estudiadas, se procedió a descomponerlo en diversas particiones reticulares, que a continuación se describen e interpretan por separado.

Moroleón

La distribución de las redes personales de los trabajadores de Moroleón en los campos translocal y transnacional se presenta en la Tabla 7.3 y de manera gráfica en la Figura 7.10.

De los 750 Alteri en las redes de los 25 entrevistados en esta ciudad, 136 (18.13%) habitan en el campo translocal estatal. No obstante, tal como se aprecia en la Tabla 7.3, 89 de ellos viven en el municipio de Uriangato, que como ya se sabe, está plenamente conurbado con el de Moroleón.



(a) Campo translocal estatal



(b) Campo translocal nacional



(c) Campo transnacional

Figura 7.10 – Geolocalización de las redes personales de los trabajadores/as de Moroleón.

En esta investigación se hace prevalecer el criterio de división política, por lo que estos actores se consideran parte del espacio translocal estatal, decisión

que permite diferenciar la composición dentro de la zona metropolitana. Estos 89 actores representan el 11.9 por ciento del total de Alteri nombrados por los Egos de Moroleón.

Tabla 7.3 – Distribución geográfica de los contactos personales según espacio y localidad. Moroleón.

Espacio	Localidad	Frecuencia	%
Translocal estatal	Acámbaro, Guanajuato, México	2	1,5 %
	Celaya, Guanajuato, México	3	2,2 %
	Guanajuato, Guanajuato, México	1	,7 %
	Irapuato, Guanajuato, México	2	1,5 %
	León, Guanajuato, México	7	5,1 %
	Salamanca, Guanajuato, México	6	4,4 %
	Salvatierra (El Sabino), Guanajuato, México	1	,7 %
	Salvatierra, Guanajuato, México	1	,7 %
	Silao, Guanajuato, México	1	,7 %
	Uriangato, Guanajuato, México	89	65,4 %
	Valle de Santiago, Guanajuato, México	5	3,7 %
	Yuriria (Cerano), Guanajuato, México	2	1,5 %
	Yuriria, Guanajuato, México	16	11,8 %
	Total	136	100,0 %
Translocal nacional	Apodaca (Santa Rosa), Nuevo León, México	1	1,9 %
	Cuitzeo, Michoacán, México	3	5,7 %
	Cuitzeo (San Agustín del Pulque), Michoacán, México	1	1,9 %
	Culiacán, Sinaloa, México	2	3,8 %
	Ensenada, Baja California, México	1	1,9 %
	Guadalajara, Jalisco, México	4	7,5 %
	Huiramba (Tupátaro), Michoacán, México	1	1,9 %
	Mexicali, Baja California, México	2	3,8 %
	México, DF, México	9	17,0 %
	Monterrey, Nuevo León, México	1	1,9 %
	Morelia, Michoacán, México	12	22,6 %
	Pátzcuaro, Michoacán, México	2	3,8 %
	Querétaro, Querétaro, México	10	18,9 %
	Santa Ana Maya, Michoacán, México	1	1,9 %
	Tijuana, Baja California, México	1	1,9 %
	Toluca, Estado de México, México	1	1,9 %
	Uruapan, Michoacán, México	1	1,9 %
	Total	53	100,0 %
Trasnacional	Chicago, Illinois, EEUU	1	5,0 %
	Dover, Delaware, EEUU	3	15,0 %
	Guatemala, Guatemala	3	15,0 %
	Los Angeles, California, EEUU	1	5,0 %
	Navasota, Texas, EEUU	2	10,0 %
	Newark, Nueva Jersey, EEUU	1	5,0 %
	Raleigh, Carolina del Norte, EEUU	3	15,0 %
	Sacramento, California, EEUU	6	30,0 %
	Total	20	100,0 %

Los 47 Alteri restantes se distribuyen en diez municipios circunvecinos. Otra proporción significativa (18 actores) vive en la cabecera municipal de Yuriria o en alguna de sus comunidades. Es importante señalar que, junto con Moroleón y Uriangato, Yuriria forma parte de la llamada Zona Metropolitana del sur de Guanajuato, aunque en realidad se localiza a cerca de diez kilómetros de

ellas. Otras concentraciones menos representativas aparecen en León, que es la ciudad más alejada entre las nombradas (122 kilómetros en línea recta), Salamanca y Valle de Santiago.

Por otra parte, su espacio translocal nacional se compone de 53 personas y está fuertemente concentrado en las regiones centro y centro - occidente, pero con presencia en las tres ciudades más importantes del país: La ciudad de México (9 Alteri), Guadalajara (4) y Monterrey (1). Hay además concentraciones de mediana magnitud en las principales ciudades de sus estados vecinos, Morelia, en Michoacán, con 12 contactos y Querétaro, en la entidad del mismo nombre, con diez.

Su punto más lejano, donde se ubica una sola persona, es Tijuana, Baja California, situado a más de dos mil kilómetros en línea recta. En esa misma entidad hay dos contactos en Mexicali y uno en Ensenada. Otro punto, un poco menos lejano, que destaca a la izquierda del mapa, es Culiacán, Sinaloa (821.4 kilómetros), en donde habitan dos Alteri.

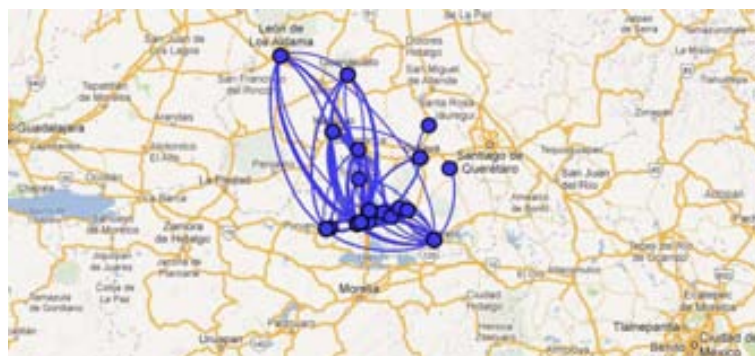
Su campo transnacional está compuesto por 20 personas, ubicadas en varias ciudades de la costa Este de los Estados Unidos y, en el otro extremo, en el estado de California, donde se concentran siete de ellos. Hay dos Alteri en el sur, en el estado de Texas, y otro en el norte, en Chicago. Aparece también la presencia de tres contactos en la ciudad capital de Guatemala.

Uriangato

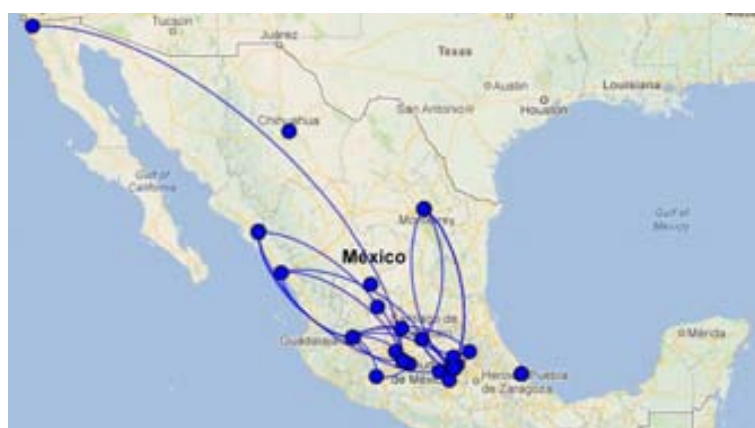
De los 204 Alteri correspondientes al espacio translocal estatal de los Egos de Uriangato, que por cierto es el de mayor volumen entre las tres localidades (27.2 % del total), 138 viven en el vecino Moroleón. Esta cifra representa el 67.6 por ciento de este ámbito y el 18.4 del total en sus redes, lo que se ubica por encima del 11.9 por ciento de personas de Uriangato que fueron citadas en las redes de los Egos de Moroleón.

Como se desprende de la Tabla 7.4 y la Figura 7.11 (a), el resto de los contactos se dispersa en doce municipios, con una concentración importante (23) en Yuriria y sus localidades, es decir en la zona metropolitana, así como otras menores en Acámbaro y en Salvatierra. En los municipios relativamente

más lejanos como León y Guanajuato, se ubican solamente tres y cinco contactos respectivamente.



(a) Campo translocal estatal



(b) Campo translocal nacional



(c) Campo transnacional

Figura 7.11 – Geolocalización de las redes personales de los trabajadores/as de Uriangato.

El mapa de la Figura 7.11 (b) permite apreciar que el campo nacional, donde se localizan 58 Alteri, es más disperso que el de Moroleón. Si bien el punto más lejano es también la ciudad de Tijuana, en la red se incluyen

Tabla 7.4 – Distribución geográfica de los contactos personales según espacio y localidad. Uriangato.

Espacio	Localidad	Frecuencia	%
Translocal estatal	Acámbaro, Guanajuato, México	12	5,9 %
	Apaseo el Alto, Guanajuato, México	1	,5 %
	Celaya, Guanajuato, México	5	2,5 %
	Comonfort, Guanajuato, México	1	,5 %
	Guanajuato (El Charco), Guanajuato, México	1	,5 %
	Guanajuato, Guanajuato, México	4	2,0 %
	Irapuato, Guanajuato, México	4	2,0 %
	León, Guanajuato, México	3	1,5 %
	Moroleón, Guanajuato, México	138	67,6 %
	Salamanca, Guanajuato, México	2	1,0 %
	Salvatierra (San Pedro de los Naranjos), Guanajuato, México	1	,5 %
	Salvatierra, Guanajuato, México	8	3,9 %
	Santiago Maravatío, Guanajuato, México	1	,5 %
	Valle de Santiago, Guanajuato, México	1	,5 %
	Yuriria (Casacuarán), Guanajuato, México	1	,5 %
	Yuriria (Cerano), Guanajuato, México	9	4,4 %
	Yuriria (Ojos de agua de Cerano), Guanajuato, México	1	,5 %
	Yuriria, Guanajuato, México	11	5,4 %
	Total	204	100,0 %
Translocal nacional	Aguascalientes, Ags. México	1	1,7 %
	Apatzingán, Michoacán, México	1	1,7 %
	Chiconcuac de Juárez, Estado de México, México	2	3,4 %
	Chihuahua, Chihuahua, México	2	3,4 %
	Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México, México	3	5,2 %
	Cuernavaca, Morelos, México	1	1,7 %
	Culiacán, Sinaloa, México	2	3,4 %
	Guadalajara, Jalisco, México	6	10,3 %
	Jilotzingo, Estado de México, México	1	1,7 %
	Mazatlán, Sinaloa, México	1	1,7 %
	México, DF, México	4	6,9 %
	Monterrey, Nuevo León, México	6	10,3 %
	Morelia, Michoacán, México	15	25,9 %
	Puruándiro, Michoacán, México	2	3,4 %
	Querétaro, Querétaro, México	2	3,4 %
	Tijuana, Baja California, México	1	1,7 %
	Toluca, Estado de México, México	1	1,7 %
	Tulancingo, Hidalgo, México	1	1,7 %
	Tzitzio (Puerto la Pionia), Michoacán, México	1	1,7 %
	Veracruz, Veracruz, México	4	6,9 %
	Zacatecas, Zacatecas, México	1	1,7 %
	Total	58	100,0 %
Transnacional	Aurora, Illinois, EEUU	3	15,8 %
	Chicago, Illinois, EEUU	2	10,5 %
	Elgin, Illinois, EEUU	1	5,3 %
	Indianápolis, Indiana, EEUU	2	10,5 %
	Kennett Square, Pennsylvania, EEUU	1	5,3 %
	Lenoir city, Tennessee, EEUU	2	10,5 %
	Lincoln, Nebraska, EEUU	5	26,3 %
	Oxnard, California, EEUU	2	10,5 %
	Pelican rapids, Minnesota, EEUU	1	5,3 %
	Total	19	100,0 %

ciudades más lejanas entre sí, como Chihuahua al norte, Mazatlán en el pacífico o Veracruz en el Golfo. Sus principales concentraciones están en las ciudades de Morelia, Guadalajara y Monterrey; las dos primeras son importantes polos de desarrollo en la región centro - occidente y la tercera en el norte del país.

Hay personas conectadas con los Egos de Uriangato en el Distrito Federal y el Estado de México, así como en Querétaro, que destacan por su actividad industrial.

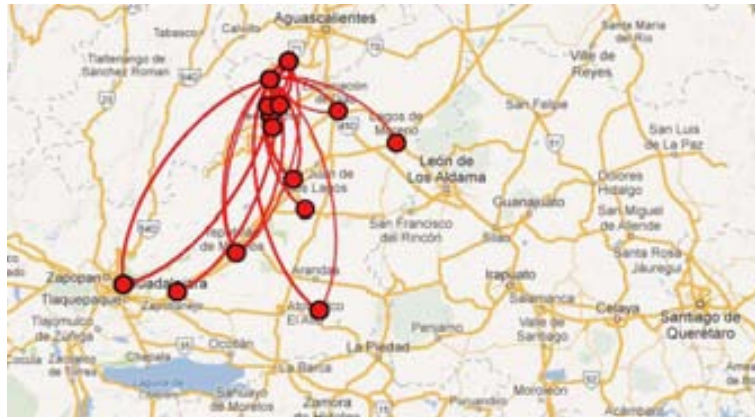
En relación con el campo transnacional, compuesto por 19 personas (una menos que Moroleón), a excepción de dos Alteri que viven en California y que claramente están bien interconectados con el resto, la tendencia es hacia una congregación en el noreste de los Estados Unidos. Seis de los contactos viven en la zona de Chicago-Aurora-Elgin en el estado de Illinois, y cinco más en Nebraska. El punto más alejado es Pelican Rapids, en Minnesota.

Villa Hidalgo

La Tabla 7.5 contiene los datos relativos a la ubicación geográfica de los Alteri de los trabajadores de Villa Hidalgo, municipio del que debe recordarse que se localiza en otra entidad federativa, Jalisco, pero colindante en su parte norte con el Estado de Guanajuato, en el que se ubican Uriangato y Moroleón. Su volumen de Alteri en este ámbito translocal estatal es considerablemente menor que el de aquellos, pues únicamente consta de 68 personas, que representan el 9.1 por ciento de los incluidos en sus 25 redes.

Más de la mitad de ellos (38) se concentran en el colindante municipio de Teocaltiche, principalmente en la cabecera municipal, pero también en tres de sus comunidades. La otra ciudad en donde vive un número relativamente notable de Alteri (13) es Guadalajara, la capital del estado y el punto más lejano alcanzado en este ámbito, a 137 kilómetros en línea recta. El resto se dispersan en siete municipios más, sobre todo de la región conocida como Los Altos de Jalisco.

En localidades de otros estados de la república viven cien personas, el 13.3 por ciento de sus Alteri. Si bien es cierto que, como se aprecia en la Figura 7.12 (b), hay presencia de contactos en varias ciudades del norte y el oeste del país, como Hermosillo en Sonora, la fronteriza Piedras Negras en Coahuila, La Paz en Baja California sur o Monterrey, ésta se reduce a un contacto en cada una de las tres primeras y dos en la última.



(a) Campo translocal estatal



(b) Campo translocal nacional



(c) Campo transnacional

Figura 7.12 – Geolocalización de las redes personales de los trabajadores/as de Villa Hidalgo.

De modo que el campo translocal nacional, en realidad tiende a concentrarse en el centro del territorio de la república mexicana, particularmente en Aguascalientes, donde habitan 66 de las 100 personas nombradas en este ámbito y cuya ciudad capital se ubica a 45 minutos de Villa Hidalgo. La siguiente ciudad en magnitud de concentración es el Distrito Federal, con 14 Alteri.

El volumen de contactos en el extranjero es de más del triple que los de Moreleón y Uriangato, pues consiste de 65 personas, mientras aquellos tienen 20 y 19 respectivamente. Además, como se aprecia en el mapa 7.12 (c), claramente tiene una presencia más extendida en la Unión Americana, al colocar nodos en 16 ciudades de nueve estados, desde Arizona y Texas en el sur, Illinois y Washington más al norte, California al oeste y las Carolinas en el este.

Su contacto más alejado se ubica en Olympia, Washington. Hay concentraciones importantes de Alteri en Myrtle Beach, Carolina del Sur, donde habitan 16; Chicago y Houston, con siete cada uno; así como Los Ángeles y Sacramento, en California, además de Raleigh, Carolina del Norte, con seis.

En resumen, los grafos y la información específica sobre la ubicación territorial de los contactos personales de los trabajadores de cada una de las tres localidades, complementan la información de la clasificación ordinal de espacios y de los índices de geodispersión, ilustrando con toda claridad la forma en que las redes se materializan en el espacio. La representación y el reconocimiento visuales de lo que se denomina como la geografía de la red personal demuestran ser herramientas analíticas eficientes para comprender mejor la naturaleza de las relaciones sociales.

7.5. Conclusiones del capítulo

La combinación de tres estrategias analíticas complementarias permitió, primero, referenciar tipológicamente la ubicación de la red en torno al espacio donde habita Ego; después, asignar un sentido de magnitud a través del cálculo de la dispersión/concentración de los contactos; y finalmente, incorporar las coordenadas geográficas como atributo de los nodos en un grafo

Tabla 7.5 – Distribución geográfica de los contactos personales según espacio y localidad. Villa Hidalgo

Espacio	Localidad	Frecuencia	%
Translocal estatal	Ayotlán, Jalisco, México	5	7,4 %
	Encarnación de Díaz, Jalisco, México	2	2,9 %
	Guadalajara, Jalisco, México	13	19,1 %
	Jalostotitlán (Santo Toribio), Jalisco, México	2	2,9 %
	Lagos de Moreno, Jalisco, México	2	2,9 %
	San Miguel el Alto, Jalisco, México	1	1,5 %
	Teocaltiche (El Soyatal), Jalisco, México	4	5,9 %
	Teocaltiche (La calera), Jalisco, México	5	7,4 %
	Teocaltiche (Mechoacanejo), Jalisco, México	6	8,8 %
	Teocaltiche, Jalisco, México	23	33,8 %
	Tepatitlán, Jalisco, México	2	2,9 %
	Zapotlanejo, Jalisco, México	3	4,4 %
	Total	68	100,0 %
Translocal nacional	Aguascalientes (El Salitre), Ags., México	11	11,0 %
	Aguascalientes (El taray), Ags., México	18	18,0 %
	Aguascalientes (San Pedro Cieneguilla), Ags., México	1	1,0 %
	Aguascalientes, Ags. México	36	36,0 %
	Apulco (Tenayuca), Zacatecas, México	1	1,0 %
	Cuautepec de Hinojosa, Hidalgo, México	2	2,0 %
	Hermosillo, Sonora, México	1	1,0 %
	La Paz, Baja California Sur, México	1	1,0 %
	México, DF, México	14	14,0 %
	Monterrey, Nuevo León, México	2	2,0 %
	Moroleón, Guanajuato, México	4	4,0 %
	Piedras Negras, Coahuila, México	1	1,0 %
	San Luis Potosí, San Luis Potosí, México	2	2,0 %
	Toluca, Estado de México, México	1	1,0 %
	Uriangato, Guanajuato, México	2	2,0 %
	Zacatecas, Zacatecas, México	3	3,0 %
	Total	100	100,0 %
Transnacional	Austin, Texas, EEUU	2	3,1 %
	Chicago, Illinois, EEUU	7	10,8 %
	Columbia, Carolina del sur, EEUU	1	1,5 %
	Dallas, Texas, EEUU	2	3,1 %
	Denver, Colorado, EEUU	2	3,1 %
	Houston, Texas, EEUU	7	10,8 %
	Las vegas, Nevada, EEUU	2	3,1 %
	Los Angeles, California, EEUU	6	9,2 %
	Mesquite, Texas, EEUU	1	1,5 %
	Myrtle Beach, Carolina del sur, EEUU	16	24,6 %
	Olympia, Washington, EEUU	1	1,5 %
	Phoenix, Arizona, EEUU	3	4,6 %
	Raleigh, Carolina del Norte, EEUU	6	9,2 %
	Sacramento, California, EEUU	6	9,2 %
	San Francisco, California, EEUU	2	3,1 %
	San José, California, EEUU	1	1,5 %
	Total	65	100,0 %

reticular georreferenciado, para visualizar e interpretar territorialmente los dos indicadores anteriores.

A partir de la evidencia disponible, resulta procedente aceptar la *Hipótesis de Localización: las redes personales de los trabajadores de la industria del vestido están fuertemente concentradas en sus respectivas localidades, pero con importantes nexos externos a ellas en los espacios translocal y transnacional.*

Esta localización ciertamente adquiere diversos matices, que se distinguen sobre todo en función de la población de residencia de los Egos, pero también a sus características de estatus ocupacional y de otros atributos, como el sexo o el nivel educativo.

Los trabajadores de las tres localidades muestran conexiones con otros polos de desarrollo en la región y con las ciudades más importantes de la República. En el caso concreto de Uriangato y Moroleón queda de manifiesto su mutua codependencia productiva, desde luego influenciada por su proximidad geográfica y vocación industrial común; mientras que respecto a Villa Hidalgo se ha evidenciado su identificación relacional con la ciudad de Aguascalientes, con mayor claridad que la que sostiene con otras en su propia región o entidad federativa.

La importancia y magnitud de los tres campos geográficos aparece diferenciada en las tres poblaciones altamente especializadas: mientras que para Moroleón tiene mayor representatividad el campo local, para Uriangato la tiene el translocal y para Villa Hidalgo el transnacional.

Los Empresarios y Comerciantes, Empleadores en general, tienden a ver reducido su espacio local, por efecto de la extensión de sus redes en el territorio regional y nacional, que es más reducida para los Trabajadores Asalariados e Independientes. No obstante, los Empleados de ventas poseen redes geográficamente más dispersas, lo mismo que las personas que cuentan solo con educación primaria; factor que puede asociarse al tipo de migración transnacional no calificada en las poblaciones que se estudian.

En el siguiente capítulo se retomará el tema de la localización de los contactos personales, esta vez para analizar la contribución específica que cada espacio aporta al volumen del CS accedido por los Egos.

Estimación del Capital Social a través del MRPO

8.1. Introducción

EN el Capítulo 5 se expusieron los resultados de la aplicación de un GP específicamente adaptado con el fin de estimar el CS en la zona metropolitana que conforman dos de las tres poblaciones que estudiamos en esta tesis. Entonces se demostró que el MGP resultó adecuado para lograr dicho objetivo y permitió comprobar algunas de las hipótesis planteadas.

No obstante, también se señalaron determinados factores que, desde nuestro planteamiento, constituyen limitaciones analíticas de esa aproximación. La más notoria tiene que ver con que, a pesar de que una base teórica central del MGP se fundamenta explícitamente en la noción de que el CS radica en las redes sociales, en sentido estricto no es posible analizar los datos de forma similar a cómo se ha venido haciendo con la muestra de redes personales en los capítulos precedentes; es decir, por medio de los métodos y técnicas propias del ARS.

Previamente, en el Capítulo 4 se argumentó que resulta técnicamente posible asumir una alternativa metodológica que concilie o combine las aproximaciones reticular y posicional del CS. Básicamente, ésta consiste en añadir al ARP un componente que considere la idea de estructuración jerárquica piramidal en los atributos ocupacionales de Egos y Alteri. Los datos relativos a estos atributos se tratan y analizan tal como si hubieran sido obtenidos a través de un GP, aunque evidentemente la forma de obtenerlos es distinta: en las redes, el entrevistado nombra primero a las personas (Generador

de nombres) y después informa sobre las categorías o atributos ocupacionales (Interpretador de nombres); en cambio, en el GP identifica y nombra primero las categorías o posiciones, y después a las personas que las ocupan. Aunque en ambos métodos se expresan relaciones Ego - Alter, suficientes para los objetivos que nos hemos trazado, en el de redes es posible, además, pasar al nivel de análisis de las relaciones Alter - Alter y atribuir las propiedades de las estructuras reticulares a los Egos.

Esta solución, a la que llamamos Método Reticular - Posicional, permite complementar los indicadores tradicionales del GP con otros ya conocidos y habituales en el ARS. Por ejemplo, en el caso de la composición, para atender a las dimensiones de homogeneidad y homofilia, las cuales el GP no considera, por tratarse de un instrumento que pone el énfasis en la diversidad; o eventualmente, aunque no se aborda de forma explícita en esta tesis, en el ámbito de la estructura, para analizar la interacción entre propiedades relacionales como la centralidad y los atributos ocupacionales, lo cual se hace posible al disponer de información reticular a partir de las relaciones Alter - Alter.

Así, el objetivo de este capítulo es describir el proceso y los resultados de la aplicación de este método dual a la muestra de redes personales ya conocida. La hipótesis general que se pretende demostrar, y que constituye la contribución metodológica y sustantiva de esta tesis, se refiere a la *complementariedad de vertientes analíticas relacionales* con el siguiente enunciado: *Las aproximaciones reticular y posicional, al ser teóricamente congruentes y metodológicamente complementarias entre sí, son susceptibles de ser integradas en un conjunto común de procedimientos para estimar el Capital Social Individual.*

La estructura del capítulo se compone de una descripción inicial del proceso de adquisición de estatus ocupacional por parte de los actores para, a continuación, pasar a discutir de forma simultánea tanto el paquete de medidas propuestas como el análisis de los indicadores de CS que éstas dan como resultado. Por último, compararemos los datos relevantes obtenidos tanto por el MRPO como por el MGP, antes de realizar una reflexión de conjunto.

8.2. El proceso de adquisición de estatus ocupacional

Una de las hipótesis relevantes conforme al encuadre teórico aquí asumido, consiste en suponer que *cuanto mejor sea su posición de origen, mayores serán las posibilidades de que los actores accedan y usen un mejor Capital Social*. Tal como fue propuesto originalmente por Lin (2001b), nos referimos a este postulado como la *Proposición de la fortaleza de la posición*. En nuestro caso se asume tanto en el plano de los actores individuales, como extendida al de los colectivos de trabajadores.

Conforme a esta proposición, se parte de la idea de que los actores sociales disponen de un estatus heredado o adscrito, que normalmente proviene o está representado por el de sus padres. Este nivel no solo constituye el punto de origen o referencia del el proceso de adquisición de estatus individual, sino que además *estará positivamente relacionado con el nivel que se logre en los momentos subsecuentes de la trayectoria*. En todo este proceso intervienen otros factores que desempeñan roles importantes, como el principio de homofilia, que refuerza la fortaleza de la posición; o el capital humano, relacionado tanto con la posición de origen, como con las posteriormente alcanzadas, así como con el CS en general (Lin, 2001b).

A partir de ello se deriva otro conjunto de hipótesis específicamente relacionadas a este proceso de adquisición de estatus, que serán verificadas en esta sección. La primera consiste en que, considerando las especificidades de las poblaciones que estudiamos, *las trayectorias de los actores presentan patrones identi cables comunes, según el grupo de ocupación en que actualmente se desempeñan*. La segunda establece que *en estos patrones se mantendrá la constante de que mientras mayor sea el estatus ocupacional adscrito, mayores serán también el de la primera ocupación y, en consecuencia, el de la ocupación actual*; finalmente, suponemos que *existe una relación positiva entre el capital humano (representado por el nivel de escolaridad) y el estatus socioeconómico de su ocupación, en los diferentes momentos de su trayectoria*.

A fin de verificar estos supuestos, en la Entrevista Reticular Egocentrada (EgoNet) se introdujeron diversas preguntas que permitieron identificar, además de la información sobre nivel educativo, hasta cuatro momentos en

la trayectoria ocupacional de los Egos (ver Anexo D), que se codificaron de acuerdo a su puntuación en el Índice de Estatus Socioeconómico (ISEI).

El primero de estos cuatro momentos es el estatus adscrito que, como se ha dicho, corresponde al de la ocupación del padre (o de la madre, en los casos en que el estatus de ella sea mayor, o bien se trate de una familia monoparental a su cargo). Los otros tres momentos definen igual número de posibilidades de trayectorias: (i) la de un solo momento, que significa que la ocupación actual de Ego es también la primera y única. En esta situación están 31 de los 75 casos que analizamos; (ii) la de dos momentos, en donde los informantes tuvieron una sola ocupación anterior y diferente a la actual, lo que ocurre en 25 de los casos; y (iii) la de tres o más momentos, que implica dos o más ocupaciones anteriores y diferentes a la actual (de las que aquí sólo registramos la primera que tuvo en su vida laboral, la inmediatamente anterior a la actual, y por supuesto esta última). En este caso se encuentran los 19 informantes restantes.

Los desplazamientos horizontales en trabajos o empleos diferentes, pero en los que se desempeñó la misma actividad, se toman como constantes al no implicar variación de estatus. Asimismo, no se ha considerado el factor de la duración de los momentos de las trayectorias o el tiempo transcurrido entre uno y otro.

La Tabla 8.1 muestra que existen correlaciones significativas, aunque débiles, entre los niveles de estatus en los momentos iniciales y final de las trayectorias. El estatus adscrito está asociado positivamente con el de la primera ocupación, así como con el de la ocupación actual de Ego. Del mismo modo, la primera ocupación también correlaciona, incluso más fuertemente, con el estatus actual.

Como se ha mencionado, resulta impreciso suponer una relación determinista simple entre estas variables, debido a que en el proceso de adquisición de estatus entran en juego, además de los recursos de red asociados a la posición de inicio, otros factores de diversa índole asociados tanto a la movilización eficiente de los recursos sociales por parte de Ego, como a otros mecanismos de carácter macro, como serían los relativos al mercado de trabajo; y también micro, como las decisiones de los actores y la generación de otros tipos de capital, como por ejemplo el humano, representado en la educación formal y la posesión de otras habilidades o competencias.

Tabla 8.1 – Correlaciones entre el estatus adscrito, inicial y actual de los Egos en la muestra

		Estatus ocupacional (ISEI)		
		Adscrito	Primera ocupación	Ocupación actual
Adscrito	Corr.de Pearson	1	.339**	.243*
	Sig. (bilateral)		0.003	0.036
	N	75	75	75
Primera ocupación	Corr.de Pearson	.339**	1	.421**
	Sig. (bilateral)	0.003		0
	N	75	75	75
Ocupación actual	Corr. de Pearson	.243*	.421**	1
	Sig. (bilateral)	0.036	0	
	N	75	75	75

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Veamos ahora la influencia entre los niveles de estudios como expresión del capital humano y los niveles de ocupación. El alcance de esta investigación únicamente permite observar la interacción entre los niveles de estatus ocupacional y los rangos de educación de los Egos. Tal como se muestra en la Tabla 8.2, salvo para el caso de los rangos de *Sin estudios* y *Primaria*, se demuestra el supuesto de que el estatus adscrito tiende a ser mayor, cuanto más alto es el nivel educativo de los Egos. Por su parte, los promedios de los niveles de estatus de la primera ocupación y de la actual se incrementan constantemente conforme aumenta el rango de estudios de los entrevistados.

El supuesto es que la correspondencia entre los niveles de estatus iniciales y el actual, en términos generales no son fuertes debido a que los diferentes grupos ocupacionales presentan modalidades diferenciadas en sus respectivos procesos de adquisición de estatus, que se materializan en las trayectorias.

Para verificarlo se presenta una serie de tablas que recogen, para cada uno de los colectivos de trabajadores, las puntuaciones de estatus de los diferentes momentos de la trayectoria para cada actor individual. Las configuraciones generales también se describen a partir de los grafos contenidos en la Figura 8.1, que representan estas trayectorias.

Tabla 8.2 – Estatus ocupacional adscrito, inicial y actual, según rango de escolaridad de los Egos. Medias.

Rango de escolaridad		Estatus ocupacional (ISEI)		
		Adscrito	Primera	Actual
Sin estudios	Media	28.5	28	38.25
	N	4	4	4
	Desv. típ.	6.56	9.24	7.41
Primaria	Media	26.25	28.92	39.17
	N	12	12	12
	Desv. típ.	9.29	7.92	9.52
Secundaria	Media	36.1	30.6	40.7
	N	20	20	20
	Desv. típ.	13.66	10.14	7.92
Bachillerato/Técnico	Media	38.06	40.81	45.52
	N	31	31	31
	Desv. típ.	12.30	11.47	8.42
Licenciatura	Media	46.25	33.38	46.63
	N	8	8	8
	Desv. típ.	19.84	11.77	10.11
Total	Media	36.01	34.71	42.95
	N	75	75	75
	Desv. típ.	13.88	11.57	8.91

Los Directores y gerentes

En el caso de los Empresarios existe una tendencia para llegar a su nivel de estatus a través de movilidad vertical ascendente. De los quince casos, únicamente dos tienen su posición de inicio (el estatus de la ocupación del padre o la madre) en un nivel superior al que ellos ostentan actualmente; y otros dos son también hijos de Empresarios. El resto proviene de posiciones con estatus inferior, como los trabajadores agrícolas o artesanales.

No obstante, como se muestra en la Figura 8.1 (a), en siete de los casos la ocupación inicial representa un descenso en el nivel de estatus respecto a la posición adscrita, en cinco un ascenso y en tres más, un desplazamiento lateral. Además de otro tipo de procesos que probablemente influyan en este fenómeno, en las conversaciones con los entrevistados se advierte que en la cultura empresarial de las localidades está latente la idea de que es necesario comenzar desde abajo .

Conforme a la Tabla 8.3, solo tres de los Egos de este grupo llegaron a ser Empresarios de manera directa. El resto han tenido por lo menos una ocupación previa (7 casos) o una trayectoria más amplia (5 casos).

Tabla 8.3 – Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Directores y gerentes

Ocupaciones	Id Ego	Índice de Estatus Socioeconómico (ISEI)					
		Padre	Madre	Adscrito	Primera	Anterior	Actual
Una sola ocupación	MO14	87	56	87			56
	UR09	20	0	20			56
	VH16	56	56	56			56
	Total	54.33	37.33	54.33			56
Una ocupación inicial antes de la actual	MO17	23	0	23		43	56
	MO23	23	0	23		29	56
	MO25	56	36	56		20	56
	UR12	49	0	49		31	56
	UR16	23	0	23		32	56
	UR19	21	0	21		51	56
	UR22	36	36	36		32	56
	Total	33	10.29	33		34	56
Una o más ocupaciones entre la inicial y la actual	UR02	21	32	32	32	49	56
	VH04	23	36	36	32	43	56
	VH11	21	0	21	20	56	56
	VH12	23	0	23	23	43	56
	VH22	66	66	66	43	66	56
	Total	30.8	26.8	35.6	30	51.4	56
Total		36.53	21.2	38.13	30	41.25	56

Los Comerciantes

En cambio, en el estatus actual de los Comerciantes se advierte una importante tendencia de continuidad horizontal respecto al adscrito: siete de los quince Egos poseen puntuaciones similares en ambos, lo que significa que son también hijos de comerciantes. Solamente un actor tiene su posición inicial en la División de los Directores y gerentes, mientras que el resto las tienen en otras de menor estatus.

Sólo tres de los 15 Comerciantes experimentaron un descenso de estatus en su primera ocupación con respecto a la de su padre o madre, mientras que siete fueron movimientos ascendentes y cinco laterales.

Con los datos de la Tabla 8.4, se sabe que cuatro de los ocho Egos cuya única ocupación ha sido el comercio, son también hijos de Comerciantes; que de los otros cuatro que tuvieron una sola ocupación antes de la actual, para dos significó un descenso; uno conservó el estatus y otro más lo incrementó notablemente (aunque después descendió). Quienes tuvieron una trayectoria

Tabla 8.4 – Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Comerciantes

Ocupaciones	Id Ego	Índice de Estatus Socioeconómico (ISEI)					
		Padre	Madre	Adscrito	Primera	Anterior	Actual
Una sola ocupación	MO11	31	0	31			49
	MO22	39	0	39			49
	MO24	49	49	49			49
	UR07	49	0	49			49
	UR17	66	0	66			49
	UR21	49	49	49			49
	VH18	23	49	49			49
	VH20	23	0	23			49
	Total	41.13	18.38	44.37			49
Una ocupación inicial antes de la actual	MO10	49	0	49		32	49
	UR24	49	49	49		32	49
	VH14	23	0	23		23	49
	VH24	49	49	49		68	49
	Total	42.5	24.5	42.5		38.75	49
Una o más ocupaciones entre la inicial y la actual	MO04	31	0	31	36	29	49
	UR15	32	0	32	34	20	49
	VH08	23	23	23	36	56	49
	Total	28.67	7.67	28.67	35.33	35	49
Total		39	17.87	40.73	35.33	37.14	49

más extensa (3 actores) son aquellos cuyas posiciones de inicio fueron las más bajas en promedio.

Los Empleados de ventas

En el grupo de los Empleados de ventas, representado en la Figura 8.1 (c) se advierte una agrupación de las actividades de los padres en torno al comercio (con tres propietarios) y a los servicios personales (uno de ellos con estatus mayor), y nueve de los entrevistados tienen su punto de adscripción en actividades que tienden a ubicarse en la base de la pirámide.

Tratándose de un segmento joven (26 años en promedio: el 80 por ciento son menores de 30 años), parece razonable que no muestre una clara movilidad. Ocho de los catorce Empleados tienen una trayectoria de un solo momento, es decir que la actual es su primera ocupación.

En el promedio total, la puntuación ISEI de este grupo de trabajadores sólo refleja un saldo de movilidad ascendente de poco más de cuatro puntos respecto al estatus adscrito. Es de notar, además, la presencia de un actor empleado de ventas con un ISEI inferior al resto, que trabaja por su cuenta como acomodador y anaquelero, con lo que su nivel es diferente al de aquellos con trato directo al cliente.

Tabla 8.5 – Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Empleados de ventas

Ocupaciones	Id Ego	Índice de Estatus Socioeconómico (ISEI)					
		Padre	Madre	Adscrito	Primera	Anterior	Actual
Una sola ocupación	MO02	49	49	49			43
	MO15	49	29	49			43
	MO16	21	0	21			43
	MO20	31	0	31			43
	UR14	49	0	49			43
	UR23	40	36	40			43
	VH10	23	0	23			43
	VH19	40	0	40			43
	Total	37.75	14.25	37.75			43
Una ocupación inicial antes de la actual	MO13	50	0	50		32	43
	UR01	21	32	32		20	43
	UR10	21	49	49		43	43
	VH17	23	0	23		23	43
	Total	28.75	20.25	38.5		29.5	43
Una o más ocupaciones entre la inicial y la actual	VH01	32	0	32	32	28	43
	VH21	22	36	36	21	23	30
	Total	27	18	34	26.5	25.5	36.5
Total		33.64	16.5	37.43	26.5	28.17	42.07

Los Artesanos

Los Artesanos, aunque también con trayectorias diversificadas, en general no muestran diferencias notables en el promedio de su estatus adquirido final respecto al adscrito. Cuatro de los catorce parten de una posición idéntica a la actual (hijos de padres Artesanos). Otros cuatro, con estatus heredado algo inferior, son también hijos de Artesanos, pero de otro tipo no relacionado a la rama textil y de la confección. Por fin, cuatro más reciben un estatus adscrito proveniente de actividades con mejor posición socioeconómica, tales como Comerciantes y Empresarios.

No obstante, para nueve de los Egos Artesanos el primer empleo significó un inicio más bajo en la escala de estatus que el de sus padres. Tres más comenzaron el mismo nivel y solamente dos tuvieron movilidad ascendente en ese momento de la inserción al mercado laboral.

Un acercamiento a la Tabla 8.6 permite apreciar la constante de que mientras menor sea el nivel de estatus adscrito promedio, más momentos incluyen las trayectorias.

Tabla 8.6 – Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Artesanos

Ocupaciones	Id Ego	Índice de Estatus Socioeconómico (ISEI)					
		Padre	Madre	Adscrito	Primera	Anterior	Actual
Una sola ocupación	MO03	49	49	49			36
	UR03	36	36	36			36
	UR11	56	56	56			36
	VH06	23	0	23			36
	Total	41	35.25	41			36
Una ocupación inicial antes de la actual	UR05	49	0	49		20	36
	UR20	40	0	40		40	36
	VH05	21	0	21		16	36
	VH07	23	0	23		16	36
	Total	33.25	0	33.25		23	36
Una o más ocupaciones entre la inicial y la actual	MO09	36	0	36	20	32	36
	MO12	21	0	21	25	32	36
	MO19	32	32	32	20	69	36
	UR13	36	0	36	29	32	36
	VH13	36	36	36	36	43	36
	VH25	23	0	23	20	32	36
	Total	30.67	11.33	30.67	25	40	36
Total		34.36	14.93	34.36	25	33.2	36

Los Operadores

Los Operadores de maquinaria industrial, por su parte, son un grupo que evidencia cierta movilidad vertical descendente a partir del estatus de adscripción, ya que en cinco de los 17 casos, el estatus actual es menor que aquél. En dos casos más, se trata de hijos cuyo padre o madre son, o fueron, también Operadores.

Tabla 8.7 – Adquisición de estatus ocupacional en las trayectorias de los Operadores de maquinaria industrial

Ocupaciones	Id Ego	Índice de Estatus Socioeconómico (ISEI)					
		Padre	Madre	Adscrito	Primera	Anterior	Actual
Una sola ocupación	MO05	21	0	21			32
	MO21	23	0	23			29
	UR04	23	0	23			32
	UR06	21	0	21			32
	UR08	49	36	49			32
	UR18	21	36	36			32
	VH02	16	16	16			32
	VH03	23	23	23			32
	Total	24.63	13.88	26.5			31.63
Una ocupación inicial antes de la actual	MO01	38	32	38		32	38
	MO06	32	0	32		20	32
	MO08	34	0	34		20	32
	MO18	32	36	32		20	32
	VH15	23	0	23		36	32
	VH23	21	0	21		43	32
	Total	30	11.33	30		28.5	33
Una o más ocupaciones entre la inicial y la actual	MO07	49	0	49	20	32	38
	UR25	49	0	49	20	29	32
	VH09	23	0	23	20	20	32
	Total	40.33	0	40.33	20	27	34
Total		29.29	10.53	30.18	20	28	32.53

El bloque más amplio de trabajadores con estatus actual similar (32 en ISEI) es de 14 Egos; dos más tienen un estatus ligeramente superior (38), lo que representó un ascenso intracategoría, ya que se trata de operarios calificados con funciones de supervisión; finalmente, hay un actor cuyo estatus actual es ligeramente inferior (29 en ISEI), puesto que se trata de un operador con menor cualificación.

Entre el estatus adscrito y la primera ocupación no hay movimientos laterales en la muestra, sino que ocho actores descendieron y nueve ascendieron. No obstante, en promedio, aquellos que han tenido una sola ocupación son los de menor estatus adscrito, mientras que los actores con trayectorias más amplias son quienes han descendido respecto al estatus de su padre o madre. Este segmento tampoco muestra una adquisición notable de estatus final respecto al adscrito.

Conclusiones parciales de los grupos o colectivos ocupacionales

Los resultados a partir de estos datos validan los supuestos o hipótesis esperados. Se verifica globalmente que las posiciones que se ocupan en las fases posteriores en la trayectoria, dependen de los estatus adscritos y además, que pese a ser diferenciadas en el plano individual, las trayectorias muestran determinadas tendencias dentro de los colectivos de Egos. Adicionalmente, se aprecia que el nivel de escolaridad de los individuos también se relaciona positivamente con el estatus de las ocupaciones.

No obstante, pese a que estos datos son obtenidos a partir de la muestra de redes personales, en realidad corresponden específicamente a la esfera de atributos de los Egos: es decir, que igualmente pueden obtenerse como información complementaria del GP tradicional, e incluso con una encuesta ordinaria. En la siguiente sección, en cambio, entran en juego los atributos de los Alteri.

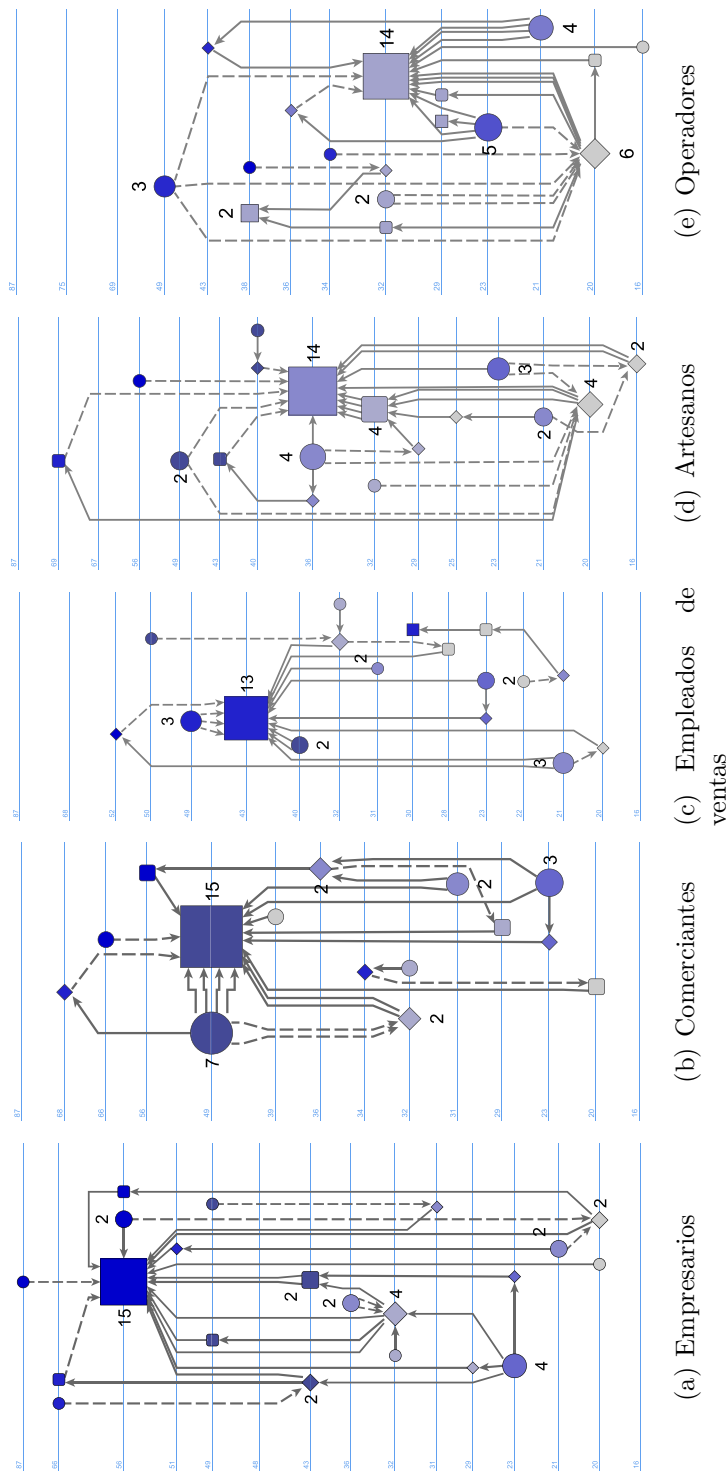


Figura 8.1 – El proceso de adquisición de estatus ocupacional.

La ocupación actual se representa con un cuadrado; la primera, con un cuadrado redondeado; la última, con un círculo. El tamaño de los nodos refleja el número de actores, y la intensidad de su color la División SINCO: un color más oscuro denota una posición más alta. El *layout* indica la posición en la escala ISEI. Las líneas continuas indican movilidad ascendente y las punteadas, descendente.

8.3. Indicadores posicionales de acceso al Capital Social

En este apartado analizaremos el comportamiento de los indicadores de acceso al CS, calculados conforme a la propuesta elaborada en la Sección 4.4. La idea de base es la obtención de resultados similares a los del MGP en el Capítulo 5, es decir, saber hasta qué punto dicho acceso se relaciona positivamente con el estatus ocupacional de los actores, verificando que *cuanto más alta sea su posición en la jerarquía ocupacional, mayor será su acceso potencial al Capital Social disponible en su red personal*.

Otro supuesto que tiene que ver con los mecanismos y recursos vinculados al CS es que las posiciones más elevadas favorecen el acceso a recursos diferenciados y no redundantes. Este supuesto encaja con la referencia hecha a los mecanismos con que se distribuye el CS: *cuanto más alta sea la posición de los actores, mayor será el Capital Social de tipo bridging al que acceden*.

De manera secundaria se expresan algunas hipótesis relativas a la distribución del CS respecto a otros atributos. Conforme a la *Proposición de la fortaleza de los lazos débiles*, se plantea el supuesto de que el CS se distribuye de forma diferenciada entre los actores, con base en el tipo de relación o la proximidad Ego - Alter. A partir de este planteamiento, el supuesto es que *cuanto más alta sea la posición del actor, mayor será el volumen de prestigio ocupacional que obtiene de los lazos débiles en su red*.

La hipótesis siguiente se refiere al acceso al CS conforme a los espacios geográficos. Suponemos la existencia de una relación inversa entre el estatus ocupacional y la concentración de los recursos potencialmente accesibles en el espacio local, de manera que *cuanto más alta sea la posición de un actor, mayor será la proporción de prestigio ocupacional que obtenga, proveniente de espacios diferentes al local*.

Resulta pertinente hacer notar que varios de los indicadores a los que aquí se recurre, se han descrito previamente en el MARP, aunque con otras denominaciones o formatos. No obstante, para propósitos ilustrativos de la complementariedad de métodos, en este capítulo se utilizan las denominaciones que corresponden al enfoque posicional.

Paralelamente a la descripción e interpretación de los datos, en los párrafos siguientes se señalan con mayor profundidad estas similitudes, así como las diferencias principales entre el MGP y el MRPO.

La cobertura de la muestra de ocupaciones

Una de estas diferencias, que conviene precisar previo al análisis de los indicadores, consiste en el abanico de ocupaciones que, en cada uno de los métodos, da cuenta de las conexiones posicionales del actor focal.

En tanto que el MGP implica utilizar un abanico relativamente pequeño, fijo y estandarizado de ocupaciones, definidas previamente y ubicadas en niveles diferenciados de la jerarquía ocupacional, para representar las posiciones de los contactos potenciales de los actores, en el MARP se conocen primero los contactos activos y reales de Ego y después las ocupaciones que desempeñan. Este conjunto de ocupaciones no se conoce o asigna de manera anticipada por el investigador, ni está sujeto a su control previo, sino que forma parte de los atributos de los Alteri.

Naturalmente, este hecho amplía de manera notable la gama de ocupaciones obtenidas e impacta en las escalas referentes al volumen, además de que implica un proceso de codificación más denso y complicado. Así, mientras en el MGP se utilizó un listado fijo de 20 ocupaciones, en las redes personales se obtuvieron 126 diferentes, que igualmente se distribuyen entre las nueve divisiones del SINCO y se extienden desde las de más alta cualificación, estatus y prestigio, hasta las más elementales. En principio ello significa una ventaja de *cobertura* en la pirámide ocupacional. El listado completo de estas ocupaciones y sus respectivas puntuaciones SIOPS e ISEI, está disponible en el Anexo E.

Las posiciones accedidas

Los datos que se obtienen a través de redes personales permiten y requieren desagregar el indicador de POT que se utiliza en el MGP, en cuatro indicadores por separado, que reflejan propiedades distintas de la configuración relacional: el de Posiciones *Totales* Accedidas, que en este caso es el número de Alteri

que desempeñan alguna ocupación, o el tamaño de la red (30 Alteri) menos las personas sin actividad económica; el número de las ocupaciones que son *Diferentes* entre sí (POD); las que son accedidas por Ego de manera interna en su mismo grupo ocupacional, es decir, las *Intraclase* (POI); y las que provienen de otros colectivos distintos, denominadas *Extraclase* (POE).

Estas medidas relativas al acceso a posiciones, así como las que corresponden al prestigio, se consignan en las Tablas 8.9, que contiene los coeficientes de correlación entre los diferentes indicadores de acceso al CS, y 8.8, que presenta sus proporciones medias conforme a los atributos ocupacionales de los Egos.

Nuestros datos confirman que existe una correlación positiva moderada débil entre el prestigio ocupacional de los Egos y sus POT. Esto significa que los colectivos de Egos con mayor prestigio ocupacional tienden a acceder a más posiciones totales, y que este volumen descende conforme lo hace su nivel de prestigio.

Cercanos a la cima de la pirámide se ubican los Empresarios, quienes como media contactan a casi 26 posiciones; mientras en la base están los Operadores de maquinaria industrial, con 21. Los Comerciantes se ubican muy cerca de los Directores y gerentes, en tanto que Artesanos y Empleados de ventas mantienen cifras muy similares, de poco más de 22 posiciones.

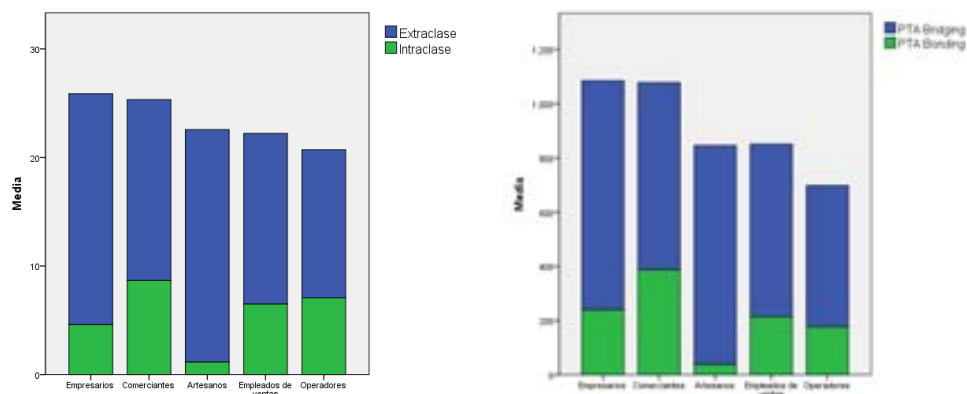
Respecto al indicador POD, la correlación es muy débil y no significativa, por lo que no puede afirmarse que los Egos en mejor posición accedan a una mayor diversidad de ocupaciones. Atendiendo a las medias grupales se observa cierto desfase en los datos conforme a lo esperado: los Comerciantes presentan mayor diversidad ocupacional en sus redes, ya que superan la media intergrupala e incluso la de los propios Empresarios; por su parte, los Empleados de ventas, que tienen un nivel de prestigio superior al de los Operadores, poseen redes menos diversificadas que éstos e incluso que el resto de los colectivos.

Las POI son también mayores en el caso de los Comerciantes, seguidos por los Operadores. Ello se explica porque, como se recordará, ambos grupos no solamente son los más numerosos, sino también los más homófilos. Después están los Empleados de ventas, los Empresarios (con una desviación típica muy

alta) y muy por debajo, los Artesanos. El coeficiente de correlación respecto al nivel de prestigio de Ego es negativo, muy débil y no significativo.

En contraparte, hay evidencia, aunque débil, para indicar que los Egos mejor posicionados tienden a relacionarse con personas que desempeñan actividades diferentes a las de su propio grupo ocupacional (*bridging*). Los Artesanos, aunque constituyen una clase más pequeña y acceden en promedio a menos POT que los Empresarios, tienen más POE que ellos. Los Comerciantes, que acceden a más POT y POD que los Empresarios, como consecuencia de la cohesión de su colectivo acceden a menos POE. Estas características se pueden visualizar en la Figura 8.2(a).

Es posible apreciar que estos dos últimos indicadores netos se contextualizan e interpretan mejor cuando se considera el tamaño de la población, como en la Sección 6.4, donde se calcularon la homofilia y heterofilia a partir de tablas de contingencia, o bien cuando se relativiza el tamaño de las clases, como en los cálculos a partir de grafos agrupados, en la Sección 6.5.



(a) Posiciones accedidas totales, intraclase y extraclase (b) Prestigio accedido Total, *Bonding* y *Bridging*

Figura 8.2 – Indicadores seleccionados de CS conforme al MRPO, según Grupo Principal de Ocupación de los Egos

Por otra parte, al analizar los datos conforme a la Posición en la Ocupación, el acceso a las POT también se comporta conforme a lo esperado, siendo mayor en el caso de los Empleadores, seguido por los Independientes, y finalmente, por los Trabajadores Subordinados y Remunerados (Ver figura 8.3).

En el resto de los indicadores se presentan algunas distinciones: los Trabajadores Independientes acceden a más POD y POE que los Empleadores (aunque la diferencia en estas últimas es mínima); mientras tanto, los

Asalariados destacan por la magnitud de sus POI -que duplican las de los Empresarios- y por una menor diversidad de ocupaciones incluidas en sus redes.

En conclusión, aunque el indicador de acceso al número de POT está relacionado con la puntuación SIOPS de los Egos y se muestra consistente con lo hipotéticamente planteado, también es evidente que no logra reflejar determinadas características de la dinámica relacional de los actores, ya que el resto de las medidas desagregadas que planteamos termina por matizar sus resultados. Esto queda particularmente claro cuando, en nuestros datos, se revela el papel preponderante y atípico de los Comerciantes y los Empleados de ventas, que la medida más general no es capaz de detectar.

El prestigio accedido

Los indicadores de prestigio accedido dependen, evidentemente, de cuántas posiciones alcancen los Egos, pero también del tipo y la calidad de esas posiciones; es decir, de la ubicación que tengan sus contactos en la estructura ocupacional. Para algunos actores, unos pocos contactos bien posicionados les pueden significar un acceso muy amplio a recursos, mientras que a otros, si sus contactos personales se colocan en posiciones con desventaja jerárquica, les será necesaria una mayor cantidad de relaciones para obtener esos mismos recursos. De la amplitud y otras características de este acceso a recursos, se ocupa este apartado.

A partir de nuestros datos es posible concluir que *el volumen de PTA tiende a ser mayor, cuanto mayor es el prestigio de la ocupación de los Egos*. Esta afirmación es también aplicable con relación al PPA producto de las relaciones ocupacionales accedidas como al de la red completa. Los tres correlacionan positiva y significativamente, aunque de forma moderada, con el prestigio ocupacional de Ego. Un coeficiente más débil, pero igualmente positivo, permite asimismo comprobar que los Egos en mejor posición tienden a conectar con ocupaciones de mayor prestigio.

Atendiendo a los datos de la Tabla 8.8, la dinámica relacional particular de los colectivos de trabajadores permite interpretar las razones de que dichas tendencias globales no sean más claras y fuertes.

Tabla 8.8 – Indicadores de CS a partir del MRPO. SIOPS. Medias.

Atributo ocupacional	Posiciones Accedidas				Prestigio Accedido							
	Totales	Diferentes	Intracase	Extracase	Total	Prom.	Prom.30	Máximo	Rango	Bonding	Bridging	
Grupo principal de ocupación	Directores y gerentes (N=14, Media SIOPS=52)	25.87	9.93	4.60	21.27	1084.67	41.74	36.16	60.87	37.47	239.93	844.73
		Desv. típ.	4.47	6.02	5.60	269.21	6.34	8.97	11.43	13.90	313.18	247.66
	Comerciantes (N=15, Media SIOPS=46)	25.33	10.07	8.67	16.67	1077.93	42.54	35.93	65.27	42.73	388.13	689.80
		Desv. típ.	3.42	6.44	7.70	201.87	5.54	6.73	9.43	10.78	302.09	294.66
	Empleados de ventas (N=14, Media SIOPS=31.14)	22.21	7.93	6.50	15.71	850.93	37.79	28.36	55.07	32.43	214.29	636.64
		Desv. típ.	6.65	5.11	6.71	346.03	6.54	11.54	10.13	12.62	169.47	373.16
	Artesanos (N=14, Media SIOPS=34.43)	22.57	9.21	1.14	21.43	845.64	37.31	28.19	59.50	39.29	39.07	806.57
		Desv. típ.	4.69	2.46	1.46	245.75	6.56	8.19	8.38	11.01	49.18	239.82
	Operadores (N=17, Media SIOPS=27.71)	20.71	9.12	7.06	13.65	698.18	33.11	23.27	56.18	37.18	177.18	521.00
		Desv. típ.	5.02	3.37	4.85	260.75	5.04	8.69	6.63	8.83	121.51	296.10
Posición en la ocupación	Total (N=75)	23.29	9.27	5.68	17.61	907.47	38.38	30.25	59.35	37.85	213.07	694.40
		Desv. típ.	5.21	5.59	6.87	302.34	6.82	10.08	9.74	11.64	238.47	309.93
	Empleadores (N=23, Media SIOPS=49.65)	25.74	9.57	6.43	19.30	1097.00	42.61	36.57	63.61	39.48	313.96	783.04
		Desv. típ.	3.97	4.18	6.65	229.77	5.97	7.66	11.03	12.30	323.12	268.45
	Independientes (N=21, Media SIOPS=37.05)	23.19	10.05	3.24	19.95	893.00	38.11	29.77	59.81	40.10	130.43	762.57
		Desv. típ.	4.54	3.94	4.68	270.94	6.79	9.03	8.88	11.87	212.60	277.04
	Subordinados (N=31, Media SIOPS=30.29)	21.55	8.52	6.77	14.77	776.65	35.43	25.89	55.87	35.13	194.19	582.45
		Desv. típ.	5.82	3.28	4.92	304.06	5.91	10.14	8.09	10.79	143.60	332.71
	Total (N=75)	23.29	9.27	5.68	17.61	907.47	38.38	30.25	59.35	37.85	213.07	694.40
		Desv. típ.	5.21	5.59	6.87	302.34	6.82	10.08	9.74	11.64	238.47	309.93

Por ejemplo, los extremos están claramente diferenciados en lo que hace al PTA, puesto que los Empresarios, ubicados en la parte alta de la pirámide, superan en más de 386 puntos a los Operadores. No obstante, en la parte media de la jerarquía contrasta el caso de los Empleados de ventas, que suman poco más de cinco puntos respecto a los Artesanos, aunque con una desviación típica mayor. Esta situación ligeramente diferenciada se mantiene en cuanto al PPA y al PPA30, no obstante que los Artesanos acceden a posiciones con más alto prestigio.

Lo anterior puede ser explicado a partir del efecto homofílico, ya que aunque los Artesanos poseen una puntuación SIOPS más alta, los Empleados de ventas tienden a acumular un volumen mayor de PTA, debido a la presencia más elevada de contactos con su mismo nivel ocupacional.

Por su parte, los Comerciantes se ubican muy cercanos al nivel de los Directores y gerentes, pero en cuanto al PPA los superan levemente. Esto se debe a que el PMAX que alcanzan es también mayor, lo que asimismo impacta en el Rango. Sin embargo, cuando se atiende al PPA30, los Empresarios vuelven a ubicarse por encima, como consecuencia de la menor proporción de personas sin ocupación en sus redes.

Es de notar que el Rango de Prestigio Accedido por los colectivos de Egos en los extremos superior e inferior de la pirámide, Empresarios y Operadores, es muy similar. Pese a que el PMAX de los primeros apenas supera en poco más de cuatro puntos al de los obreros, esta situación refleja dos formas distintas de inserción: una descendente y la otra ascendente.

Prestigio Total *Bonding* y *Bridging*.

Los indicadores de PTA *bonding* (PTBo) y *bridging* (PTBr), que no pueden obtenerse en el MGP, se estiman como la fracción del volumen de PTA que proviene de las POI y las POE respectivamente. Es decir, que resultan influenciados no sólo por el número de POT a las que Ego tiene acceso en la red y su correspondiente prestigio, sino también por la distribución de los Alteri en bloques de carácter homófilo - heterófilo respecto a los atributos ocupacionales de Ego.

En este sentido, es razonable que, como se ilustra gráficamente en la Figura 8.2 (b), el mayor PTBr lo obtengan los Artesanos y los Empresarios, cuyas POI son las menores: de hecho, la cantidad de PTBo de los Artesanos es mínima. En contrapartida, los Comerciantes obtienen un mayor volumen de PTBo. En el caso de los Operadores, este prestigio en términos netos tiende a parecer escaso, pero si se estima como proporción de su PTA, tal como se hace en la Tabla 8.10 (a), resulta ser de un 28 por ciento.

Esto puede explicar la debilidad de la correlación positiva que, sin embargo, indica que *mientras mayor sea la posición de Ego, mayor será el volumen de Capital Social de tipo bridging que adquiera*.

PTA según la Posición en la Ocupación de los Egos

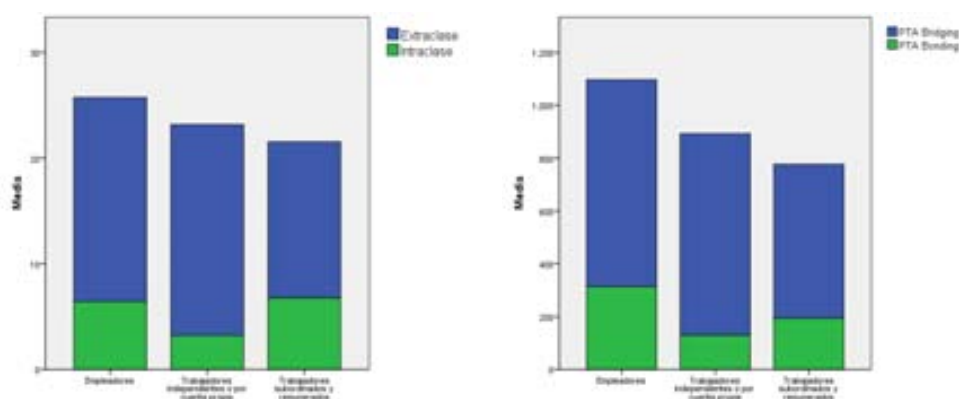
Cuando el acceso al prestigio se dimensiona conforme a la Posición en la ocupación de los actores focales, existe congruencia conforme al comportamiento esperado, tanto en el PTA, el PPA, el PPA30 y el PMAX: en orden de mayor a menor puntuación, se ubican los Empleadores, después los Independientes y al final los Subordinados.

Los Trabajadores Independientes destacan porque su Rango de prestigio es ligeramente mayor que el de las otras dos categorías. Por otra parte, las proporciones de PTBo de Empleadores y Subordinados son muy similares, aunque el volumen de PTA es considerablemente mayor en los primeros. Todo ello se ilustra en la Figura 8.3 (b).

Acceso a recursos de las diferentes categorías de trabajadores

A partir de estos datos, los colectivos pueden caracterizarse de manera diferenciada. Conforme al Grupo de ocupación, los Empresarios serían un grupo que accede a un volumen de PTA más alto que el resto, como consecuencia de contactar a más POT, notablemente concentradas en el ámbito extraclase y que son muy diversas, de las que adquiere alrededor del 80 por ciento del PTA.

Los Comerciantes contactan con un abanico mayor de ocupaciones, que además se ubican más alto en la estructura. Al mismo tiempo, destacan por



(a) Posiciones accedidas totales, intracase y extracase (b) Prestigio accedido Total, *Bonding* y *Bridging*

Figura 8.3 – Indicadores seleccionados de CS conforme al MRPO, según Posición en la Ocupación de los Egos.

acceder a más POI, que les significan el 35 por ciento del PTA, lo que en parte explica que su volumen sea mayor al de cualquier otro de los grupos.

Los Empleados de ventas tienen relación con menos POD que el resto de los colectivos, y a pesar de que acceden, en promedio, a menos POI que el resto de grupos (con excepción de los Artesanos), de ellas reciben más de la cuarta parte de su volumen de PTA, lo que ocasiona que asciendan y se ubiquen por encima de los Artesanos.

Este grupo de trabajadores, por su parte, al disponer de una cantidad muy pequeña de Alteri similares, necesariamente conectan con un elevado número de ocupaciones extracase que son relativamente diversas y de las que obtienen 96 por ciento de su PTA. Igualmente, destacan por su alcanzabilidad máxima, muy cercana a la que presentan los Directores y gerentes.

Finalmente, los Operarios tienen el nivel más bajo de prestigio accedido, un 72 por ciento del cual obtienen por sus vínculos con un significativo número de POI. Su bajo PTA se explica porque conectan con menos POT que el resto de los colectivos. Combinado con su baja alcanzabilidad, esto ocasiona que tanto el PPA como el PPA30, también resulten ser los más bajos entre todos los grupos.

En cuanto a la posición en la ocupación, los Empleadores acceden a más PTA, tres cuartas partes del cual provienen de 19.3 POE en promedio. Su elevado volumen de PTA se explica porque conectan con casi 26 posiciones

ocupacionales de las 30 posibles en su red, y además porque el PMAx que alcanzan es mayor que el de los otros dos bloques de trabajadores.

Los Independientes se caracterizan por acceder a más POD y POI, lo que evidentemente se refleja en que sólo el 13 por ciento de su PTA puede considerarse redundante.

Por último, en lo que hace a los Trabajadores Subordinados y Remunerados, el acceso a menos POT, una menor alcanzabilidad máxima y una menor diversidad, en conjunto influyen para que su volumen de PTA sea el menor de los tres colectivos de Egos, lo que por supuesto se refleja en los indicadores promedio: entre el estándar y el calculado a 30 Alteri, hay una diferencia de casi diez puntos. El de los Subordinados es el bloque con la mayor proporción de PTBo.

Conclusiones sobre el acceso a recursos

En resumen, las formas en que se accede al prestigio ocupacional de los Alteri presentan variaciones de acuerdo al tipo de actividad que desempeñan los Egos, o más precisamente, a sus dinámicas relacionales. Hasta ahora resulta claro que el factor del comportamiento homófilo diferenciado de los diversos colectivos, impacta en su Capital Social Posicional. El ejemplo más notable es el de los Comerciantes, que constituyen un sector económico fundamental en las localidades estudiadas, así como el de su colectivo laboralmente eslabonado, el de los Empleados de ventas.

Como ocurrió con el indicador de POT, el de PTA tampoco logra por sí mismo capturar estas variantes. Sí lo hacen, en cambio, los indicadores complementarios que distinguen el efecto de la homofilia ocupacional, en el primer caso las POI y POE y en el segundo los volúmenes de PTA que provienen de ellas, es decir el CS *bonding* y el *bridging*, o PTBo y PTBr.

Adicionalmente a lo ya descrito, de la Tabla 8.9 se recuperan otros datos que así lo confirman: por ejemplo, que el número de POT correlaciona en forma moderada con las POE y por lo tanto también con la cantidad de PTBr; que las POD están relacionadas con el PMAx; y que el PTA se asocia positivamente tanto con las POE como con el PTBr. Es decir, por un lado se demuestra que

la distinción resulta pertinente, y por otro se pone en evidencia la importancia de los recursos no redundantes en el CS de la muestra de trabajadores que se estudia. Este punto se aborda con mayor detalle en la sección siguiente.

Finalmente, conviene mencionar que la categorización de los Egos conforme a su Posición en la Ocupación, aparece como un criterio más estable que el del Grupo principal para explicar los indicadores de posiciones y prestigio, conforme a los supuestos teóricos que se pretenden comprobar.

8.4. Las fuentes de acceso al prestigio ocupacional

En esta sección se describe la *composición* del CS al que acceden los Egos, representado por los recursos potenciales reflejados en el prestigio Ocupacional de los Alteri. Llamamos fuentes a las categorías en que se agrupan estos Alteri conforme a diversos criterios basados, primero, en sus atributos, específicamente los ocupacionales; segundo, en el tipo de relación y la proximidad que tienen con Ego; y tercero, en el espacio geográfico donde se localizan.

La fuente ocupacional

La introducción de los indicadores de CS *bonding* y *bridging* por separado en el análisis del acceso al prestigio ocupacional, permitió conocer de qué modo interactúan la composición homofílica de las redes personales y el prestigio de los Alteri, si bien se expresan solamente en términos dicotómicos.

Los datos que se refieren a las fuentes del CS se presentan en la Tabla 8.10. Esta tabla incluye también los datos de CS *bonding* en los que no redundaremos, pero añade el criterio de dirección del CS *bridging*. Este capital se expresa en términos de la proporción de PTA que los colectivos de Egos obtienen de cada uno de los grupos principales (subtabla a) y divisiones ocupacionales (subtabla b) en que se distribuyen los 2,250 Alteri.

Tabla 8.10 – Fuentes ocupacionales de acceso al CS de los Egos según División y Grupo de Ocupación de los Alteri. Proporciones medias del PTA

(a) Colectivos en la muestra						
Grupo ocupación Ego	Grupo principal de Ocupación Alter					
	Directores y gerentes	Comerciantes	Empl.ventas	Artesanos	Operadores	
Directores y gerentes	0.19	0.26	0.14	0.03	0.09	
Comerciantes	0.14	0.35	0.07	0.03	0.04	
Empleados de ventas	0.10	0.23	0.27	0.02	0.08	
Artesanos	0.14	0.23	0.09	0.04	0.18	
Operadores	0.11	0.13	0.10	0.01	0.28	
Total	0.14	0.24	0.13	0.03	0.14	

(b) Otros colectivos										
Grupo ocupación Ego	División de Ocupación Alter									
	1*	2	3	4*	5	6	7*	8*	9	
Directores y gerentes	0.05	0.13	0.03	0.00	0.01	0.02	0.03	0.00	0.02	
Comerciantes	0.05	0.16	0.02	0.02	0.06	0.01	0.03	0.00	0.02	
Empleados de ventas	0.03	0.12	0.05	0.00	0.03	0.01	0.03	0.01	0.03	
Artesanos	0.02	0.11	0.04	0.00	0.03	0.03	0.02	0.01	0.06	
Operadores	0.03	0.13	0.02	0.00	0.04	0.02	0.05	0.02	0.04	
Total	0.04	0.13	0.03	0.01	0.03	0.02	0.03	0.01	0.03	

* Excluye a los Alteri de los subgrupos de los colectivos en la muestra.

El primer dato relevante, es que el colectivo de Alteri Comerciantes se erige como la principal fuente de CS para todos los grupos de trabajadores estudiados: representa el 26 por ciento del PTA de los Empresarios, el 23 del de los Empleados de ventas y los Artesanos, y el 13 del que alcanzan los Operadores de maquinaria industrial.

Este resultado se explica por el peso y la presencia de la actividad terciaria en las localidades que se estudian y confirma lo que reiteradamente se ha venido señalando con respecto al rango atípico de CS en este tipo de ocupación.

Los Egos del colectivo de Comerciantes reciben porcentajes significativos de prestigio (PTBr) por parte de la División 2, que corresponde a los profesionistas y técnicos, así como del Grupo principal de los Directores y gerentes.

Al mismo tiempo, si se considera que entre las divisiones más bajas del SINCO (desde la 6, que corresponde a los trabajadores agrícolas, hasta la 9, que incluye a quienes trabajan en actividades elementales y/o de subsistencia) los Comerciantes sólo obtienen como media el 13 por ciento de su PTA, es posible afirmar que se trata de un colectivo que conecta más con los niveles intermedios y altos de la jerarquía. De estos niveles cercanos a la base de la

pirámide, los Empresarios en cambio obtienen un 20 por ciento de su PTA, demostrando la amplitud de alcance de las posiciones más cercanas a la cima.

Otro dato que llama la atención, es que entre los Directores y gerentes y los Operadores -pese a que se trata de grupos productivamente eslabonados y en permanente contacto- se conceden mutuamente poco acceso a recursos: los Egos Empresarios sólo obtienen un 9 por ciento de los Alteri Obreros, y éstos únicamente un 11 por ciento de parte de los Empresarios. Esta situación no ocurre, por ejemplo, entre los Comerciantes y sus Empleados.

Las ocupaciones de la división 2, es decir, los profesionistas y técnicos, también aparecen como proveedores notables de PTBr para los diferentes colectivos de Egos. Este hecho es explicable porque a pesar de tener menos presencia en la población de Alteri, en cambio tienen altos niveles de prestigio: es el caso de médicos, ingenieros, abogados, profesores, etcétera.

Finalmente, hay un dato más que resulta contrastante. En el Capítulo 6 se pudo identificar que los actores de la División 6, es decir, los trabajadores en actividades agrícolas, a pesar de ser pocos, resultan altamente centrales en las redes personales. Conforme a la Tabla 8.10 se deduce que la proporción del PTA que estos actores aportan es mínima, pues se sitúa en un rango del 1 al 3 por ciento. Esto sugiere que *los actores con más conexiones en la red, no necesariamente resultan ser los que más recursos en CS aportan a Ego*.

Las fuentes relacionales, de proximidad y espaciales

Prestigio accedido conforme al tipo de relación Ego - Alter

En la Tabla 8.11 (a) se consignan las proporciones medias de prestigio ocupacional que obtienen los Egos conforme al tipo de relación que mantienen con los Alteri.

Los colectivos de cuyos Egos con mayor prestigio, es decir los Directores y gerentes -o Empresarios- y los Comerciantes, obtienen una menor proporción de su PTA por la vía de vínculos familiares que el resto de los grupos estudiados. Por otra parte, los Empleados de ventas son quienes obtienen una mayor proporción a través de relaciones de amistad.

Si se consideran las relaciones más fuertes, esto es, los lazos con Familiares junto a los de Amigos, los porcentajes de PTA son muy elevados. Por ejemplo el más bajo es el de los Comerciantes con un 67 % que, aunque es muy considerable, es superado por los Artesanos, Empresarios, Operadores y, finalmente, los Empleados de ventas, para quienes llega a ser del 89 %. Evidentemente, las cifras de esta distribución no tienen en cuenta las diferencias en el volumen del PTA de cada uno de los colectivos.

Por otra parte, los Directores y gerentes obtienen claramente más de su PTA (20 %) a través de Contactos de trabajo o negocio, seguidos de los Artesanos y los Comerciantes. En cambio, estos mismos Empresarios sólo obtienen un 8 por ciento de su PTA a partir de conocidos, mientras que los Comerciantes obtienen de estos contactos más lejanos, casi la cuarta parte del suyo.

Considerando a los Alteri catalogados como Contactos de trabajo o negocio, junto con los Conocidos, como el conjunto de *vínculos débiles*, resulta que Comerciantes y Artesanos obtienen de ellos casi la tercera parte de sus respectivos PTA (33 y 31 %), seguidos de los Empresarios, los Operadores y los Empleados de ventas (estos últimos con apenas 10 %).

Así, una vez consideradas las diferencias en el acceso a recursos tanto a través de vínculos fuertes como débiles, *no hay elementos para con rmar que el estatus de los grupos de ocupación de los Egos esté asociado con una forma particular de obtener CS a través de los tipos de vínculos con sus Alteri.*

Tampoco hay estos elementos al agrupar a los Egos conforme a la Posición en la Ocupación, aunque diversos rasgos así lo sugieran: los lazos fuertes, agregando Familiares y Amigos proveen más prestigio para los Trabajadores Subordinados (85 % del PTA), seguidos de los Empleadores (74 %) y de los Independientes (66 %). Este colectivo de Trabajadores Independientes introduce un desfase en las previsiones hipotéticas, ya que obtiene un 23 por ciento de su volumen de PTA a través de Conocidos, mientras las otras dos categorías no llegan al diez por ciento.

Tabla 8.11 – Fuentes de acceso al CS según atributos seleccionados de los Alteri. Proporciones medias.

(a) Tipo de Relación					
Atributo ocupacional		Tipo de Relación			
		Familiares	Amigos	Trab/Nego	Conocidos
Grupo Principal de ocupación	Directores y gerentes	0.26	0.47	0.20	0.08
	Comerciantes	0.22	0.45	0.10	0.23
	Empleados de ventas	0.31	0.58	0.04	0.06
	Artesanos	0.30	0.39	0.14	0.17
	Operadores	0.37	0.46	0.09	0.08
	Total	0.29	0.47	0.11	0.12
Posición en la ocupación	Empleadores	0.27	0.47	0.17	0.09
	Trabajadores Independientes	0.28	0.38	0.11	0.23
	Trabajadores Subordinados	0.32	0.53	0.08	0.07
	Total	0.29	0.47	0.11	0.12

(b) Proximidad Ego-Alter						
Atributo ocupacional		Nivel de Proximidad (Cercanos)				
		Nada	No muy	Cercanos	Bastante	Íntimos
Grupo Principal de ocupación	Directores y gerentes	0.05	0.19	0.39	0.27	0.10
	Comerciantes	0.02	0.26	0.48	0.16	0.07
	Empleados de ventas	0.02	0.19	0.51	0.20	0.09
	Artesanos	0.06	0.20	0.52	0.15	0.06
	Operadores	0.00	0.21	0.48	0.23	0.09
	Total	0.03	0.21	0.47	0.20	0.08
Posición en la ocupación	Empleadores	0.04	0.17	0.44	0.24	0.10
	Trabajadores Independientes	0.05	0.28	0.47	0.14	0.06
	Trabajadores Subordinados	0.01	0.19	0.50	0.21	0.09
	Total	0.03	0.21	0.47	0.20	0.08

(c) Localización de los Alteri				
Atributo ocupacional		Espacio Geográfico		
		Local	Translocal	Transnacional
Grupo Principal de ocupación	Directores y gerentes	0.65	0.31	0.03
	Comerciantes	0.60	0.35	0.06
	Empleados de ventas	0.71	0.25	0.04
	Artesanos	0.71	0.25	0.04
	Operadores	0.67	0.27	0.06
	Total	0.67	0.29	0.05
Posición en la ocupación	Empleadores	0.61	0.34	0.06
	Trabajadores Independientes	0.69	0.27	0.04
	Trabajadores Subordinados	0.70	0.26	0.04
	Total	0.67	0.29	0.05

Prestigio accedido conforme a la proximidad Ego - Alter

En la clasificación de los Alteri según la percepción que hacen los Egos a partir de una escala de proximidad, los resultados son los siguientes: Los Operadores obtienen cero PTA a través de contactos Nada cercanos, mientras que los Artesanos lo adquieren en seis por ciento, cifra que constituye la mayor proporción entre todos los colectivos de Egos. El bloque de contactos No muy cercanos, en especial resulta relevante para los Comerciantes, a quienes provee de más de la cuarta parte de su PTA, y en menor medida para Empresarios y Empleados de ventas.

Los Alteri Cercanos a Ego son quienes más prestigio aportan a todos los colectivos, en un rango que va desde el 39 por ciento en el caso de los Empresarios, hasta el 52 en el de los Artesanos. En el siguiente nivel de proximidad, donde el contacto es Bastante cercano, los Directores y gerentes encuentran una fuente relevante de PTA (27 %), como también lo hacen los Operadores (23 %). Comerciantes y Artesanos son los colectivos que menos PTA obtienen de este segmento de Alteri.

Adicionalmente, estos dos grupos también reciben menores proporciones de PTA a través de contactos Íntimos o muy unidos. Este tipo de contactos de máxima proximidad, en cambio, tiende a ser una fuente más importante de CS para los Empresarios.

Si se simplifican los niveles de la intensidad de relaciones en dos tramos, dejando de lado los intermedios y agrupando, por una parte, a los *Nada* y *No muy cercanos* como los vínculos débiles; y en el otro extremo a los *Bastante cercanos* e *Íntimos o muy unidos* como los lazos fuertes, el resultado es que *tampoco puede probarse que exista una relación entre la posición de los Egos en la jerarquía ocupacional, y la proporción de PTA que obtienen conforme a los niveles de proximidad con sus Alteri.*

En la clasificación conforme a la Posición en la Ocupación tampoco se observa esa relación hipotética: los Trabajadores Independientes adquieren una proporción atípica de PTA a través de contactos No muy cercanos (28 %), lo que ocasiona que sus lazos débiles sean sus principales proveedores de prestigio; en la otra banda, los Empleadores son el colectivo que más obtiene de sus lazos fuertes (34 por ciento agregado).

Prestigio accedido conforme a la localización espacial de los Alteri

Aunque Empresarios y Comerciantes obtienen las menores proporciones de PTA en el espacio local y las mayores en el translocal, lo que en principio daría elementos para suponer que si es más baja la posición de Ego, mayor es el prestigio que obtiene del campo local, entre ellos continúa observándose la dinámica descrita en apartados anteriores: los Comerciantes rebasan en el *ranking* a los Empresarios, al adquirir como media cinco puntos porcentuales menos de PTA en el espacio local y cuatro más en el ámbito translocal: obtienen también un seis por ciento proveniente del espacio transnacional, lo mismo que los Operadores.

Empleados de ventas y Artesanos presentan una configuración idéntica en la fuente geográfica de su CS, con 71 por ciento del PTA obtenido del ámbito local, cuatro puntos encima de los Operarios, quienes los superan en las proporciones accedidas en los espacios translocal y transnacional, por una mínima diferencia, de dos puntos porcentuales.

En cambio, si el análisis se realiza conforme a la Posición en la Ocupación, el orden esperado Empleadores - Independientes - Subordinados se cumple para los tres espacios.

Conclusiones sobre las fuentes de CS

En suma, a partir de las fuentes relacionales y de proximidad, con los criterios aquí utilizados no es posible identificar una relación clara y determinante, entre la dualidad vínculos fuertes - débiles Ego - Alter y la posición de los Egos en la jerarquía ocupacional. Tampoco se cumple totalmente el supuesto en cuanto a la concentración local del prestigio accedido.

A lo largo de la tesis se ha tornado evidente que, además del caso reiterado de los Comerciantes, el resto de los colectivos igualmente posee dinámicas relacionales específicas que impactan en las diferentes dimensiones del acceso potencial a los recursos radicados en sus redes personales. A esta discusión se volverá en el Capítulo 9, al integrar estas variables relevantes para la identificación de una tipología de redes personales.

8.5. Comparación con el MGP

A lo largo de este capítulo se han venido explicitando las diferencias técnicas y procedimentales entre la estimación del CS relacional, de tipo Posicional, a través del MGP y del MRPO que nosotros proponemos. En esta sección únicamente nos referimos, de manera sintética, a algunas de las coincidencias y diferencias de los resultados que se obtienen, y que son observables en las Tablas 5.2 (pág.148) y 8.8 (pág. 256).

Evidentemente, los resultados en ambos métodos no son directamente comparables, primero porque provienen de dos muestras distintas (el MGP se aplicó sólo en la ZMMU, sin incluir a Villa Hidalgo) y de tamaño diferente (N=25 y N=75). Esto repercute, por ejemplo, en el volumen de PTA, ya que en el GP se tiene un listado fijo de 20 ocupaciones diferenciadas, en tanto que en las redes -aunque su tamaño es fijo, de 30 Alteri- las ocupaciones accedidas son variables y pueden ser redundantes.

Además, como lo hemos explicado, entre ambos métodos hay indicadores que, si bien pueden tomarse como equivalentes, no representan el mismo concepto: es el caso del indicador único de las POT en el MGP, que nosotros hemos desagregado en cuatro indicadores, para el MRPO: POT, POD, POI y POE.

En cambio, dos de los indicadores que sí resultan comparables son el PPA y el PMAX. Dado que ambas muestras fueron diseñadas para incluir las mismas categorías de trabajadores, es posible comparar los resultados entre ellas con los criterios de clasificación habituales en esta tesis, que son el Grupo Principal de Ocupación y la Posición en la ocupación.

Prestigio Promedio Accedido, PPA

En el MGP, los datos en este indicador no se ajustan plenamente a la lógica esperada cuando se calculan sus medias para cada Grupo principal de ocupación. Si bien en la parte superior se ubican los Empresarios y Comerciantes, los Artesanos son rebasados por los Empleados de ventas (con

4.53 puntos) y por los Operadores (con 1.32), ubicándose en el fondo de la tabla.

En el MRPO, en cambio, los Comerciantes se ubican ligeramente por encima de los Empresarios (por 0.80 puntos), los Empleados de ventas también superan a los Artesanos (con 0.48) y los Operadores se mantienen en la parte baja.

Con respecto a la posición en la ocupación, en los datos del MGP los Empleadores tienen el mayor PPA, pero los Asalariados obtienen más que los Independientes (por 0.89 puntos). En cambio, en los datos del MRPO se confirma la tendencia esperada Empleadores - Independientes - Asalariados.

Máximo Prestigio Accedido, PMAX

En el MGP, respecto a los Grupos Principales de Ocupación, prácticamente se repite el patrón anterior, salvo por que aquí los Comerciantes alcanzan posiciones más altas que los Empresarios (70 contra 66.8). Conforme a la Posición en la ocupación, la distribución es idéntica: Empleadores, Subordinados e Independientes.

En el MRPO, el 1-2 de Comerciantes y Empresarios se mantiene, pero esta vez los Empleados de ventas se desplazan al fondo, mientras que Artesanos y Operadores ascienden. Con respecto al segundo criterio no hay variación en el *ranking* de Empleadores, Independientes y Asalariados.

Por otra parte, a partir de las Tablas 5.3 y 8.9, donde se presentan los coeficientes de correlación entre el prestigio de la ocupación de los Egos y los indicadores de CS para cada método, se tiene que el PPA en el MGP correlaciona ligeramente más fuerte (.541) que en el MRPO (.501), ambos con significación al nivel 0.01; mientras que respecto al Prestigio Máximo la diferencia es más acentuada (.496 en el nivel 0.01, contra .288 con 0.05).

Resulta claro que cada uno de los métodos presenta discrepancias en aspectos particulares específicos, relativos al acceso y distribución del CS entre los grupos de trabajadores estudiados. Como lo hemos venido señalando, estas

discrepancias pueden obedecer a varios factores, a los que volvemos en forma resumida en las conclusiones de este Capítulo.

Con todo, nuestra apreciación es que los resultados obtenidos en las dos mediciones por separado, demuestran la validez tanto del MGP como del MRPO para estimar el CS Individual. Ambos proporcionan resultados que, además de ser muy consistentes entre sí, también lo son con la teoría que los sustenta, de modo que permiten comprobar, en lo general, las hipótesis planteadas.

8.6. Conclusiones del capítulo

En este capítulo hemos mostrado que el Método Reticular - Posicional que proponemos, es una alternativa metodológicamente pertinente para estimar el CS individual.

De manera general, el método permite comprobar las principales hipótesis teóricas sobre el acceso diferenciado a recursos por parte de una serie de actores focales a partir de sus contactos personales, en forma muy similar y con resultados consistentes a los que se obtienen a través del MGP.

Particularmente, hemos comprobado que la estimación del CS a través de redes personales y posiciones simultáneamente, aporta nuevas dimensiones que permiten profundizar en el análisis. La más significativa por su potencial explicativo es la distinción entre el CS *bonding* y el de tipo *bridging* en que, por definición, se concentra el MGP.

En el caso de las localidades altamente especializadas que se estudian, esta distinción resulta particularmente necesaria y pertinente, dada la presencia comprobada a través del MARP, de homofilia endogámica de tipo ocupacional en algunos grupos de trabajadores, cuya dinámica relacional no puede ser suficientemente explicada sin considerar esta dimensión.

Con esta evidencia, es posible aceptar la proposición de la fortaleza de la posición, que implica relaciones positivas del nivel de prestigio de los Egos con el PTA, así como específicamente con el PTBr. Al constituir esta la

hipótesis central, es posible hablar de que también es válido el supuesto de la complementariedad de enfoques relacionales.

No obstante, respecto a las hipótesis secundarias, relativas a la distribución del CS, no existe evidencia concluyente que relacione la posición de los Egos con el acceso a recursos a través de lazos más fuertes o más débiles, como tampoco con un espacio geográfico determinado.

El MRPO tiene, en efecto, algunas desventajas operativas respecto al MGP, que pudimos experimentar durante la realización del estudio. Entre otras, destaca que no se dispone del nivel de estandarización tan elevado que sí tiene el instrumento del GP, lo que multiplica las tareas de codificación y análisis, particularmente porque en las redes se maneja una cantidad abierta de ocupaciones, relativamente manejable en una muestra pequeña como la nuestra, pero que con certeza no lo sería para otras más amplias.

El método de elicitación de redes personales egocentradas que utilizamos al tomar como base el MARP, especialmente con un número de Alteri amplio, representa un alto consumo de tiempo y también altas dosis de esfuerzo y cansancio para los informantes (McCarty, Killworth, y Rennell, 2007; Kogov ek y Hlebec, 2008). Sin duda se trata de un método que demanda más recursos temporales y financieros.

A cambio de ello, se logra una cobertura más extensa de las posiciones en la estructura ocupacional y la posibilidad de realizar análisis más profundos de tipo reticular. Aunque en esta tesis nos hemos concentrado en las dimensiones de composición, que son suficientes para nuestros objetivos de investigación de acuerdo al planteamiento metodológico realizado, cabe la posibilidad de analizar la interacción entre el CS y otros indicadores relativos a la estructura de las redes, como por ejemplo las centralidades de intermediación y de cercanía, etcétera.

Como señalamos en la comparación de métodos, a pesar de que los datos permiten aceptar nuestras hipótesis centrales con mayor o menor grado de confianza, tanto el MGP como el MARP y el MRPO han mostrado algunas inconsistencias en los resultados específicos para algunos indicadores, que básicamente se pueden apreciar en los niveles de CS de Empresarios y Comerciantes, por un lado, y de Artesanos y Empleados de ventas, por otro. El

resultado es que la diferenciación esperada entre estos grupos de trabajadores no es concluyente.

Sin dejar de considerar la posibilidad de que tales inconsistencias puedan ser atribuidas a las características de nuestro estudio -como el hecho de que sus restricciones temporales y presupuestales impidiesen aplicar ambos métodos de medición a una muestra más amplia y estadísticamente representativa, o verificar la confiabilidad de los instrumentos a través de réplicas sucesivas- nuestro argumento es que la explicación obedece más bien a otro tipo de factores, relativos a la configuración ocupacional atípica de las localidades que estudiamos.

El primero y más evidente de dichos factores, es que, como hemos comprobado previamente en el Capítulo 6 y reiterado en diferentes momentos del estudio, esta configuración se manifiesta en la presencia de una homofilia ocupacional de carácter endogámico, que algunos colectivos de trabajadores reflejan con mayor intensidad. El efecto de esta homofilia es estimable en el MARP y en el MRPO, pero no en el MGP.

El segundo factor es la evidencia que confirma que estudiamos una estructura ocupacional jerárquica un tanto *aplanada*, en la que tienden a diluirse las diferencias entre algunos estratos, lo que resulta consistente con nuestro argumento de la diferenciación *diluida* de la estructura social. Hemos argumentado que, por una parte, este aplanamiento puede deberse al efecto del volumen y protagonismo económico del comercio y sus actores relacionados; pero por otra parte, también a la presencia de un tipo de empresariado específico, no clásico, precario y con formas de organización cuya lógica responde al modelo productivo concreto de estas localidades (Maza, 2013).

Lo anterior se ve reforzado, por ejemplo, por el hecho de que hay casos de maquiladores en su domicilio (Artesanos) que tienen características relacionales y socioeconómicas que corresponden más a las de un empresario formal, y también empresarios precarios cuyas características se asemejarían más a las de un obrero (García-Macías, 2013a, 2013b). Hay empresas formales que operan con tecnología obsoleta y talleres domiciliarios con tecnología de punta. Algunas de las fotografías incluidas en el Anexo G permiten apreciarlo gráficamente.

Esto lleva a cuestionarnos si los criterios tradicionalmente utilizados, en congruencia con las pautas de las clasificaciones ocupacionales estándar, son suficientes y precisos para considerar a este tipo de empresarios y artesanos dentro de estas categorías específicas, y por lo tanto para asignarles los rangos de prestigio ocupacional que a ellas corresponden. Tal pregunta queda abierta y disponible para ser estudiada de manera más amplia.

La no aceptación a través del MRPO de los supuestos relativos a la distribución y acceso al CS conforme a sus fuentes según la proximidad Ego - Alter y los espacios geográficos, refuerza la idea de que la diferenciación entre categorías amplias de trabajadores no alcanza para explicar sus comportamientos relacionales.

En tal sentido, el tercer factor explicativo radicaría en el plano de los actores individuales. La evidencia acumulada hasta este momento del estudio indica que al interior de las categorías ocupacionales hay configuraciones relacionales a veces muy diferenciadas, por lo que, pese a estar fuera de los propósitos analíticos de esta tesis, no puede obviarse el efecto interviniente de factores relativos a los comportamientos, objetivos, decisiones e incluso características personales de los actores.

Así se ha observado, por ejemplo, en el Análisis de Redes Personales del Capítulo 6 o en el del proceso de adquisición de estatus reflejado en las trayectorias, en la Sección 8.2. Entonces, en el siguiente capítulo proponemos dos alternativas analíticas finales, que permiten abordar estas situaciones desde una perspectiva más amplia.

Abriendo la lente: dos modelos de análisis integrador

9.1. Patrones relacionales amplios: una tipología de redes personales

AL inicio de ese documento planteamos la llamada *Hipótesis de las con guraciones relacionales atípicas*, que consiste en suponer que *es posible identi car diversos patrones relacionales de los trabajadores de la industria del vestido en las localidades estudiadas, traducidos en tipos generales de redes personales que re ejan la con guración de la estructura social y ocupacional atípicas, y que no necesariamente resultan consistentes con el tipo, nivel de prestigio o estatus de las ocupaciones de los actores*; es decir, que se asocian con la estructura ocupacional más amplia.

Asimismo, una de las conclusiones preliminares que, de forma reiterada, ha venido emergiendo a lo largo de la descripción y análisis de los datos reticulares y posicionales, consiste en que, más allá de las dinámicas relacionales concretas que caracterizan a las diferentes categorías de trabajadores y configuran su CS, se advierte la presencia de variables y factores tanto eminentemente distintivos entre los grupos de Egos, como de otros que evidencian similitudes entre actores y/o redes concretas, con cierta independencia de la actividad productiva que se desempeña.

Hemos argumentado que estos factores pueden constituir una explicación a determinados hallazgos de este estudio, como por ejemplo, que a partir

de la posición de los Egos reflejada por el prestigio asociado a su categoría ocupacional, no se hayan obtenido evidencias que permitiesen vincular el nivel de acceso a recursos instrumentales con la debilidad o fortaleza de los lazos que mantienen con sus Alteri; o bien, con la localización geográfica de los mismos.

Así pues, con la finalidad de verificar si el comportamiento de éstas y otras variables pertinentes a nuestro estudio se identifica y asocia más bien con otro tipo de patrones relacionales, más amplios que los explicados a partir de las categorías ocupacionales, se realizó un procedimiento tendiente a identificar, a partir de su interacción, una tipología de las redes personales que constituyen la muestra (García-Macías, 2013a).

De esta forma, siguiendo a Lubbers (Lubbers y cols., 2007; Lubbers, 2012; Lubbers, *Comunicación Personal*, 24/07/2012) se aplicó un método estadístico multivariado de análisis de *cluster* a los datos de cinco variables en las 75 redes egocentradas. Este método permitió clasificarlas en un número más pequeño de conglomerados mutuamente excluyentes, basados en las similitudes internas de las redes. El objetivo de este método es maximizar la homogeneidad y minimizar la heterogeneidad entre los conglomerados, es decir, que las redes que sean similares se asignen a un mismo conglomerado, y las disimilares se ubiquen en conglomerados distintos.

El análisis de *cluster* utilizado es de naturaleza no jerárquica, basado en el algoritmo de partición iterativa denominado *k-medias*. Una de las características distintivas de este algoritmo es que resulta necesario establecer *a priori* el número de conglomerados deseados (*k*), por lo que se realizaron pruebas con diferentes cantidades (3, 4, 5 y 6) hasta concluir que, en este caso, el número de cuatro es el que mejor cumple las condiciones.

Las cinco variables a partir de las cuales se define la segmentación de estos conglomerados están ligadas a las preguntas de investigación e hipótesis de este estudio -especialmente a las no comprobadas- y al mismo tiempo a los temas clave analizados en los capítulos precedentes: atienden, por una parte, a las medidas que han aparecido como relevantes en términos de la composición de las redes personales; y por la otra, al más directo y elemental indicador del acceso de los Egos al CS posicional. A continuación se describen y justifican estas variables.

1. **Proporción de familiares en la red.** Es el número de Alteri con quienes Ego mantiene relaciones de familia directa y política, expresado como proporción del número total de actores en la red. Esta variable depende atributivamente de Ego y es relevante porque permite estimar la proporción de los lazos más fuertes en la red personal, y compararla con la de lazos menos fuertes (Amigos, Compañeros de trabajo, Conocidos), así como dimensionar la presencia de redes familiares en la estructura ocupacional y en la actividad económica de las poblaciones.
 2. **Centralidad media de Grado (*Mean Degree*).** Es el promedio del número de vínculos o relaciones que cada Alter tiene con los otros actores al interior de la red. Para cada Alter el valor (*degree*) se expresa entre 0 (un actor desconectado) y un máximo de (n-1), en este caso 29 (un actor que se relaciona con todos los demás en la red de 30 Alteri, puesto que Ego se excluye del análisis). Como se indicó en la Sección 6.5, en el nivel de la red, que es el que ahora nos interesa, el Grado medio es equiparable a la densidad, variable relevante para este análisis, en el que se asume como un indicador de cohesión.
 3. **Heterogeneidad ocupacional (IVQ).** Es el nivel de concentración o dispersión de los Alteri de la red personal en torno los elementos de una determinada categoría - en este caso las Divisiones ocupacionales del SINCO- y representado aquí por el Índice de Variabilidad Cualitativa, IVQ (Agresti y Agresti, 1978), previamente descrito en la Sección 6.4 (Pág.171). Esta medida es independiente de Ego, a diferencia de otras como la Homofilia Ocupacional, cuya influencia en el CS ha quedado bien probada. Se expresa en un valor que fluctúa entre 0 y 1, donde el cero indica máxima homogeneidad y el uno máxima heterogeneidad. Resulta importante considerar esta variable debido a la elevada especialización ocupacional de los mercados locales de trabajo.
 4. **Índice de Geodispersión Ego-Alt-Alt.** Esta variable, descrita en profundidad en la Sección 7.3, estima la extensión del área geográfica en que se ubican los contactos activos del actor focal, calculando la distancia física existente entre Ego y sus Alteri y entre cada par de Alteri, a partir de las coordenadas de su ubicación geográfica. Se determina por el logaritmo absoluto de la media de las distancias en kilómetros entre todos los pares de contactos existentes en una red, considerando a Ego (Molina y cols., 2010, 2011).
-

5. Prestigio Total Accedido. Es una de las variables que dimensionan el acceso potencial a los recursos en la red de cada Ego y se estima por la suma del prestigio ocupacional de sus Alteri ocupados. Su integración en la tipología es pertinente puesto que, en la concepción teórica aquí utilizada, refleja el volumen de CS de los actores. Una descripción del comportamiento de esta variable en los diferentes colectivos de trabajadores se encuentra en la Sección 8.3 (Pág. 251).

Previo al análisis de conglomerados se verificaron, para estas variables, tanto la presencia o ausencia de valores extremos, como su nivel de mutua correlación, a fin de prevenir posibles alteraciones en la solución final del modelo. Dado que las variables utilizan escalas diferentes, se procedió a su estandarización previa. El análisis ANOVA confirmó su relevancia para el modelo de clasificación.

En el Anexo F se incluyen las puntuaciones originales y normalizadas de cada variable, los centros iniciales y finales de los conglomerados, el historial de iteraciones, la clasificación de cada red en su conglomerado correspondiente y la tabla ANOVA.

Una vez obtenidos los cuatro tipos o perfiles, se compararon las medias de las variables originales no estandarizadas para cada una de ellos, a efecto de identificar los patrones de inclusión y exclusión de las redes en los conglomerados y tipificarlas. La Tabla 9.1 contiene esas proporciones medias, conforme a los tipos de redes definidos por los conglomerados resultantes.

Cuatro tipos de redes personales.

Mediante el proceso recién descrito, las 75 redes que se muestran en la Figura 9.1 se clasifican en los cuatro tipos generales, de los que a continuación se exponen sus características principales, ilustrándolas a través de sus respectivos grafos agrupados.

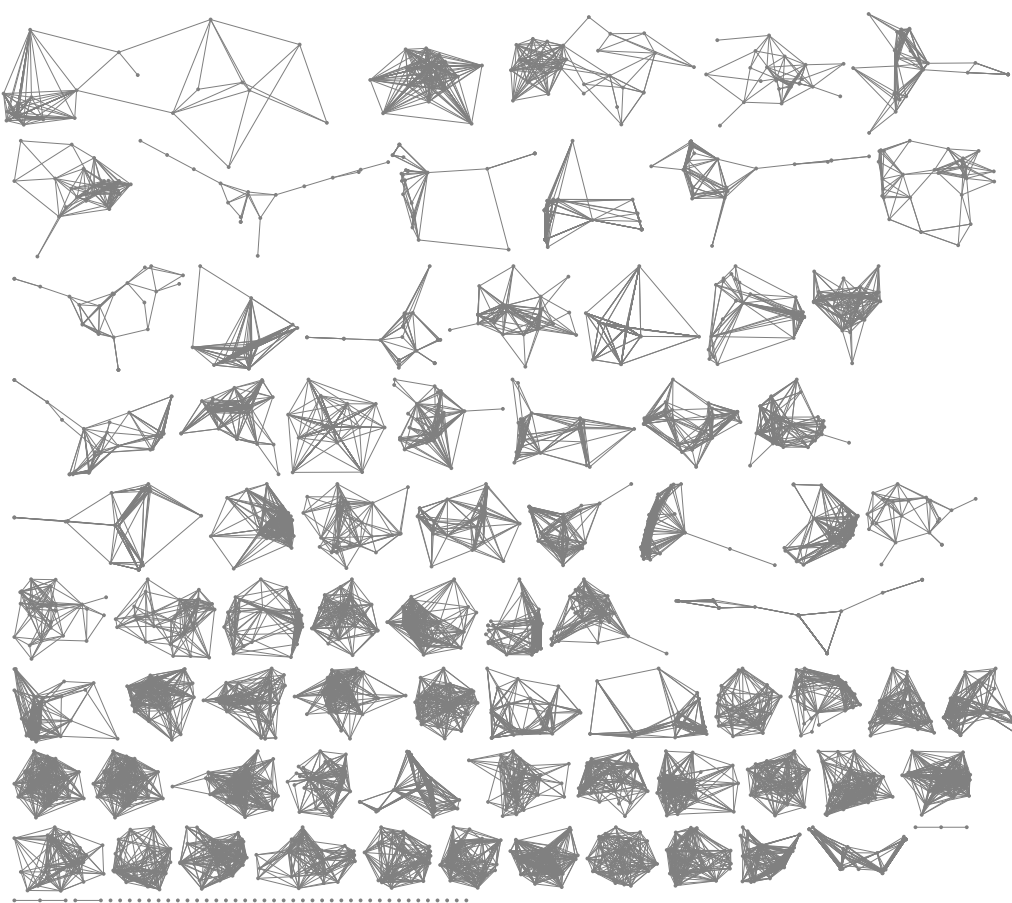


Figura 9.1 – Grafos de las 75 redes personales.

Tipo 1. La red Diversificada familiar

Este tipo de redes se caracteriza por la presencia elevada de vínculos fuertes, ya que en promedio más de la mitad de los Alteri son Familiares de los Egos. Su nivel de cohesión puede calificarse como medio (15.5 de 29 relaciones posibles por red) y son altamente geodispersas, lo que indica la presencia de una cantidad importante de contactos en el ámbito translocal; ocupacionalmente son muy heterogéneas, pues como se aprecia en la Figura 9.2, las personas que desempeñan otras ocupaciones ajenas a la industria del vestido son la mayoría y están densamente interconectadas entre sí.

El nivel de PTA de los Egos es medio - bajo, previsiblemente por el efecto combinado de la presencia de esa amplia clase plural y de un volumen importante y relativamente cohesivo de personas sin actividad económica, dos clases que además están fuertemente interrelacionadas. Por la tabla 9.2 (y la Figura 9.6) se sabe que, de las 19 redes que poseen este perfil genérico, cinco

Tabla 9.1 – Variables constitutivas según tipo de red. Medias.

Tipo de Red		Fami ¹	Grado ²	IVQ ³	Geodis ⁴	PTA ⁵
1. Red diversificada familiar	Media	0.53	15.50	0.85	0.85	821.32
	N	19	19	19	19	19
	Desv. típ.	0.19	4.85	0.09	0.39	239.00
2. Red concentrada exitosa	Media	0.15	21.16	0.53	0.21	1210.60
	N	10	10	10	10	10
	Desv. típ.	0.12	4.76	0.25	0.24	205.55
3. Red dispersa exitosa	Media	0.15	7.99	0.75	0.73	1231.19
	N	16	16	16	16	16
	Desv. típ.	0.11	3.90	0.16	0.45	114.42
4. Red precaria enclavada	Media	0.31	13.89	0.77	0.27	688.33
	N	30	30	30	30	30
	Desv. típ.	0.19	3.46	0.09	0.19	184.05
Total	Media	0.31	14.01	0.75	0.51	907.47
	N	75	75	75	75	75
	Desv. típ.	0.22	5.62	0.17	0.42	302.34

¹ Proporción de familiares en la red² Centralidad media de grado³ Homogeneidad - Heterogeneidad ocupacional⁴ Índice de geodispersión Ego-Alt-Alt⁵ Prestigio Total Accedido

pertenecen a Operadores (con el mayor peso de vínculos interclase hacia el segmento de Otros), luego están los Directores y los Artesanos con cuatro cada uno, y los Comerciantes y Empleados de ventas con tres.

Tipo 2. La red Concentrada exitosa

El segundo tipo de redes proporciona a sus Egos un alto CS, estimado por el PTA al que acceden. En ellas, solamente quince de cada cien contactos activos pertenecen a la familia, por lo que se advierte una tendencia clara a la incorporación de vínculos más débiles. Son las redes que tienen la cohesión más elevada (21.16 sobre 29), las de mayor concentración de Alteri locales y las menos heterogéneas en cuanto a ocupaciones.

Su característica central es la presencia claramente dominante de Alteri propietarios de comercios, muy densamente relacionados entre sí. A ellos se vincula, muy intensamente, un colectivo relativamente pequeño e internamente disperso de personas sin ocupación, y también el de Empresarios, más pequeño

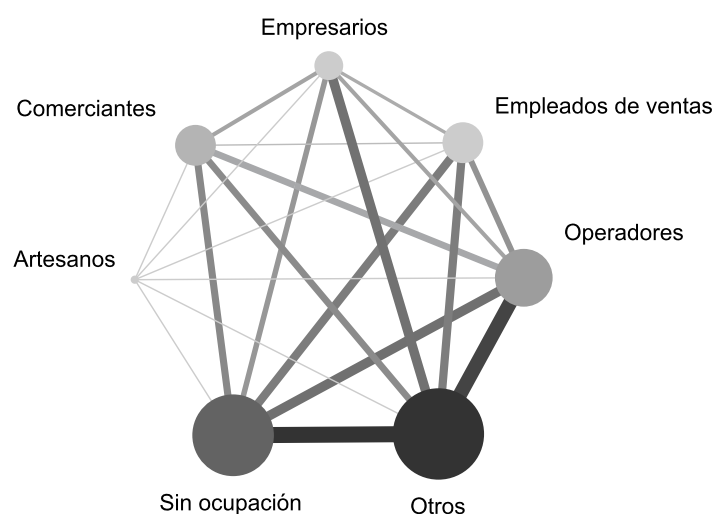


Figura 9.2 – Grafo agrupado de las redes personales del Tipo 1 ($n=19$): Diversificada familiar. El tamaño de los nodos representa el Tamaño medio relativo de la clase, y su intensidad de color el Peso medio de los vínculos intraclase; el grueso y la intensidad del color de los lazos representan el Peso medio de los vínculos interclase.

todavía. La clase que aglutina a otras ocupaciones, ajenas a la industria del vestido, sin ser muy amplia relaciona notablemente con la de los actores sin actividad económica.

De las diez redes personales que conforman este conglomerado, cuatro pertenecen a Directores y gerentes, y dos a cada una de las categorías de Comerciantes, Empleados de ventas y Artesanos: ningún Operador de maquinaria industrial está incluido.

Tipo 3. La red Dispersa exitosa

Dieciséis de las 75 redes personales que conforman la muestra encajan en este tipo de red que, al igual que el anterior, se caracteriza por la elevada provisión de CS que significa para los Egos, así como por la presencia mínima de lazos fuertes representados por los familiares. Como se aprecia en la Tabla 9.1, las diferencias radican en que la centralidad media de grado de los actores en las redes es muy baja (7.99), su heterogeneidad ocupacional es elevada, y además tienden a estar muy dispersos geográficamente, es decir que se trata de contactos translocales.

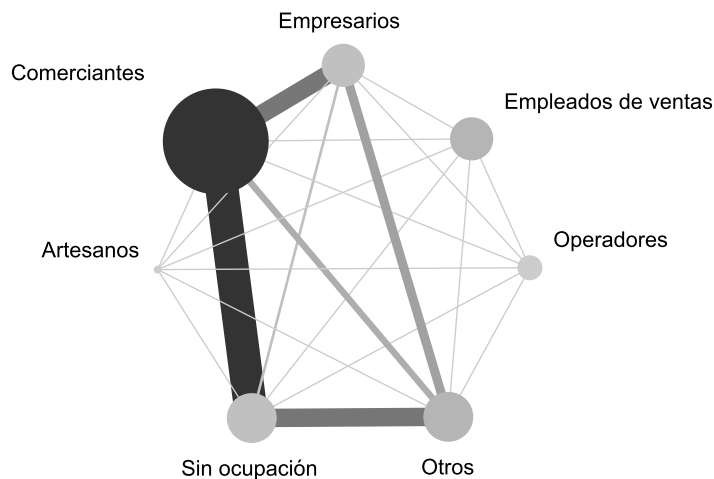


Figura 9.3 – Grafo agrupado de las redes personales del Tipo 2 (n=10): Concentrada exitosa. El tamaño de los nodos representa el Tamaño medio relativo de la clase, y su intensidad de color el Peso medio de los vínculos intraclase; el grueso y la intensidad del color de los lazos representan el Peso medio de los vínculos interclase.

En este caso, el éxito relacional está dado por la presencia de dos extensas clases de Alteri, con interrelación mutua notable: nuevamente, la de Comerciantes y la de Otras ocupaciones. La primera aparece con una cohesión interna moderada y la segunda con una muy alta. En este tipo de redes, las categorías como los Empleados de ventas y los Operadores no son muy relevantes en volumen, pero en cambio están bien conectadas con los Comerciantes. Cuando se compara el tamaño del nodo que representa a los Artesanos en el grafo agrupado 9.4 con el que adquiere en los otros tipos de redes, se deduce que tal colectivo tiende más a incluirse en este tipo en particular.

Seis de los quince Egos Comerciantes (40 %) y cuatro de los Empresarios que conforman la muestra, tienen redes de tipo exitosa dispersa, lo mismo que dos Egos en cada una de las otras categorías de trabajadores estudiadas.

Tipo 4. La red Precaria enclavada

El último tipo de redes es el más numeroso, puesto que aglutina 30 casos. Se trata de las configuraciones relacionales que menos CS aportan a los actores focales (688 puntos, cuando la media es de 907.5) y que se caracterizan por una proporción moderada de lazos familiares, densidad media-baja,

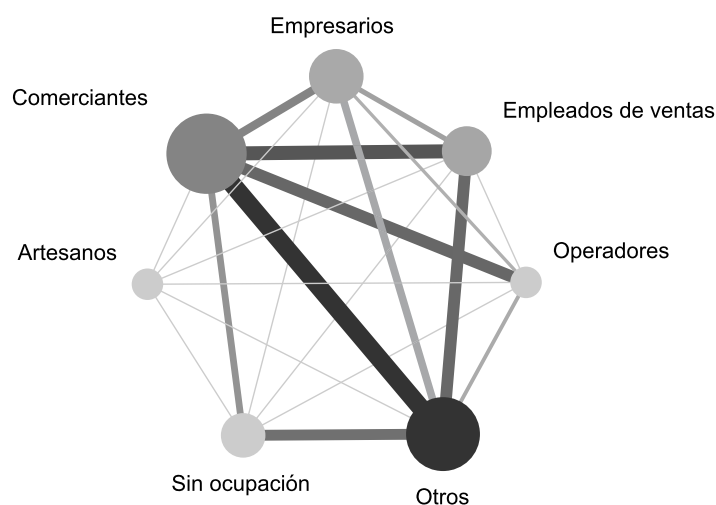


Figura 9.4 – Grafo agrupado de las redes personales del Tipo 2 (n=16): Dispersa exitosa. El tamaño de los nodos representa el Tamaño medio relativo de la clase, y su intensidad de color el Peso medio de los vínculos intraclase; el grueso y la intensidad del color de los lazos representan el Peso medio de los vínculos interclase.

elevada concentración local de los contactos y notable heterogeneidad de las ocupaciones de los Alteri.

De las redes de este tipo, la tercera parte (10) corresponden a los Obreros textiles y de la confección, siete a Empleados de ventas en establecimientos, seis a Maquiladores de ropa en su domicilio, cuatro a Comerciantes y tres a Empresarios.

El grafo agrupado en 9.5, muestra que la clase de Alteri con el mayor tamaño medio relativo y la más notable cohesión interna, es la de los actores sin actividad económica, que se interrelaciona fuertemente tanto con el colectivo de ocupaciones diversas no pertenecientes a la industria del vestido, como con el bloque de Operadores - cuyo peso medio de los vínculos intraclase tiende a destacarse-, con un pequeño núcleo de Comerciantes y con otro menos relevante de Empleados de ventas.

Los Empresarios y los Artesanos, que representan al sector manufacturero que distingue a estas localidades, están prácticamente ausentes. Se puede afirmar que los Egos que tienen redes personales de este tipo, tienden a conectar con actores de los sectores sociales más vulnerables, escasamente integrados a la dinámica económica, o bien que desempeñan ocupaciones ubicadas en la

base de la pirámide, lo que explica que el acceso potencial a recursos que de ellos obtienen, sea muy bajo.

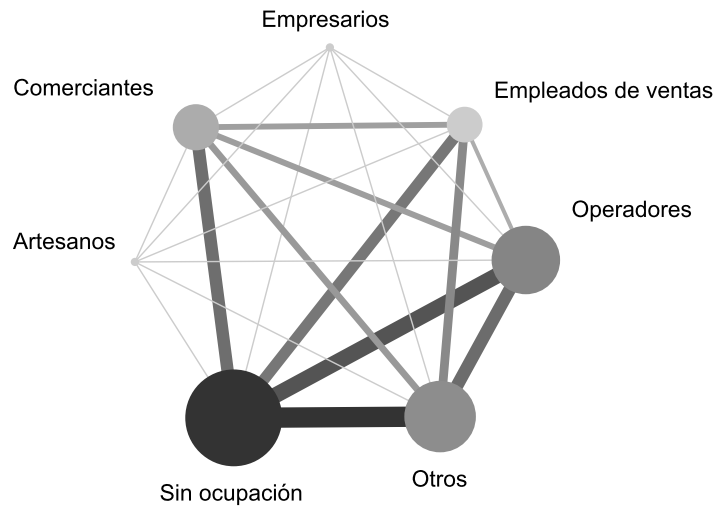


Figura 9.5 – Grafo agrupado de las redes personales del Tipo 2 ($n=30$): Precaria enclavada. El tamaño de los nodos representa el Tamaño medio relativo de la clase, y su intensidad de color el Peso medio de los vínculos intracase; el grosor y la intensidad del color de los lazos representan el Peso medio de los vínculos intercase.

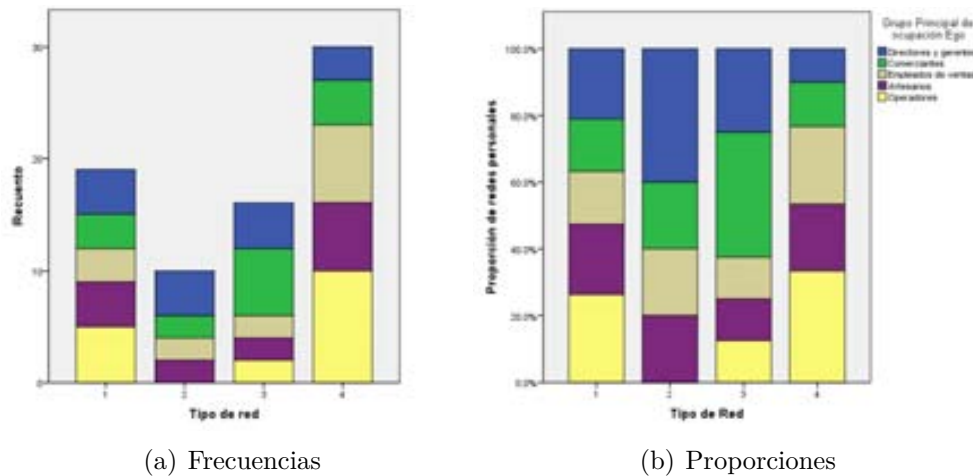


Figura 9.6 – Distribución de las redes personales conforme a la tipología identificada.

Conclusiones sobre la tipología.

En suma, a la vez que confirma algunos de los hallazgos relevantes en los análisis centrados en las categorías ocupacionales, nuestra tipología revela otra serie de dinámicas que no son explicables a partir de ellas, sino que,

Tabla 9.2 – Distribución de las redes personales según Tipo de Red

			Tipo de Red				Total
			1	2	3	4	
Grupo Principal de ocupación Ego	Directores y Gerentes	Recuento	4	4	4	3	15
		% del Grupo	26.70 %	26.70 %	26.70 %	20.00 %	100 %
		% del Tipo de Red	21.10 %	40.00 %	25.00 %	10.00 %	20.00 %
	Comerciantes	Recuento	3	2	6	4	15
		% del Grupo	20.00 %	13.30 %	40.00 %	26.70 %	100 %
		% del Tipo de Red	15.80 %	20.00 %	37.50 %	13.30 %	20.00 %
	Empleados de ventas	Recuento	3	2	2	7	14
		% del Grupo	21.40 %	14.30 %	14.30 %	50.00 %	100 %
		% del Tipo de Red	15.80 %	20.00 %	12.50 %	23.30 %	18.70 %
	Artesanos	Recuento	4	2	2	6	14
		% del Grupo	28.60 %	14.30 %	14.30 %	42.90 %	100 %
		% del Tipo de Red	21.10 %	20.00 %	12.50 %	20.00 %	18.70 %
	Operadores	Recuento	5	0	2	10	17
		% del Grupo	29.40 %	0.00 %	11.80 %	58.80 %	100 %
		% del Tipo de Red	26.30 %	0.00 %	12.50 %	33.30 %	22.70 %
Total	Recuento		19	10	16	30	75
	% del Grupo		25.30 %	13.30 %	21.30 %	40.00 %	100 %
	% del Tipo de Red		100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

como lo muestran nuestros datos, obedecen a interacciones particulares entre variables clave. Se puede suponer también que entran en juego otros factores de orden micro, que más bien se refieren a los comportamientos y/o estrategias relacionales particulares de los actores.

Los resultados de la tipología permiten concluir, por ejemplo, que los Empresarios no se concentran en un tipo concreto de red, sino que su presencia es relativamente uniforme en los cuatro, aunque algo menor en las redes Precarias enclavadas. El caso contrario es el de los Comerciantes, que colocan una proporción mayor de sus redes dentro del tipo Dispersa exitosa (confirmando factores previamente subrayados, como su alto acceso a CS y la tendencia a la translocalidad de sus contactos), aunque evidentemente también están presentes en el resto de los tipos.

La destacada presencia de Alteri Comerciantes en las redes Concentradas exitosas, da cuenta de su papel de principales proveedores de CS (lo mismo ocurre con las otras ocupaciones no relacionadas con la industria del vestido) y la magnitud de la aportación de su actividad a la economía de las tres poblaciones, remarcando la evidente ventaja competitiva que les representa la venta aglomerada *in situ*.

Del mismo modo, la tipología deja claro el rol que juegan tanto la homogeneidad ocupacional (confirmando además el efecto de la homofilia) en las redes de los actores ubicados en la parte más baja de la pirámide; además del costo que, en términos de la potencial adquisición de recursos instrumentales, tienen sus amplias relaciones con personas sin actividad económica.

Las redes Precarias enclavadas muestran los efectos del alto *bonding* y el escaso *bridging* ascendente (técnicamente, *linking*) para los Operadores y los Empleados de ventas, así como, por otra parte, del *bridging* descendente de los Artesanos. Este tipo de redes, muy numeroso, evidencia que la vulnerabilidad relacional, si bien es mayor en la parte baja de la estructura, alcanza también a otros actores en mejor posición.

Hay otro dato que merece destacarse: en los dos tipos de redes tipificadas como exitosas, el porcentaje de lazos fuertes -representados por los familiares- tiende a ser menor, lo que aporta evidencia para aceptar, desde esta óptica, la *proposición de la fortaleza de los lazos débiles* planteada en la tesis y no comprobada en las configuraciones relacionales de corte ocupacional, con lo que se apunta a cuestionar diversos supuestos tradicional y reiteradamente planteados en relación a la dinámica productiva de estas localidades, como lo es el de su definitivo basamento en relaciones familiares muy próximas.

La aceptación de esta hipótesis, sin embargo, debe asumirse con cierta cautela. Las redes del tipo 1, Diversificadas familiares, con alta presencia de lazos fuertes, tampoco son marcadamente improductivas en cuanto a CS se refiere, y en las del tipo 4, Precarias enclavadas, la proporción de familiares tampoco es extrema. Es probable que la explicación más bien radique en la distinción, no abordada en esta tesis, entre recursos instrumentales y expresivos y su hipotética asociación con los lazos débiles y fuertes respectivamente, así como en la importancia relativa de ambos tipos de lazos en momentos concretos de la trayectoria personal o la evolución de los negocios, que no han sido estudiados en esta tesis.

Parece evidente que, más allá de dar por supuesta una mutua exclusión entre estas configuraciones *fortaleza de lazos - tipo de recursos provistos*, lo que en realidad puede advertirse, al menos en las localidades que estudiamos y

a partir de los datos disponibles, es que existe entre ellas una interacción más compleja, de mutua influencia y efectos virtuosos aún por estimar.

9.2. Estratificación social en las localidades especializadas.

El segundo ejercicio sintético tiene el objetivo de presentar una visión general de la distribución del CS, pero sin centrarse como hasta ahora en los criterios categóricos de las Divisiones y Grupos Ocupacionales. En este apartado nos enfocamos en analizar las relaciones entre bloques estratificados de acuerdo al nivel de prestigio neto de los Alteri, comparando los datos para las tres localidades estudiadas.

Este cambio de estrategia analítica permite responder la pregunta de hasta dónde los actores productivos, con independencia de su rama o sector de actividad, se relacionan con otros de estatus similar, mayor o menor, y qué características poseen estas relaciones. Este es un análisis factible dado que se dispone de información sobre un número considerable de Alteri (2,250), que además poseen una extensa cobertura de la gama abierta de ocupaciones (véase el Anexo E).

Así, las puntuaciones de la escala SIOPS de las 126 ocupaciones encontradas en la muestra se clasificaron en cinco estratos, correspondiendo el nivel *Muy bajo* al rango de las ubicadas entre 12 y 24 puntos; *Bajo* entre 25 y 37; *Medio* de 38 a 51; *Alto* de 52 a 64 y; *Muy alto* a las mayores de 65. De manera adicional se consideró el bloque de las personas sin actividad económica.

Una vez clasificados los Alteri bajo este criterio, se generaron los grafos agrupados (Fig. 9.7) y sus correspondientes estadísticas (Tabla 9.3) conforme a la localidad de residencia de los Egos, de modo que sea posible apreciar para cada una de ellas, la forma en que se estructuran las relaciones entre las clases, de acuerdo a su estatus.

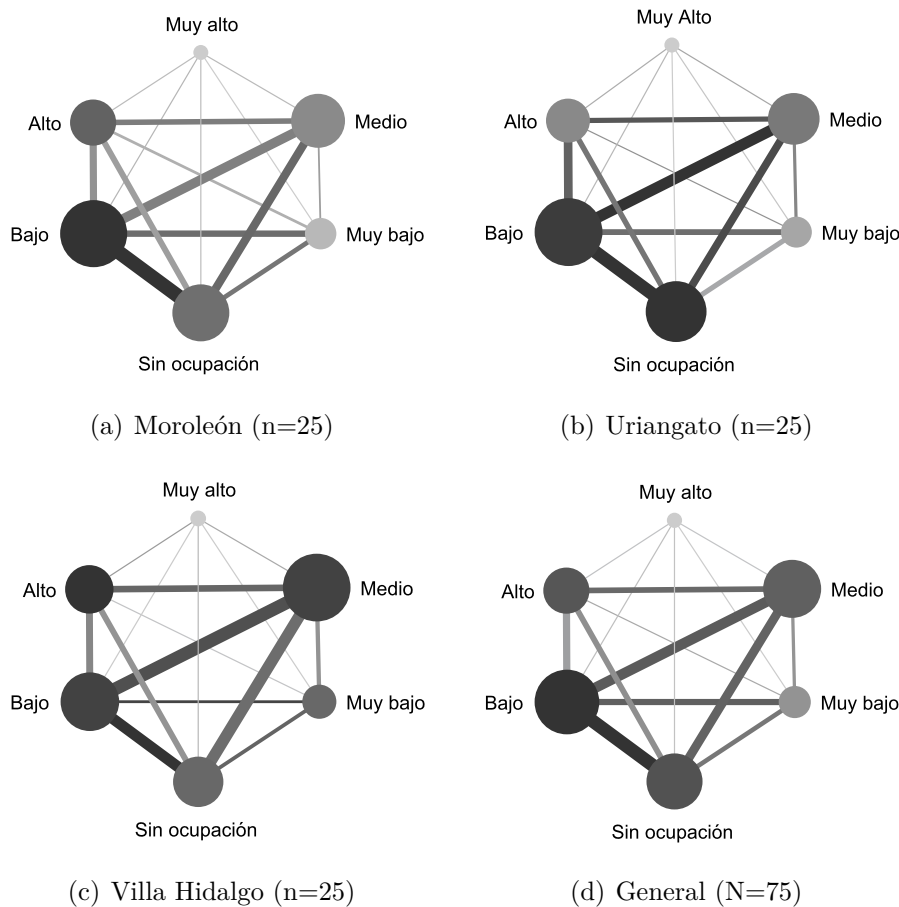


Figura 9.7 – Grafos Agrupados promedio de las redes personales conforme a los niveles de prestigio ocupacional de los Alteri, según localidad. El tamaño de los nodos representa el Tamaño medio relativo de la clase, y su intensidad de color el Peso medio de los vínculos intraclase; el grueso y la intensidad del color de los lazos representan el Peso medio de los vínculos interclase.

Moroleón

Esta localidad se caracteriza por tener un bloque muy amplio (cerca del 32 por ciento) y muy cohesivo de actores con estatus bajo, fuertemente vinculado a un grupo relevante (23 de cada cien) de personas sin actividad económica, que está moderadamente conectado a lo interno. Este grupo de estatus bajo, igualmente conecta en forma relevante con los niveles Medio (21 %) y Muy bajo. Asimismo, destaca la intensidad relacional entre los sectores de los desocupados y de estatus medio.

Los Alteri con alto prestigio ocupacional representan el 15 por ciento del total y forman un bloque moderadamente cohesivo, pero que conecta bien

con el de clase media. En los extremos aparecen una clase Muy alta que es bastante pequeña (16 actores de cada mil), internamente dispersa y claramente desvinculada del resto; así como una de perfil Muy bajo en la que se incluyen, como media, siete de cada cien Alteri.

Uriangato

El grupo de personas sin actividad económica de Uriangato es el mayor de las tres localidades, ya que sobrepasa el 26 por ciento de los Alteri, y es además el que tiene mayor cohesión interna. Sus relaciones con el segmento de estatus Bajo (cuyo volumen es del 32.7 por ciento de los actores, como media) son claramente perceptibles, aunque igualmente es notorio el peso de sus vínculos con las personas de prestigio Medio, cuya clase es la de menor tamaño si se le compara con la de las otras dos localidades, al aglutinar a 19 de cada cien actores.

Las clases Muy alta y Muy baja tienen dimensiones muy parecidas a las de Moroleón, pues equivalen a 16 y 68 actores de cada mil, respectivamente. La diferencia consiste en que, en Uriangato, los actores en la cima de pirámide se interconectan mucho más débilmente entre ellos, pero a cambio relacionan ligeramente mejor con el resto de los niveles. Los bloques de prestigio Alto y Medio también tienden a relacionarse levemente mejor entre sí, con respecto a los de la ciudad vecina.

Villa Hidalgo

En esta ciudad se presenta una configuración distinta: como se aprecia en la Figura 9.7 (c), su clase Media es notablemente más grande (ya que incluye en promedio a 32 de cada cien Alteri, mientras que en Moroleón y Uriangato esa proporción ronda el 20 por ciento) y es claramente cohesiva, además de que está mejor relacionada con el bloque de Alto prestigio que, a su vez, es más amplio y tiene mayor densidad de lazos internos que los de las otras dos localidades.

La clase de prestigio Bajo promedia los 24 actores sobre cien y su cohesión va de moderada a fuerte; conecta relativamente bien con la clase media y de

manera notable con las personas sin actividad económica, bloque que también es más pequeño en esta ciudad, que en las otras dos. Los tamaños medios relativos de las clases Muy alta y Muy baja son de .017 y .081 respectivamente.

Tabla 9.3 – Indicadores de los grafos agrupados según rangos de prestigio ocupacional de los Alteri en las redes, por localidad.

(a) Clase y vínculos intraclase								
Nivel de prestigio	Tamaño medio relativo de la clase				Peso medio de los vínculos intraclase			
	Moroleón	Uriangato	V. Hidalgo	Total	Moroleón	Uriangato	V. Hidalgo	Total
Muy alto	0.016	0.016	0.017	0.016	0.500	0.250	0.385	0.378
Alto	0.152	0.137	0.164	0.151	2.596	1.408	3.220	2.462
Medio	0.208	0.189	0.320	0.239	1.801	1.690	2.938	2.279
Bajo	0.321	0.327	0.240	0.297	3.548	2.743	2.928	3.091
Muy bajo	0.071	0.068	0.081	0.073	0.887	0.902	2.230	1.388
Sin ocupación	0.232	0.263	0.177	0.223	2.333	2.914	2.226	2.526

(b) Vínculos interclase					
Relación entre clases	Peso medio de los vínculos interclase				
	Moroleón	Uriangato	Villa Hidalgo	Total	
Muy bajo - Bajo	2.371	2.093	3.436	2.596	
Muy bajo - Medio	1.199	1.622	1.579	1.470	
Muy bajo - Alto	0.772	1.394	0.912	1.013	
Muy bajo - Muy alto	0.119	0.404	0.249	0.256	
Muy bajo - Sin ocupación	2.156	1.516	2.687	2.088	
Bajo - Medio	1.924	3.201	3.147	2.711	
Bajo - Alto	1.502	2.323	1.889	1.888	
Bajo - Muy alto	0.632	0.682	0.269	0.534	
Bajo - Sin ocupación	3.775	3.218	3.852	3.580	
Medio - Alto	1.987	2.522	2.637	2.392	
Medio - Muy alto	0.532	0.993	1.038	0.865	
Medio - Sin ocupación	2.507	2.756	2.474	2.530	
Alto - Muy alto	0.487	0.882	1.400	0.936	
Alto - Sin ocupación	1.200	1.952	1.579	1.568	
Muy alto - Sin ocupación	0.460	0.309	0.673	0.470	

Interpretación general y conclusiones

El grafo agrupado 9.7 (d) y las columnas totales de las subtablas (a) y (b) en 9.3, donde se presentan los datos con independencia de la localidad de los Egos, constituyen una aproximación y pueden ser interpretados como la tendencia general de la configuración relacional entre actores productivos con diferentes niveles de estatus en las tres localidades: un retrato de su estratificación social que utiliza las ocupaciones como *proxy*.

A partir de ello es posible deducir que alrededor del 30 por ciento de los Alteri en las redes de los trabajadores de la industria del vestido, tienen un

nivel de estatus Bajo y tienden a relacionarse fuertemente entre sí, lo que da como resultado una cohesión elevada (El peso medio de sus vínculos intraclase es de 3.091).

El segundo bloque en términos de tamaño, está conformado por quienes tienen un nivel de prestigio ocupacional Medio, que son cerca del 24 por ciento del total y cuyos lazos intraclase son menos intensos (2.28). Le sigue en magnitud el grupo de personas sin actividad económica, con un tamaño medio relativo de 22.3 actores por cada cien y con una densidad considerable (2.52).

Luego están los actores de Alto prestigio, que en promedio representan el 15 por ciento del total y cuya cohesión grupal es ligeramente menor que la de las personas sin ocupación; les sigue el colectivo de Alteri con Muy bajo prestigio (.073 del total, como media), escasamente vinculados entre sí; y finalmente, la muy pequeña clase de Alteri con Muy alto estatus, que son los menos (.016) y que internamente están prácticamente desvinculados.

Por lo que hace a las relaciones entre pares de clases, las que tienen un peso medio más elevado son las que se dan entre los estratos Bajo - Sin ocupación (3.6), Bajo - Medio (2.7); Bajo - Muy bajo (2.6); Medio - Sin ocupación (2.5); y Medio - Alto. De otra banda, el estrato Alto conecta más débilmente con el resto, especialmente con los niveles de la cima y la base; mientras que el segmento de Muy alto estatus tiene una vinculación interclase notoriamente escasa, que tiende a ser menor conforme se desciende en la pirámide ocupacional.

Esta información sugiere algunos hechos clave y confirma varios de los supuestos sobre la distribución del CS en estas localidades atípicas. En primer lugar, la concentración de Alteri en los niveles medio y bajo, asociada al menor tamaño de las clases extremas muy alta y muy baja, en cierto modo reafirma los datos consignados en el Capítulo 3, relativos a la menor desigualdad social prevaleciente en estas localidades altamente especializadas.

El tamaño y la densidad de los estratos Medio y Alto, combinado con la magnitud relativa de la clase Muy alta, hablan de una estructura piramidal aplanada en su parte superior, lo que resulta consecuente con el argumento de

su carácter atípico y confirma el supuesto que hemos venido argumentando en capítulos anteriores.

Recuperando el análisis del proceso de adquisición de estatus, se explican entonces las formas diferenciadas de movilidad entre colectivos de trabajadores. Queda por resolver hasta qué punto esta configuración es capaz de restringir o limitar las trayectorias ocupacionales, para lo cual sería necesario plantear otros estudios de corte longitudinal.

Por otra parte, la proporción de personas sin ocupación, que como hemos dicho, incluye no solo a la población en situación de desempleo, sino también a la que se encuentra económicamente inactiva por otras razones -como estudios, actividades del hogar, etc.-, también apunta a confirmar el dato previo sobre las bajas tasas de desempleo.

La importancia relacional de estas personas al interior de las redes, tanto por ser un grupo muy cohesivo como por presentar altos niveles de integración con el resto, por encima de su impacto negativo en la adquisición de recursos instrumentales, sugiere, aunque el tema no es propósito de esta tesis, que soportan una serie de dinámicas de acceso a recursos de carácter expresivo, materializadas en procesos de apoyo social y de otra índole, además de constituir un complemento para las actividades de carácter económico.

El tipo de configuración particular que se presenta en Villa Hidalgo, difiere de las otras dos localidades, cuyas similitudes se pueden explicar en función de su proximidad geográfica e identidad histórica: en este caso se trata de un enclave productivo mucho más pequeño, tanto en términos demográficos como económicos y productivos, con otras características de localización geográfica y procesos sociales diferentes -por ejemplo los migratorios, o los de interacción entre los ámbitos urbano y rural- que previsiblemente impactan en la forma en que se articulan las relaciones interpersonales.

Se puede concluir además que, con ligeras variaciones interlocales, en este nivel también es posible aceptar la *Hipótesis de la Homofilia*, que para este caso se concreta a la variante de que *los actores tienden a relacionarse con personas de estatus o prestigio nivel similar al suyo*, hecho que resulta especialmente claro en el estrato de nivel bajo, lo que puede indicar, por una parte, la existencia de procesos colaborativos y de solidaridad asociados a la escasez

de recursos; pero al mismo tiempo, denotar la presencia de situaciones de vulnerabilidad relacional, demostradas por la relativa debilidad de los vínculos interclase ascendentes. Esta situación se percibe de forma contundente, en el peso de las relaciones del estrato de más bajo prestigio con el resto.

En resumen, este ejercicio basado en el análisis de grafos reticulares agrupados, permite una interpretación directa y sintética sobre la estratificación y las relaciones, confirma otros de nuestros supuestos base y aporta nuevas preguntas para desarrollos futuros.

Conclusiones generales: Capital Social relacional combinado en los enclaves de la industria del vestido

A lo largo de este documento se han venido enunciando tanto la idea central como el conjunto de especificidades que caracterizaron la tesis en tanto que proceso de investigación, así como las diversas conclusiones parciales que son resultado de los análisis en sus diferentes fases y momentos. Este capítulo de conclusiones tiene por objeto recapitular e integrar dichos resultados sustantivos, enfatizando a su vez en los objetivos cumplimentados; el grado de ajuste y de evidencia entre las hipótesis y/o los supuestos planteados a partir de los análisis correspondientes; y por fin, en una consideración más general y teórica, la contribución de la tesis al acervo teórico y conceptual del Capital Social.

Siguiendo dicha lógica, este capítulo conclusivo se organiza en una distribución esquemática que atiende, primero, a los aspectos de contenidos que consideramos relevantes en esta tesis desde un punto de vista teórico; segundo, a los resultados en tanto que hallazgos específicos que son producto de las temáticas tratadas, formulaciones y en particular de los métodos analíticos utilizados, evidentemente con sus correspondientes discusiones e interpretaciones; y finalmente, a unas reflexiones finales que se refieren a los puntos fuertes y las limitaciones de la tesis.

10.1. Sobre la teoría y los métodos de análisis del Capital Social

La concepción adoptada del CS

Tras describir una serie de etapas por las que ha transitado el concepto de Capital Social, tomando en consideración las más representativas, hicimos explícita una distinción fundamental entre el enfoque relacional del Capital Social y un conjunto ecléctico de perspectivas o enfoques que han contribuido a la difuminación -y al límite, a un cierto estancamiento- del concepto. El enfoque relacional, adoptado en la tesis como marco teórico general, tiene que ver con la noción básica y articuladora que representan las interacciones y por consiguiente las relaciones entre los actores y que se materializan en las redes sociales.

Apoyados en la contribución de varios autores (véase la Sección 2.4) reflexionamos sobre cómo la visión relacional representa una base común, densa y productiva, de convergencia y orden conceptual entre las diferentes aproximaciones al estudio del CS. Dicha perspectiva proporciona diversos modos, niveles y mecanismos de análisis, así como contribuye a solventar contradicciones aparentes entre diferentes concepciones del CS.

La idea central de la tesis consiste en que las interacciones o relaciones constituyen la base irreductible y por lo tanto los conceptos base de la comprensión del CS en una perspectiva relacional. Dicha base o principio conceptual no diverge ni se opone a otras concepciones equiparadas al CS como por ejemplo las normas, la confianza, la virtud cívica o la buena voluntad; sino más bien las enriquece: es claro que la relación e interacción son condición para que tales fenómenos cobren entidad social.

Por otro lado, y como consecuencia de la misma idea de interacción y/o relación, la perspectiva relacional supone que el CS se expresa bajo la dualidad indivisible de forma y contenido: la relación es y engendra formas como son las redes y al mismo tiempo conlleva un contenido expresivo, instrumental, etc., e ídem para el CS. Es decir que, en un polo, la forma, se ubican las relaciones, que asumen configuraciones específicas y que a la vez generan estatus y posiciones

de los actores en las redes, dando pie a una estructura social. En el otro polo fluyen o se asientan los contenidos sustantivos de las relaciones, identificados y ubicados en campos diversos y concretos: son contenidos de todo tipo sujetos a intercambio, como por ejemplo económicos, simbólicos, informativos y desde luego de normas comunes, de solidaridad, confianza, valores, etc. Los recursos individuales y colectivos se incrustan en la red y se transforman en recursos sociales que son potencialmente accesibles para los actores, vía las relaciones. Es pues Capital Social.

Así, la definición adoptada de CS asume esta orientación netamente relacional y supone la inclusión tanto de relaciones, redes (y su estructura) como variedad de recursos, esto es, contenidos:

El Capital Social de un actor individual (Ego) consiste simultáneamente de dos componentes. El primero es el conjunto de vínculos sociales que mantiene con otros actores (Alteri) materializado en una red personal, que puede adoptar diferentes configuraciones en su composición y estructura, lo que origina distintos tipos de recursos para Ego. Evidentemente, dicha red genera clasificaciones entre quienes forman parte de ella, y a su vez son fruto de la riqueza atributiva inicial de los agentes implicados.

El segundo son los contenidos o recursos, incrustados y potencialmente accesibles a partir de la red. Dichos recursos son más o menos importantes en función del peso que su campo tiene en la esfera social de una población (económico, cultural, político, educativo, confianza, etc.). Las formas en que la red se estructura son diversas y entre ellas destacan dos configuraciones básicas como son las de carácter *bonding* o *bridging*, que guardan homología con los contenidos de carácter instrumental o expresivo, recursos tanto individuales como colectivos. El tipo, la magnitud y la disponibilidad de estos recursos sociales son desiguales para cada Ego, de acuerdo a su propia posición jerárquica en la estructura social, así como a las características de composición y estructura de su red personal.

La aportación de un método relacional integrador

En el capítulo teórico se da cuenta de que, no obstante una visión basada en la relación, se dan dos enfoques con diferentes énfasis y/o puntos de partida que conducen a versiones analíticas distintas, claramente identificadas en la literatura (Brunie, 2009). Un primer enfoque es el que toma como origen la relación y red, en tanto que generador de la clasificación de los agentes dentro de la estructura de la misma, para posiblemente examinar su correspondencia con, por ejemplo, la estructura social clásica dada por atributos. El segundo enfoque parte de la estructura social atributiva, como por ejemplo la de las variables socio-demográficas y examina las relaciones que la población analizada tiene con las diferentes capas sociales. En el primero se buscan estatus reticulares en función de la relación; en el segundo se examinan las relaciones existentes de los agentes con otros agentes y/o colectivos de diferentes estatus.

Partiendo de una base teórica común, ambas perspectivas van paralelas pero en diferente sentido, desarrollando sendos conjuntos de indicadores específicos del CS. Concretamente nos referimos, para el primer caso, a los estudios que utilizan el Método de Análisis de Redes egocentradas o personales (MARP), y para el segundo a los que se basan en el Método del Generador de Posiciones (MGP). Argumentamos que ambas formas de abordaje, que denominamos reticular y posicional, son las que, teórica y técnicamente, mejor representan dichas vertientes.

Así, en los Capítulos 5 y 6 describimos dos fases de nuestro estudio que corresponden a cada una de ellas y las abordaron por separado. En el primero se da cuenta de una estimación del CS a partir del MGP, utilizando un instrumento específicamente adaptado a través de un estudio previo de diseño mixto: el *Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato, 2011*. Dicho proceso de adaptación permitió garantizar, al mismo tiempo, la pertinencia local del Generador de Posiciones (GP) y su congruencia con diversos estándares internacionales (ver la Sección 4.2 y el Anexo B). Con ello se cumplió el objetivo inicialmente trazado de *disponer de un GP sensible a contextos de alta especialización productiva y baja diferenciación social*.

En el segundo de los capítulos referidos, expusimos los resultados de la medición realizada a través del MARP, con especial énfasis en el dimensionamiento de la homofilia en los diferentes colectivos de trabajadores, así como en sus niveles de cohesión e inserción ocupacionales.

Por otra parte, argumentamos (Sección 4.4) y demostramos metodológicamente (Capítulo 8), que los traslapes conceptuales entre ambas vertientes relacionales permiten abordarlas de manera combinada a través de una aproximación *dual*. En ella se añade al MARP un componente que considera la estructuración jerárquica piramidal en los atributos ocupacionales de Egos y Alteri y se mide el acceso potencial a los recursos incrustados en las redes personales, haciendo uso tanto de los indicadores propios de la aproximación posicional (conceptual y operacionalmente adaptados), como de otros que corresponden netamente a la aproximación reticular. A esta aproximación le llamamos Método Reticular Posicional (MRPO).

Desde nuestro punto de vista, una aproximación que vincule las líneas de avance paralelo entre las perspectivas reticular y de recursos, no ha sido explícita o ampliamente desarrollada en la literatura, salvo por contadas excepciones (Nakao, 2004; Berrou y Combarous, 2011) que han ligado parcialmente redes personales y estatus ocupacionales, aunque con procedimientos y desarrollos que difieren del nuestro. Consideramos que el MRPO es una alternativa válida y factible de estimación del CS, basada en un supuesto de complementariedad de enfoques y cuyo punto de partida radica en el cuestionamiento de diversos argumentos que, en la propuesta de Lin, se dan indefectiblemente por sentados; pero sobre todo, en determinadas limitaciones del MGP, que hemos señalado reiteradamente a lo largo de esta tesis y en otros lugares (García-Macías y Lozares, 2012; García-Macías y cols., 2013).

Algunos de los aportes de este método dual, que consideramos como una contribución metodológica sustantiva de la tesis, merecen ser subrayados:

1. Se *desmetaforiza* la noción de red evocada en las definiciones de CS provenientes de la interpretación de Lin y sus colegas: mientras que en el MGP no se produce una red en sentido estricto, puesto que se conocen solamente las relaciones entre el informante y los ocupantes de las posiciones a las que accede (Ego - Alter), en el MRPO se eliciten también las relaciones Alter - Alter, lo que hace posible la existencia de
-

una red y por lo tanto la aplicación del análisis reticular propiamente dicho. En nuestro estudio, la posibilidad de analizar las diferentes configuraciones reticulares permitió explicar hallazgos sustantivos, si bien hemos señalado que su potencial explicativo está aún condicionado a futuros desarrollos, fuera de los propósitos de esta tesis.

2. Se incorporan al análisis posicional las nociones de homogeneidad, homofilia y Capital Social *bonding*. En la teoría de Lin, se da por supuesto que (i) la homofilia es uno de los determinantes de la posición de los actores en la estructura jerárquica y de la conformación de sus círculos relacionales; igualmente, en comunión con Burt, (ii) que la homogeneidad atributiva y estructural de los actores se traduce en lazos redundantes y por lo tanto en un indicador negativo de CS; que (iii) la densidad y la cohesión están asociadas con la preservación o el mantenimiento de recursos, más que con su acceso o disponibilidad, por lo que en términos de utilidad del CS no es necesaria o realista; y en la línea de Grannovetter, (iv) que son los lazos débiles y no los fuertes, los que proveen mejores oportunidades de acceso a recursos instrumentales, y que en consecuencia los lazos fuertes se identifican con el acceso a recursos de naturaleza expresiva.

Con independencia del extendido consenso en torno a estas premisas y la evidencia empírica que reiteradamente las sustenta (y no obstante los hallazgos que han sido expuestos en esta tesis y se resumen nuevamente párrafos adelante), se hace necesario destacar que la teoría de Lin y su metodología básica, la del GP, se basan en una idea central de diferenciación y por lo tanto estiman de manera exclusiva el CS *bridging* (más precisamente, el *linking*), bajo el argumento de que el de tipo *bonding* se asocia más bien con recursos de naturaleza expresiva, o bien de tipo instrumental pero redundantes, e incluso con el aseguramiento de recursos previamente accedidos.

A través del método dual que propusimos, el MRPO, fue posible observar, sin perder la línea posicional, ambas dimensiones del CS, *bonding* y *bridging*, y sopesar la aportación específica que, en diferentes combinaciones, tienen sobre determinados individuos y/o colectivos de trabajadores. En esta tesis y los contextos que estudia, tal distinción resultó clave puesto que permitió explicar determinados desfases entre

lo teóricamente esperado y lo realmente observado en torno al acceso al CS.

3. La implementación de nuestro MRPO cuestiona y matiza algunas de las aseveraciones con las que Lin sustenta y justifica que las perspectivas reticular y posicional avancen por senderos distintos. Por ejemplo, la idea de que los estudios de redes basados en generadores de nombres producen solamente redes pequeñas (3-5 Alteri), lo que necesariamente da como resultado que se incluyan únicamente lazos fuertes o geográficamente concentrados (2001b, p. 15) o que, en virtud de que los primeros contactos que vienen a la mente de los informantes son aquellos con quienes tiene relaciones más fuertes, las redes terminan por contener mayormente recursos homogéneos y relaciones homófilas (2008, p. 54-55), restando valor al análisis.

Como lo argumentamos y comprobamos, el número fijo de 30 Alteri que utilizamos tanto en el MARP y como consecuencia en el MRPO, reduce significativamente estas posibilidades. La evidencia obtenida indica la presencia tanto de lazos débiles como fuertes (véase la Tabla 6.5 o la Sección 8.4), recursos ocupacionales homogéneos y heterogéneos (Sección 6.3), relaciones homófilas y heterófilas (6.4), y contactos con diferente grado de concentración/dispersión, que van desde la localidad hasta el campo transnacional (Capítulo 7). Otras diferencias se plantearon previamente a lo largo de este documento.

Así, en el Capítulo 8 realizamos una tercera estimación del Capital Social, con base en el MRPO dual que hemos propuesto. Aunque los resultados de esta medición se describen más adelante, consideramos que existen elementos suficientes para aceptar la denominada *Hipótesis de complementariedad de vertientes analíticas relacionales*, en la cual argumentamos que *las aproximaciones reticular y posicional, al ser teóricamente congruentes y metodológicamente complementarias entre sí, son susceptibles de ser integradas en un conjunto común de procedimientos para estimar el Capital Social Individual*.

El escenario *sui generis* de la investigación

Otra característica distintiva de esta tesis ha consistido en el objetivo de *poner a prueba la teoría del CS Relacional bajo condiciones extremas*. Ya hemos comentado que en el centro de esta perspectiva subyacen conceptualizaciones básicas como la importancia de los lazos débiles, de los contactos no redundantes en redes poco densas y de las relaciones *bridging* con posiciones atributiva y jerárquicamente diferenciadas, entre otros.

La selección de tres localidades (Moroleón y Uriangato, en el estado de Guanajuato, y Villa Hidalgo, en el de Jalisco) cuyas dinámicas y características socioeconómicas proveen pistas empíricas que contrastan con estos supuestos, en nuestra apreciación agregó interés a la estimación del CS. Entre estas pistas están, primero, la elevada especialización productiva en la industria del vestido que, evidentemente, implica redundancia ocupacional en el mercado de trabajo (ver la Sección 3.3), restringiendo las posibilidades de conformación heterogénea de las redes personales; proceso que, además, como supusimos y comprobamos, está influenciado por un efecto de homofilia endogámica (Secciones 6.3 y 6.4).

Segundo, el supuesto de que en estos enclaves productivos, factores tales como la desigualdad y la diferenciación sociales presentan cierto grado de *atenuación*, como consecuencia, al menos parcialmente, de sus modelos productivos locales concretos. Dado que la verificación de este supuesto no fue uno de los propósitos centrales de esta tesis, sustentamos dicho planteamiento en la evidencia de los datos estadísticos expuestos en el Capítulo 3, referentes a los niveles de desarrollo humano, pobreza, marginación, rezago social y desigualdad.

En la teoría de Lin, la estratificación es un concepto central: en buena medida, como lo expresa en la *proposición de la fortaleza de la posición*, el acceso de los actores a los recursos sociales está condicionado por su posición en una estructura piramidal jerárquica; al mismo tiempo, el concepto de diferenciación es clave para el MGP que propone.

Diversos resultados de investigación en múltiples contextos han respaldado estos planteamientos (Lin y Erickson, 2008a). No obstante, salvo contadas excepciones referentes a enclaves étnicos (Molina y cols., 2012; Molina,

Valenzuela, y cols., 2013) o más recientemente, a comparativos entre estudios diversos (García-Macías y cols., 2013) el tema no ha sido ampliamente estudiado en otro tipo de enclaves, como por ejemplo los de tipo productivo, que abordamos en esta tesis. Más allá, hemos subrayado que estos enclaves específicos de la industria del vestido han sido mínimamente estudiados desde una perspectiva de Redes Sociales (e.g. García-Macías, 2002, 2003) aunque a veces en sentido más bien metafórico (e.g. Cota, 2012), pero no desde la del Capital Social.

Con independencia de que los datos que obtuvimos revelaron matices en la diferenciación atenuada que supuestamente caracteriza a estas poblaciones (ver Sección 9.2), la apuesta remarcable del estudio consistió en observar directamente la manera en que se comportan una teoría y un método cuya génesis y fundamento están en la noción de diferenciación, en un ambiente local y unas condiciones específicas que sugieren la existencia de una diferenciación atípicamente desdibujada.

10.2. Discusión e implicaciones de los resultados y hallazgos

El Método del Generador de Posiciones (MGP)

La primera medición del CS, a través del MGP (N=25) en dos de las localidades que se estudian, es decir en la zona metropolitana de Moroleón - Uriangato, permitió confirmar varias de las hipótesis planteadas, si bien al mismo tiempo evidenció determinados matices o anomalías teóricas particulares.

1. En principio, comprobamos que *el estatus ocupacional de los actores está positivamente relacionado con su CS*. Al ser analizados de manera agregada (véase la Tabla 5.3), los datos confirman que *cuanto más alta sea la posición de un actor, mayor será su acceso potencial al CS disponible en su red personal*.

No obstante, las medias y las desviaciones de los indicadores, desagregados conforme al Grupo Principal de Ocupación (Tabla 5.2) mostraron dos *desfases* de interés: (i) los Empresarios, cuyo estatus ocupacional se supone mayor que el de los Comerciantes, se ven superados por éstos en la mayoría de los indicadores de CS; observándose además la misma situación con (ii) los Empleados de ventas, que se ubican por encima de los Artesanos, aunque su estatus es menor.

Una primera explicación de este fenómeno se vinculó a la magnitud e importancia de la actividad comercial en estas poblaciones, por encima incluso de la manufacturera; sin embargo, adicionalmente se plantearon nuevas interrogantes sobre (i) la capacidad del MGP para reflejar la configuración atípica de la estructura ocupacional, al obviar la dimensión *bonding* en estos contextos ocupacionalmente más homogéneos; (ii) la presencia de configuraciones diferenciadas en las redes personales, especialmente a partir de un efecto homofílico y probablemente con cierta independencia del atributo de la actividad desempeñada por Ego. Contrariamente, al analizar los datos según la Posición en la Ocupación de los Egos, que distingue entre Empleadores, Trabajadores Independientes y Subordinados, los datos se comportaron conforme a lo esperado.

2. Confirmamos la *Hipótesis de la distribución desigual del CS*, no solo en lo que hace a los diferentes niveles ocupacionales (aún con los desfases recién mencionados) sino también conforme a diversos atributos sociodemográficos de los actores, como por ejemplo el sexo, ya que las mujeres acceden a considerablemente menos CS que los hombres; o la edad, al encontrar que, cuanto más edad se tiene, mayores son los recursos potencialmente accesibles. También resultó especialmente clara la *relación positiva entre CS y capital humano*, estimado por el nivel de escolaridad: las personas con licenciatura prácticamente duplican el acceso potencial a recursos de las personas sin estudios (véase la Tabla 5.4).
 3. Con respecto a las fuentes del CS (Tabla 5.5), encontramos diferencias interesantes entre los grupos ocupacionales: al analizar (i) los espacios geográficos de donde proviene el CS de los Egos, los Empresarios aparecen como un colectivo cuyos contactos son eminentemente translocales, mientras que, en el otro extremo, los Empleados de ventas son el grupo
-

que más depende de la localidad y del entorno inmediato del vecindario para la posible obtención de recursos sociales.

La información relativa (ii) al tipo de relación Ego-Alter en la provisión de CS, que *no sustentó la expectativa teórica de que, cuanto más alta fuera la posición en la estructura ocupacional, mayor sería también el CS obtenido a partir de vínculos débiles*. Aunque para los Empresarios, en la cima de la pirámide, se cumple la previsión de obtener menos PTA por parte de los lazos fuertes representados por sus Familiares, y más de parte de sus lazos débiles en la categoría de Conocidos, nuevamente hubo discrepancias en la parte media y baja de esa pirámide: son los Artesanos y los Operadores de maquinaria quienes obtienen un porcentaje más alto de su PTA por medio de lazos débiles, y los Empleados de ventas por medio de sus lazos fuertes.

Por lo que hace a (iii) la proximidad percibida, los Empleados de ventas acceden a la proporción más alta de CS a partir de relaciones con personas en la categoría de Íntimos o muy unidos (tres veces más que los Empresarios); pero son los Artesanos quienes obtienen considerablemente más PTA de los lazos No muy cercanos y Nada cercanos.

De este modo, a partir del MGP *no fue posible aceptar la proposición hipotética de la fortaleza de los lazos débiles*. Nuevamente hicimos radicar una explicación, parcial e hipotética, en una probable influencia de la homogeneidad - heterogeneidad ocupacional local y en el tipo específico de relaciones *bridging* que por definición captura el MGP.

El Método de Análisis de Redes Personales (MARP)

La segunda medición de CS, esta vez a través del MARP y valiéndonos de entrevistas EgoNet a 75 informantes conforme a una serie de cuotas definidas en cada una de las tres localidades y por los perfiles ocupacionales de interés (véase la Sección 4.3), abordó el análisis de la composición y estructura de las redes personales. Como se hizo evidente a lo largo del Capítulo 6, dentro del amplio abanico de posibilidades analíticas reticulares, nos concentramos en algunos aspectos concretos de interés, con la idea de aportar elementos en torno a las nuevas preguntas e hipótesis surgidas en la estimación a través del MGP.

1. Primero, derivado de la *Hipótesis de la Homofilia Endogámica*, llevamos a cabo el objetivo de dimensionar el impacto que tiene la especialización productiva local en las relaciones personales de los trabajadores/as, a la espera de encontrar diferencias entre los grupos de trabajadores, respecto a la concentración o dispersión de sus contactos personales entre las categorías ocupacionales de primer orden en el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO), estimada por el Índice de Variabilidad Cualitativa (IQV).

Nuestros datos confirman que *las redes de todos los colectivos son heterogéneas en mayor o menor grado*: las de Artesanos y Operadores tendientes a la alta heterogeneidad; las de Empresarios y Comerciantes heterogéneas; y las de los Empleados acercándose a la zona de equilibrio entre heterogeneidad y homogeneidad. Respecto a la Posición en la Ocupación, las redes de los Trabajadores Independientes son más heterogéneas que las de los Subordinados y los Empleadores.

Estos datos evidencian que, bajo el criterio de las Divisiones ocupacionales y de acuerdo con la *Hipótesis de las configuraciones relacionales diferenciadas*, *se advierten patrones relacionales de tipo bridging diferenciados, pero que no se asocian de manera determinante con el nivel de prestigio ocupacional de los colectivos de Egos*.

2. A partir de la verificación de la *Hipótesis de la Homofilia Ocupacional Endogámica* se confirma que *las redes personales contienen una elevada proporción de Alteri que trabajan en actividades dentro del mismo grupo ocupacional de Ego, o que comparten su misma Posición en la Ocupación*. Establecimos distinciones entre homofilia de base y endogámica, y entre elemental y específica, e identificamos también las configuraciones relacionales heterofílicas y con déficit de inclusión (véase la Sección 6.4).

Los datos mostraron que todos los colectivos superan la línea de base de composición homofílica, con lo que *procede reconocer la presencia de endogamia*. No obstante, *el efecto homofílico tampoco apareció relacionado con el nivel jerárquico de las ocupaciones*: son los Operadores, Empleados de Ventas y Comerciantes, en ese orden, los Egos que en promedio incluyen en sus redes a más personas con ocupaciones similares a la suya.

Por otra parte, aunque el colectivo de Empresarios es homófilo, también es claramente heterófilo con respecto al de los Comerciantes (aunque no

viceversa); los Artesanos son heterófilos con respecto a los Operadores. Los Alteri Operadores presentan un déficit de inclusión en las redes de los Egos Comerciantes y Empleados de ventas; al mismo tiempo, la elevada homofilia en el colectivo de Egos Operadores ocasiona que se excluya a otros actores diferentes, ya que las otras cuatro categorías presentan un significativo déficit de inclusión en las redes de estos trabajadores.

Las combinaciones particulares de homogeneidad y la presencia de homofilia endogámica de tipo ocupacional, reafirmaron la necesidad sustantiva de considerar la estimación del CS *bonding*.

3. Si bien la presencia predominante de lazos fuertes y/o débiles en las redes es diferenciada, *tampoco adquiere patrones que puedan explicarse con base en el tipo o estatus de la actividad ocupacional de los Egos* (véase la Tabla 6.1): son los Comerciantes quienes incluyen a menos familiares y a un mayor número de Conocidos (tres veces más que los Empresarios); adicionalmente, más de la cuarta parte de sus contactos son No muy cercanos, y tienen una de las proporciones más pequeñas de lazos Íntimos o muy unidos. Estos datos confirman que son los Comerciantes quienes poseen los lazos más débiles y, por lo tanto, desde la óptica del CS reticular, tienen más y mayores posibilidades de acceso a CS.
4. Los análisis de la cohesión y la inserción de los diferentes colectivos de Alteri, realizados en la Sección 6.5 a través de medidas calculadas sobre grafos agrupados son, en el marco conceptual propuesto, sendas aproximaciones al CS *bonding* y *bridging* respectivamente. Ya hemos señalado que, en el enfoque relacional, *bonding*, densidad y cohesión denotan restricciones del CS en el sentido de ser más endogámico o redundante dentro de un colectivo, mientras que, por otra parte, el *bridging* se puede entender como benéfico en el sentido de posibilitar el acceso a otros recursos nuevos y/o diferentes.

Nuestros datos confirmaron algunos de los hallazgos obtenidos a través del MGP y aportaron nuevos indicios de los desfases entre las diferentes categorías de trabajadores. Los Empresarios son un colectivo más cohesivo que el de los Comerciantes, lo que resulta consecuente con la reiterada evidencia de que el CS de estos últimos aparece como mayor que el de los Empresarios, si bien la diferencia no es elevada. Con todo, esta diferencia es mayor con respecto a los Artesanos, cuya cohesión

interna es muy débil. Empleados de ventas y Operadores son grupos de Alteri moderadamente cohesivos.

Una de las ventajas de incorporar las relaciones Alter-Alter al análisis, es que se añadieron también otros colectivos cuya presencia es útil para contextualizar las configuraciones relacionales de los grupos de interés. Nos referimos a las personas sin ocupación y a la categoría más general de Otros en donde se aglutina el resto de las ocupaciones distintas a los cinco bloques de trabajadores que estudiamos.

Con relación al *bridging*, identificamos una serie de tendencias y expusimos que, en la estructura ocupacional piramidal (i) los Empresarios se insertan horizontalmente y hacia arriba; (ii) los Comerciantes en forma horizontal y vertical tanto ascendente como descendente; (iii) los Empleados de ventas hacia abajo; (iv) los Artesanos escasamente conectan en cualquier dirección; y (v) los Operadores horizontalmente y hacia abajo, pero también hacia fuera (es decir, con las personas sin ocupación y quienes desempeñan otras ocupaciones).

5. El estudio de la geografía de las redes personales abordado en el Capítulo 7, representó el análisis de la proyección territorial del Capital Social de los trabajadores. Los datos permitieron aceptar la denominada *Hipótesis de Localización* basada en el supuesto de que *las redes personales de los trabajadores de la industria del vestido estarán fuertemente concentradas en sus respectivas localidades, pero con importantes nexos externos a ellas en los espacios translocal y transnacional*.

Resultó evidente que entre los diferentes grupos ocupacionales existen diferencias en la distribución de los contactos personales en el territorio: mientras que los Artesanos y Operadores basan sus relaciones en el espacio local, a poca distancia y en áreas de extensión limitada o localidades específicas, Empresarios y Comerciantes tienen un campo translocal más amplio y ubican sus contactos en localidades más alejadas y dispersas. Los Empleados de Ventas destacan por alcanzar las mayores distancias de los Alteri respecto a los Egos, pero con tendencia a concentrarse en menos localidades o en un área menos amplia que la de Empresarios y Comerciantes.

Encontramos también diferencias de acuerdo a la localidad de los Egos: en Moreleón destaca el campo local, en Uriangato el translocal y en Villa Hidalgo el transnacional.

Una de las constantes observadas en esta fase, particularmente al haber transitado del análisis de las relaciones y atributos en el nivel Ego - Alter al más ilustrativo, reticularmente hablando, Alter - Alter, así como de la descripción de casos de redes específicas, fue *la existencia de modalidades relacionales diferenciadas en las redes personales individuales, dentro de los diversos tipos de colectivos de trabajadores*. Esto es, que se advierten distintas configuraciones de composición y estructura, que no necesariamente están relacionadas con las categorías ocupacionales de los Egos, lo que confirma nuestra *Hipótesis de las Configuraciones Relacionales Atípicas*. Nuevamente, se pone en evidencia la importancia de lo micro y la persistencia de lo atípico.

El Método Reticular - Posicional (MRPO)

El tercer método de análisis del CS consistió en lo que denominamos MRPO o Método Reticular Posicional: se trata de una solución complementaria. Básicamente consiste en definir, para la muestra de redes obtenidas en el MARP, una serie de indicadores en función de objetivos referentes a estimar el CS posicional a partir de los datos reticulares (véase la Sección 4.4). A continuación se exponen algunos de los resultados.

1. El primer objetivo consistió en verificar lo que en la Teoría de Lin se denomina la *Proposición de la fortaleza de la posición*. El supuesto base es que cuanto mejor sea su posición *de origen*, mayores serán las posibilidades de que los actores accedan y usen un mejor Capital Social . Como pudimos comprobar, el estatus adscrito de los actores, representado por el de sus padres, se relaciona positiva, aunque débilmente, tanto con el estatus de su ocupación actual, como con el de la actividad de inserción en el mercado laboral (véase la Tabla 8.1).

Con base en el análisis de las trayectorias ocupacionales, identificamos determinadas tendencias que caracterizan los procesos de adquisición de estatus ocupacional de los diferentes grupos ocupacionales, por ejemplo la movilidad vertical en el caso de los Empresarios frente a la continuidad horizontal de los Comerciantes o la vertical descendente de los Operadores. Más allá de estas tendencias, evidentemente existen trayectorias individuales muy diferenciadas.

2. Con respecto a los indicadores de Capital Social, en lo que hace a las Posiciones Totales Accedidas (POT) confirmamos que existe una correlación positiva, moderada débil, con el prestigio ocupacional de los Egos. Básicamente, *no puede afirmarse con plena contundencia que los actores ubicados en lo alto de la pirámide ocupacional necesariamente tienen más contactos personales ocupados*. En cuanto a la diversidad de las posiciones, expresadas en el indicador de Posiciones Diferentes Accedidas (POD), la correlación es débil y no significativa.

Consecuentemente con su nivel de homofilia, Comerciantes y Operadores acceden a más Posiciones intraclase (POI), mientras que los Artesanos, un colectivo de tamaño pequeño, tienen más contactos extraclase (POE). En este sentido, la evidencia fue muy débil como para determinar que los Egos mejor posicionados tendiesen a relacionarse con personas en actividades diferentes a las de su propio GPO (véanse las Tablas 8.8 y 8.9).

En cambio, los datos relativos al Prestigio Accedido permitieron aceptar la hipótesis de que el Prestigio Total (PTA) *tiende a ser mayor, cuanto mayor sea el prestigio de Ego*. Los datos referentes al Prestigio Promedio estándar (PPA) y a 30 Alter (PPA30) también lo confirman.

No obstante, aunque Empresarios y Operadores, que representan los polos alto y bajo de la pirámide, son quienes obtienen mayor y menor PTA respectivamente, a través de este método también se observa un desfase con relación a los Empleados de ventas y Artesanos, aunque en este caso las diferencias se contextualizan al observar las contribuciones particulares del Prestigio Accedido *Bonding* (PTBo) para los primeros, y del *Bridging* (PTBr) para los segundos. Los Comerciantes, aunque en este caso no superan a los Empresarios, como ocurrió en el MGP, sí se ubican muy cerca de ellos en el volumen total de PTA, pero además obtienen claramente más PTBo.

En este análisis también se reveló que el criterio categórico de Posición en la Ocupación, más que el de Grupo Principal, resulta consistente con lo teóricamente esperado: los Empleadores con más CS que los Independientes, y éstos que los Subordinados y remunerados.

3. Las combinaciones entre los indicadores de CS evidenciaron otras diferencias entre los colectivos. Por ejemplo, los Egos Comerciantes conectan con un abanico mayor de ocupaciones y ubicadas más alto en
-

la estructura, pero al mismo tiempo obtienen una proporción muy alta de PTBo; los Empresarios acceden a más PTA porque tienen contacto con un mayor número de posiciones, pero que están más concentradas en el ámbito extraclase y son más diversificadas; los Empleados de ventas presentaron contacto con menos posiciones diversas que el resto de colectivos y obtienen una buena parte de su PTA por la vía del PTBo, con lo que se diferencian y ubican por encima de los Artesanos y su elevado acceso a PTBr descendente.

4. Con respecto a las fuentes del CS, destacó el hallazgo de que los Alteri Comerciantes son los principales proveedores de CS *bridging* para todos los demás colectivos, incluidos los Empresarios (véase la Tabla 8.10). Del mismo modo, destacó la presencia de un colectivo que no estudiamos aquí, el de los Profesionistas y técnicos, que representa una fuente considerable de CS *bridging*, sobre todo para los Comerciantes.

Con relación al tipo de lazos, Empresarios y Comerciantes obtienen una menor proporción de su PTA por la vía de los vínculos fuertes representados por los familiares, mientras que los Empleados de ventas fundamentalmente lo obtienen a través de amigos. Con todo, *no se encontraron elementos para con rmar que el estatus de los grupos de ocupación de los Egos esté asociado con una forma particular de obtener CS a través de determinados tipos de vínculos con sus Alteri*. Tampoco puede probarse que exista esa relación con la variable de proximidad.

Respecto al acceso a PTA según la localización de los contactos, aunque todos los colectivos obtienen el 60 por ciento o más del mismo en el ámbito local, Comerciantes y Empresarios acceden a más CS proveniente del espacio Translocal. Los primeros, junto a los Operadores, también destacan levemente en el volumen transnacional. Otro dato destacable consiste en que los Empleados de ventas y los Artesanos presentan configuraciones idénticas de acceso a CS en el territorio.

Aún y cuando en lo general es posible aceptar nuestras dos hipótesis centrales, la de la *Distribución Desigual del CS* y la de las *Con guraciones Relacionales Diferenciadas en la estructura ocupacional*, tanto en el MRPO como en el MGP se presentaron diversas inconsistencias , que nuevamente tienen qué ver con los niveles de CS de Empresarios y Comerciantes, por un lado, y de Empleados de ventas y Artesanos, por el otro. Las dos mediciones,

con métodos distintos y muestras diferentes, subrayan esta aparente pugna entre producción y comercio, en dos niveles diferentes de la estructura ocupacional, lo que, junto a otras consideraciones ya discutidas, condujo a la decisión de implementar dos formas adicionales y alternativas de análisis.

Los análisis integradores

La tipología de redes personales

El primero de los que denominamos modelos de análisis integrador consistió en la identificación de una tipología de redes personales, a través de un procedimiento que vinculó la variable del PTA, elegida como indicador representativo del CS posicional, con un conjunto de variables asociadas al CS relacional. Se trata de las variables que, en los diferentes métodos de análisis precedentes, representaron determinados desfases entre el comportamiento real de los datos y el teóricamente esperado.

Más específicamente nos referimos a los niveles en que las redes personales se caracterizan por (i) la presencia o prevalencia de lazos débiles; (ii) el grado de cohesión interna o densidad; (iii) el nivel de heterogeneidad ocupacional; y (iv) el grado de concentración local de los contactos personales. Si bien es cierto que estas variables presentaron asociaciones de mayor o menor intensidad con algunas de las categorías ocupacionales, en general no proveyeron elementos para asegurar la existencia de correlaciones positivas contundentes con los niveles de estatus ocupacional de los Egos.

Así, a través de un método de análisis de clúster no jerárquicos basado en estas variables (véase el Anexo F), identificamos cuatro tipos de redes personales que contrastan entre sí (véase Tabla 9.1). Tomando como criterio el PTA promedio en cada tipo de red, dos de ellos se definieron como exitosos ya que incluyen a los Egos con mayor capacidad de acceso a recursos sociales.

La red tipo 3, denominada Dispersa exitosa ($n=16$), es la que representa más y mejor acceso al CS: provee del más alto PTA (1231 puntos como media), incluye una proporción más alta de lazos débiles (mínimo de familiares), es muy poco densa, muy heterogénea y geográficamente muy dispersa.

La red tipo 2, Concentrada exitosa (n=10) también provee un elevado acceso potencial a recursos (1211 puntos de PTA) y es idéntica a la anterior en la elevada proporción de lazos débiles que incluye. Sin embargo, en remarcable contraste, es el tipo de red con la más alta densidad; su heterogeneidad ocupacional apenas rebasa la línea de distinción con la homogeneidad; y es la que tiene la mayor concentración de contactos locales.

Por otra parte, en la red del tipo 1, Diversificada familiar (n=19), que provee un PTA moderado, más de la mitad de los vínculos son fuertes, su cohesión es moderada y su heterogeneidad ocupacional y dispersión geográfica son las más altas entre todos los tipos. Finalmente, en la red del tipo 4, Precaria enclavada (n=30), con el nivel más bajo de PTA, la proporción de vínculos fuertes es moderada, la densidad es media baja, la heterogeneidad es alta y la geodispersión es muy baja.

El hallazgo de mayor interés radica en la paradoja de las dos redes exitosas, pues no obstante que en ambas se cumple la proposición de la fortaleza de los lazos débiles, difieren *sustancialmente* entre sí en cuanto a la composición heterogénea de los vínculos ocupacionales (que representa el CS *bridging*) y *radicalmente* en cuanto a la densidad de las redes y la concentración local (que representarían formas de CS *bonding*).

En contraposición a la prevalencia de lazos débiles en los dos tipos de redes exitosas, no son las redes con más bajo acceso a recursos posicionales (Tipo 4) las que incluyen la más alta proporción de familiares, sino aquellas que reportan un PTA moderado (Tipo 1), lo que hasta cierto punto cuestiona la probable asociación lineal entre lazos fuertes y recursos expresivos. La diferencia principal entre ambos tipos de redes radica en que los contactos de la red Diversificada familiar son un poco más heterogéneos ocupacionalmente y están considerablemente más dispersos que los de las redes enclavadas precarias.

En el procedimiento estadístico seguido, cada red fue asignada a un conglomerado conforme al comportamiento de las variables analizadas, en lugar de categorizarse con base en los atributos de Ego, lo que da un sentido diferente a la explicación de configuraciones relacionales diferenciadas (véase Tabla 9.2). Al observar tales atributos en los conglomerados, se encontró que las redes Dispersas exitosas incluyen a un mayor número de Comerciantes, mientras

que los Empresarios no se aglutinan en torno a un tipo concreto. La mitad de los Empleados de ventas y la mayoría de los Operadores tienen redes del tipo Precaria enclavada.

El resultado fue que diferentes combinaciones *bonding* - *bridging* en las configuraciones relacionales de los actores, dan como resultado posibilidades de acceso diferenciadas a los recursos sociales. Conforme a nuestros datos se puede afirmar que en estas localidades y contextos, una red cohesiva, con baja heterogeneidad ocupacional y geográficamente muy cercana a Ego, resulta prácticamente tan rentable como la teóricamente óptima de muy baja cohesión, heterogénea y translocal.

Estos hallazgos remiten a otro tipo de explicaciones teóricas, en la línea de la *embeddedness mix* entre los vínculos de brazos abiertos y los incrustados en los trabajos de Uzzi (1996, 1997) sobre la industria del vestido en Nueva York, o de la *mixed embeddedness* que se analiza en los estudios sobre empresariado étnico de Kloosterman (2010; Kloosterman y Roth, 2001).

Nuestro argumento es que la idea de una configuración relacional y un Capital Social óptimos es relativa y corre el riesgo de asumir un determinado maniqueísmo teórico. Bajo ciertas condiciones y para determinados fines, son justamente estas combinaciones no dicotómicas de vínculos *bonding* - *bridging*, fuertes - débiles, locales - translocales, etc., y las formas y volúmenes de CS que producen, las que posibilitan la acción eficaz de los actores.

En los enclaves de la industria del vestido que estudiamos, la principal ventaja competitiva es la redundancia y no la diferenciación. Lo que permite que los actores adquieran conocimientos y reproduzcan la actividad sustantiva de las poblaciones, o que obtengan capital físico o simbólico para la instalación y desarrollo de sus negocios, es una mezcla entre los recursos familiares y los de contactos personales más lejanos, es decir una combinación de lazos fuertes y débiles.

En su éxito productivo y comercial, parecen pesar tanto el actor individual que hace de puente para introducir la tendencia de la moda transnacional, como la red que hace posible su rápida asimilación y difusión; funciona tanto una estrategia colectiva delineada por los empresarios de manera informal durante una fiesta de bodas, como otra definida en contextos institucionales formales.

Tan exitosos pueden ser el productor o el comerciante locales que deciden dedicarse a la venta in situ, como aquellos que optan por vincularse con cadenas de distribución, nacionales o extranjeras. Es decir, el enclave funciona tanto para los actores que actúan mirando hacia dentro y para los que lo hacen mirando más allá del *cluster*.

Estas combinaciones relacionales (desde luego en conjunto con otros múltiples factores, que van desde los del orden macro, hasta aquellos asociados a las características y estrategias individuales de los sujetos) ayudan a explicar, de una manera no determinista, los desfases aparentes en los niveles diferenciados del CS de los actores y los colectivos ocupacionales. Es el juego movedizo de la interacción y la estructura; es la dualidad indisoluble, contingente, entre formas y contenidos relacionales.

Relaciones sociales y estratificación

El segundo de los análisis más generales consistió en identificar, a partir de las relaciones Alter - Alter en la muestra de redes y mediante una estrategia de grafos agrupados, las características de estratificación ocupacional - y social por extensión - en las tres localidades y de manera unificada.

En este análisis se permutó el enfoque de categorías ocupacionales, por una escala de estatus o prestigio en la que se catalogó a los actores en cinco estratos desde Muy alto a Muy bajo, conservando además el colectivo de las personas sin actividad económica. El objetivo central fue verificar la existencia de una diferenciación *atenuada* en estos enclaves de la industria del vestido (véase el Capítulo 3).

Nuestros datos aportaron resultados como para confirmar la existencia de una estructura atípica en estas poblaciones, en consonancia con los datos estadísticos descritos en su momento. No obstante, se ha de precisar que esta desigualdad diluída (i) no adquiere dimensiones extremas y (ii) se manifiesta más bien desde un nivel bajo de la jerarquía hasta los valores medios: es decir, podemos concluir que existe determinada homogeneidad en los estratos bajo y medio.

La información relacional así obtenida, dota pues de sentido a la presencia de las diversas anomalías teóricas identificadas en la estimación del CS a través de los diferentes métodos utilizados, por ejemplo el posicionamiento a la alza de Comerciantes y Empleados de ventas.

En términos generales (véase Tabla 9.3), se observa una concentración importante de Alteri en los niveles bajo y medio de la pirámide jerárquica, con una fuerte interconexión mutua y donde la clase baja es la más amplia y cohesiva. En los extremos, las clases de Muy alto y Muy bajo prestigio son las de menor tamaño relativo, las menos densas internamente y las más débilmente conectadas; situación que era esperable en la cima de la pirámide, aunque no necesariamente en la Muy baja.

El segmento de Alto prestigio tiene un tamaño medio relativo considerable y posee la segunda cohesión más alta entre las clases, sin considerar a las personas sin ocupación. Además se relaciona notablemente tanto con el segmento Medio como con el Bajo. Por su parte, el bloque de desocupados es el tercero en cuanto a tamaño y además es altamente cohesivo; conecta fuertemente con los segmentos Medio y Bajo, y moderadamente con el Muy bajo.

Entre las tres localidades hay algunas diferencias: en Moroleón destaca un bloque muy amplio y cohesivo de actores con estatus Bajo, fuertemente ligado a un grupo moderadamente cohesivo de personas sin ocupación; en Uriangato se identifica un grupo más grande de personas sin actividad económica, que tiene la más alta cohesión interna, pero que relaciona muy bien con el de estatus Bajo y relativamente bien con el de Medio; Villa Hidalgo, por su parte, presenta una clase Media notablemente más amplia que la de las otras dos localidades y que es claramente cohesiva. Este último es el enclave en el que se observan menores disparidades.

10.3. Fortalezas, limitaciones y desarrollos futuros

Finalmente, consideramos necesario recuperar sintéticamente algunos aspectos y consideraciones que ubican esta tesis en un marco más amplio

que refleje tanto su potencial analítico como sus limitaciones, mostrando y resaltando las pistas y orientaciones que deja abiertas.

En principio debemos reconocer que la etiqueta de *atípicas* con la que hemos denominado a las tres localidades estudiadas se asume, conscientemente, como imprecisa de origen. Fue utilizada aquí como parte de una discusión académica aún en marcha, que remite a temas como los modelos industriales, las configuraciones sociotécnicas o las dinámicas productivas locales, ninguno de los cuales abordamos de manera detallada o explícita en esta tesis, concentrada en el tema del Capital Social.

En cualquier caso, además de remitir a la serie de características socioeconómicas descritas en el Capítulo 3, la etiqueta sirve también para expresar la idea de que en estas localidades, muchas preconcepciones *no son lo que parecen*. En nuestras inmersiones cuasi etnográficas propias al trabajo de campo para llevar a cabo las encuestas de prestigio, reticulares y de posición, nos encontramos, por ejemplo, con un taller con cincuenta trabajadores en lo que por fuera aparentaba ser una vivienda; una motocicleta Harley-Davidson personalizada con incrustaciones de plata, camuflada debajo de una pila de cortes sobrantes de tela; un mercado ambulante que se instala a media noche y se retira antes de que salga el sol; un hombre que utiliza parte de una bicicleta como rueca para el hilado de rebozos, a cincuenta metros de la empresa de dos veinteañeros donde hay maquinaria para fabricar prendas sin costuras, con valor de un millón de dólares.

De modo que algunos de los hallazgos obtenidos en nuestras mediciones de CS, en apariencia contradictorios conforme a teorías y métodos ampliamente probados, más que resultar sorprendentes, en cierto modo eran previsibles conforme a la observación previa y necesaria de nuestro trabajo de campo. Observamos empresarios aislados y maquiladores hiperconectados; comerciantes reclusos en su barrio y obreros con media red personal fuera del país; empleados de mostrador con estudios de licenciatura y propietarios de empresas sin estudios, etc.

Sin embargo, lo atípico contextualiza pero no explica. La ausencia relativa de estudios sistemáticos sobre la realidad productiva y social en este tipo de localidades significó un campo de estudio muy *productivo* para plantear, desde esta tesis, una aproximación desde una perspectiva específica, a una

parte limitada pero importante de la realidad del Capital Social de las y los trabajadores.

Seguramente, tanto un estudio de redes personales ego-centradas como un estudio sobre la medición del CS posicional hubieran sido, en sí mismos, *su ciente y descriptivamente interesantes* y hubieran contribuido a una mayor explicación y comprensión acerca de las dinámicas y mecanismos sociales que prevalecen en estos fascinantes enclaves; comenzando por el hecho de que cualquiera de estos estudios sería relativamente inédito en el caso de nuestras localidades especializadas en la industria del vestido.

No obstante, cuando en las primeras fases de nuestro proceso de investigación nos preguntábamos, al igual que lo hicimos en la introducción de este documento, sobre las razones para agregar un estudio *más* a la avalancha reciente de producción bajo la resbaladiza etiqueta del Capital Social, la principal duda consistía en saber *hasta qué punto estaba ya todo dicho*; es decir había algo más que añadir, a estas alturas, sobre Capital Social? qué diferenciaría a la tesis, más allá de su evaluación del CS en contextos *sui generis*?

Además, como resulta común a múltiples investigaciones doctorales, la nuestra estuvo también sujeta de origen a varias limitaciones. Lo fueron inicial, progresiva y notablemente, de tiempo y también de recursos, aunque paulatinamente se añadieron otras más. Todo ello acarreó la imposibilidad de llevar a cabo un estudio a gran escala y de contar con una muestra estadísticamente representativa que permitiese extrapolar y generalizar los resultados obtenidos. Adicionalmente, obtuvimos un conjunto de redes personales independientes, no conectadas entre sí y totalmente anonimizadas, lo que limitó la posibilidad de realizar análisis agregados.

Conforme el proceso de concepción de la tesis se fue desarrollando, fuimos descubriendo posibilidades para darle cuerpo y originalidad, tanto desde el punto de vista teórico como metodológico. A su vez dichas posibilidades se fueron concretando en un proyecto coherente, incrementadas también por la necesidad de evidenciar empíricamente nuestros supuestos por medio de métodos ad hoc e incluso de indicadores conjugados.

Las muestras de casos se obtuvieron con la mayor estructuración y rigor dentro de las posibilidades reales y en condiciones locales complicadas, al punto de prácticamente presenciar ataques armados del crimen organizado durante una de nuestras inmersiones en el campo. Las condiciones se ubicaron más bien en el ámbito de lo posible que en el de lo óptimo.

Además de los resultados descritos para validar nuestros supuestos e hipótesis, que como hemos visto son abundantes y específicos, en particular con respecto al medio socio-productivo estudiado, una de las contribuciones de mayor importancia y originalidad de esta tesis se encuentra en el abanico y en la integración de métodos: en este sentido se ha comprobado la bondad del uso de dos métodos distintos de estimación del CS relacional y, sobre todo, la propuesta de un tercero, con carácter integrador, teóricamente sustentado y empíricamente validado.

Si bien es cierto que esta variante analítica que propusimos, el MRPO, postula simplemente la complementariedad de dos enfoques preexistentes que comparten una base teórica común, también es cierto que, hasta donde sabemos, nuestro estudio es el primero que plantea y ejecuta estas posibilidades procedimentales. Podemos decir, al menos, que nuestra aportación es inédita en la medida que aplica esta mezcla analítica reticular - posicional en redes personales relativamente grandes; y es además original porque lo hace en contextos de baja diferenciación social y relacional.

No obstante, nuestra convicción es que el MRPO ofrece muchas más posibilidades de las que escasamente desarrollamos y mostramos en esta tesis. Reconocemos que otros múltiples indicadores de tipo estructural permanecen en el tintero a la espera de desarrollos futuros y en estudios de mayor alcance. Por ejemplo, como el mismo Nan Lin ha sugerido, hay una posibilidad abierta en el estudio de la interacción entre posiciones reticulares y estructurales (*proposición de la locación por posición*) para el cual el MRPO puede aportar indicadores del tipo centralidad o agujeros estructurales y su interacción con el prestigio o estatus ocupacional (son los actores con mayores recursos los mejor conectados?), sobre los que, más allá del nivel enunciativo, no llegamos a ocuparnos en esta tesis.

Del mismo modo, aunque este trabajo se limitó a centrarse en los niveles del CS individual y *potencialmente* accesible, queda como un filón o veta de

desarrollo futuro la exploración del CS que efectivamente es movilizado por los actores; es decir su asociación neta con la acción.

En cuanto a los aspectos metodológicos, la evolución de la propuesta nos ha llevado a concebir, junto a otros colegas, otra variante del MRPO, que al momento de redactar estas conclusiones se encuentra en fase de prueba y pilotaje: una estrategia múltiple que incluye un generador de posiciones tradicional, seguido de múltiples generadores de nombres con la finalidad de considerar las relaciones Alter - Alter entre los ocupantes de las posiciones²⁹.

Otra de las vertientes de desarrollo futuro que juzgamos como de particular interés, se refiere a las reflexiones teóricas generadas a partir de los datos obtenidos, en concreto a las combinaciones contingentes entre modalidades de CS relacional, *bonding* y *bridging*, que valoramos como sumamente interesantes y teóricamente provocativas, por lo que creemos que deben ser sujetas de mayor exploración y sustento empírico.

El oficio de sociólogo implica producir nuevas preguntas a partir de las respuestas que ofrece. En las limitaciones de una investigación reside también el estímulo para trabajar en esas nuevas interrogantes, en sus propias contradicciones, en los cuestionamientos que recibe. La teoría social también se construye a base de modestas, paulatinas y hasta micro-aventuradas contribuciones.

²⁹Proyecto: Social entrepreneurship: Local embeddedness, social networking sites and theoretical development (ENCLAVE) MINECO (CSO2012-32635) www.egolab.cat

General Conclusions: Combined Relational Social Capital in the clothing industry enclaves

Throughout this document we have been presenting the main idea and a set of specifications characterizing this dissertation as an investigation process, as well as diverse partial conclusions as a result of the different stages of the analysis process. This chapter of conclusions summarizes significant results, emphasizing the achieved objectives, the degree of fit and evidence among the hypothesis and/or the intended assumptions made from the corresponding analysis, and finally, the contribution of this research to the theoretical and conceptual corpus of Social Capital (SC), on a more general and theoretical consideration.

Following this reasoning, this final chapter is organized in a schematic distribution that serves to those aspects of the content considered relevant from a theoretical point of view, but also to the outcomes and specific findings obtained, that is, formulations and particularly the analytical methods used, along with their corresponding discussions and interpretations. Finally, it serves to some concluding remarks emphasizing the strengths, limitations and future directions of our dissertation.

10.1. Regarding to the theory and analytical methods of Social Capital

The adopted perspective of Social Capital

By describing a sequence of stages that the concept of SC has passed through, and focusing on the most representative ones, we found a fundamental distinction between the relational approach of SC and an eclectic group of approaches that have contributed to the impairment -and at the limit to a certain stagnation- of the concept. The relational approach adopted in this dissertation as a general theoretical framework refers to a basic and articulated understanding represented by interactions and therefore the relationships between actors and their materializations in social networks.

Based on the contributions of several authors (see section 2.4 in Chapter 2) we discuss how the relational view represents a common, dense and productive basis of convergence and conceptual order between different approaches of the study of SC. Such perspective provides several ways, levels and mechanisms of analysis, helping to solve apparent contradictions among different conceptions related to SC.

The main idea of the research is that interactions and relations constitute the irreducible principle and therefore the fundamental concepts for understanding SC in a relational perspective. This conceptual principle is not opposite of other concepts associated with SC such as norms, trust, civic virtues or well-being, in fact, it enriches them: it is clear that relation and interaction constitute a condition for those phenomena to acquire social entity.

In addition, as a result of the same idea of interaction and/or relation, the relational perspective assumes that SC is expressed by an indivisible duality of form and content: the relationship includes forms such as networks but also carries a content (e.g. instrumental, expressive, etc.) and the same applies for SC. Accordingly, relations are located in one of the poles, the form, assuming specific configurations, generating at the same time, positions of the actors in the networks giving rise to a social structure.

At the other pole, multiple contents of relations flow and settle being identified and located on diverse and concrete fields: they are contents of any topic to exchange, economic, symbolic, informative and common rules, trust, values, etc. The individual and collective resources are embedded in networks and they become social resources that are potentially accessible to actors through relationships. Consequently, it is Social Capital.

Thus, the definition of SC used here undertakes this purely relational approach and assumes the inclusion of relationships, networks (and their structures) and a variety of resources, that means contents:

The Social Capital of a single actor (Ego) encompasses two components at the same time. The first is a set of social ties maintained with other actors (Alters) and materialized in a personal network which can take different configurations in its composition and structure, resulting in several types of resources for Ego. Evidently, such networks generate classifications of those that are part of it and in turn are the result of attributive initial wealth of the actors involved.

The second component involves contents and resources, embedded and potentially accessible from the network. Such resources are somehow relevant depending on the importance that their field has within the social sphere of a given population (economic, cultural, politic, educational, trust, etc.) Networks are constructed in diverse ways including basic configurations such as bonding or bridging types, which keep homology with instrumental or expressive contents, and individual or collective resources. The type, importance and availability of such social resources are unequal for each Ego, according to its own hierarchical position in the social structure, as well as the characteristics of composition and structure of the personal network.

The contribution of a relational integrative method

In the theoretical chapter we argue that despite a vision based on relations, there are two approaches with different emphasis leading to different

analytical versions clearly identified in the literature (Brunie, 2009). The first approach takes as origin relations and networks, which generates an actors classification within the structure itself, in order to possibly examine their correspondence -as an example- with the classic social structure given by attributes. The second approach starts from the attributive social structure, such as socio-demographic variables examining the relations between the analyzed population and different social strata. The first approach searches reticular status according to the relationship, the second one examines the existing relations among actors and other actors and/or groups with different status.

With a common theoretical basis, both perspectives move in a parallel way but following different directions. Each one develops different sets of specific indicators of SC. In the first case, we specifically allude the studies using the Ego-centered or Personal Networks Analysis Method (PNAM). In the second, we refer to those based on the Position Generator Method (PGM). We argue that both approaches, named reticular and positional, are those which, theoretically and technically, best represent these perspectives.

Thus, in Chapters 5 and 6, we describe two phases of this study corresponding to each perspective that were conducted separately. The first phase explains an estimation of SC from PGM using an instrument specifically adapted through a previous mixed-method design study, which was part of our research process: The Study on the perception of occupational prestige in Uriangato, 2011. This adaptation process allowed us to preserve both the Position Generator's (PG) local relevance and its congruence with diverse international standards (see section 4.2 and appendix B). Therefore, we fulfilled one of the initially drawn aims, that is, to have a PG that is sensitive to contexts with high productive specialization and low social differentiation.

In chapter 6, we discussed the measurement outcomes performed by the PNAM, emphasizing the dimensioning of homophily in the different worker groups, as well as their levels of occupational cohesion and integration.

Moreover, we argue (section 4.4) and demonstrate methodologically (Chapter 8), that the conceptual overlap between both relational approaches allow us to address them in a combined basis as a dual approach. A component which considers the hierarchical-pyramid structure in the Egos and

Alters occupational attributes is added to MARP, measuring the potential access to resources embedded in personal networks, by making use of both positional approach indicators (conceptual and operationally adapted) and other indicators that definitely fall under the reticular approach. We name this proposed approach Positional-Reticular Method (PORM).

From our point of view, no approach linking the parallel breakthrough between the reticular and resources perspectives has been explicitly or considerably developed in literature, except for a few exceptions (Nakao, 2004; Berrou & Combarous, 2011) that link personal networks and occupational status using different procedures and developments from ours. We believe that PORM is a valid and feasible estimation of SC, based on the alleged complementarity of approaches in which the starting point lies in the questioning of diverse arguments that are definitely taken for granted in Lin's theory. Above all, we consider the viability of the PORM due to the particular limitations of the PGM that we have repeatedly discussed along this thesis and other research (García-Macías y Lozares, 2012; García-Macías, Molina, & Maza, 2013).

Some of the contributions of this method, considered by us as a substantive methodological contribution of the dissertation should be highlighted:

1. The insight of network in Social Capital definition derived from Lin and colleagues is no longer a metaphor: while in the PGM, a network does not occur *stricto sensu*, since we just know the links between the informant and those occupying the accessed positions (i.e. Ego-Alter links), in the PORM the Alter-Alter ties are also known, which makes possible the existence of a network and therefore the performance of a reticular analysis *per se*. In our study, the possibility to analyze the different reticular configurations allowed us to explain substantive findings, although we noted that the explanatory potential of PORM is still an issue for further developments, beyond the scope of this dissertation.
 2. Notions of homogeneity, homophily and bonding SC are incorporated to the positional analysis. According to Lin's theory, it is assumed (i) that homophily is one of the determinants of the actor's position in the hierarchical structure and the conformation of their relational circles.
-

Like in Burt's proposals, (ii) the idea about the attributive and structural homogeneity of the actors results in redundant outcomes ending in a negative indicator of SC, in the same way, (iii) network's density or cohesion are associated with the preservation and maintenance of resources, rather than with its access or availability, so in terms of SC's utility is not necessary or realistic. In Granovetter's line, (iv) the ones that provide better access opportunities to instrumental resources are the weak ties and not the strong ones, consequently strong ties tend to be identified with access to expressive resources.

Regardless of widespread consensus about these assumptions and the empirical evidence supporting them (and despite the findings that have been presented in this thesis and summarized in the following paragraphs), it is necessary to emphasize that Lin's theory and his basic methodology, the Position Generator, are both based on the main idea of differentiation. Therefore, they exclusively estimate the Bridging (more precisely, Linking) SC, arguing that Bonding SC is associated with expressive or instrumental but, redundant resources, even with the assurance of previously accessed resources.

With the dual method proposed, the PORM, was possible to observe both dimensions of SC, bonding and bridging without losing the positional line, while we evaluate the specific contribution that they have -in different combinations- for certain individuals and/or groups of workers. In this dissertation and the contexts studied on it, such distinction was a key that allowed to explain certain discrepancies between the theoretically expected and the truly observed around the access to SC.

3. The implementation of our PORM questions and tones some of the assumptions that Lin uses to justify the different paths taken by the reticular and positional perspectives. For example, the idea that network studies based on name generators produce only small networks (3-5 Alters), implies that only strong, close or geographically concentrated ties are included (Lin, 2001b, p. 15). The other idea assumes that the first contacts appearing in the informant's mind are those with whom he or she has stronger ties. Due to this fact, networks generally contain mostly homogeneous resources and homophilic relationships (Lin, 2008, p. 54-55), causing a decrease in the value of the analysis.
-

As we discussed and proved, the fixed number of 30 Alters we used both in PNAM and consequently in PORM, significantly reduces the above-mentioned possibilities. The obtained evidence reveals the presence of weak and strong ties (see Table 6.5 in Chapter 6, or section 8.4), homogeneous and heterogeneous occupational resources (section 6.3), homophilous and heterophilous relationships (section 6.4), and contacts with different degrees of concentration/dispersion, ranging from local to transnational scope (see Chapter 7). Other differences were previously stated in this document.

Thus, in Chapter 8 we assessed a third estimation on Social Capital based on our proposed dual PORM. Although the results of this measurement are described below, we believe there is enough evidence to accept the called *Hypothesis of the complementarity of relational analytical approaches*. It establishes that reticular and positional approaches are able of being integrated into a common set of procedures for estimating Individual Social Capital because they are theoretically consistent and methodologically complementary to each other.

The sui generis scenario of investigation

Other distinctive aspect of this dissertation has been the objective of testing the Relational SC theory under extreme conditions. We have already stated that in the core of this perspective underlie essential conceptualizations as the strength of weak ties, the importance of non-redundant contacts in sparse networks or bridging relations with differentiated attributive and hierarchical positions, among others.

First of all, the dynamics and socio-economic characteristics of the three selected cities (Moroleón and Uriangato, in the State of Guanajuato, and Villa Hidalgo, in Jalisco) provide empirical clues that contrast with these assumptions, adding interest to the estimation of SC. Among these clues are, first, the highly productive specialization in the clothing industry which obviously implies occupational redundancy within the labor market (see section 3.3), therefore restricting the possibilities of a heterogeneous

construction of personal networks. As we previously analyzed and proved, this process is influenced by an inbreeding homophily effect (section 6.3 and 6.4).

Second, the assumption that in these productive enclaves, factors such as inequality and social differentiation have some degree of attenuation, as a consequence -at least partially- of their particular local production models. Given the fact that the verification of this assumption was not one of the main objectives of this dissertation, we support the stating based on the statistical data presented in Chapter 3 concerning human development, poverty, marginalization, social backwardness and inequality levels.

In Lin's theory, stratification is a dominant concept: as he expressed in the *strength of position proposition*, the actors' access to social resources is influenced by their position in a hierarchical-pyramid structure, but at the same time, the concept of differentiation is the key to the PGM proposed by him.

A wide variety of research results in several contexts have supported these statements (Lin & Erickson, 2008a). However, apart from few exceptions concerning ethnic enclaves (Molina et al., 2012; Molina, Valenzuela, García-Macías, Pampalona, & Lubbers, 2013) or those addressed in comparatives of different studies recently conducted (García-Macías et al., 2013) the issue has not been extensively addressed in other enclaves, such as productive ones, as we did in this thesis. Furthermore, we have stressed that these specific clothing industry enclaves have been minimally studied from the perspective of Social Networks (e.g. García-Macías, 2002; 2003) even though some of these studies have used network insight in a metaphorical sense (e.g. Cota, 2012), but not from the Social Capital one.

Even though the data obtained revealed nuances in the attenuated differentiation that supposedly characterizes these localities (see section 9.2), the remarkable bet of this study was to directly observe the theory and method's behavior whose genesis and basis are in the concept of differentiation, within a local setting with specific conditions suggesting the existence of an atypically fading differentiation.

10.2. Discussions and implications of results and findings

The Position Generator Method (PGM)

The first measurement of SC we conducted through the PGM (N=25) in two of the localities studied, the Moroleón - Uriangato metropolitan area, allowed to confirm some of the hypotheses stated, showing at the same time, certain nuances or specific "theoretical anomalies".

1. First of all, we proved that the actors' occupational status is positively related to their SC. By being analyzed in an aggregate way (see Table 5.3), data confirm that the higher the position of the actor, the higher the potential access to the SC available in his/her personal network.

However, the means and deviations of indicators, disaggregated under the Occupational Major Group (Table 5.2) show two discrepancies of interest: (i) Entrepreneurs, whose occupational status is assumed greater than the Traders ones, are surpassed by them in most SC's indicators. The same situation occurs with (ii) Sales employees, which are located above the Craftsman, even their status is lower.

A former explanation of this phenomenon was attributed to the magnitude and importance of the commercial activity in these cities, even surpassing the manufacturing one. However, new questions appear (i) about the PGM's ability to show the atypical configuration of the occupational structure by taking for granted the bonding dimension in these occupationally homogeneous contexts. (ii) The presence of differentiated configurations in personal networks, especially caused by an homophilic effect and probably with some independence of the attribute from the activity carried out by Ego. In contrast, when analyzing the data according to the Position in the occupation of Ego, that distinguish Employers, Self-Employed and Subordinated Workers, data behaved as expected.

2. We confirm the Hypothesis of SC unequal distribution, not only in regard to different occupational levels (even with the discrepancies above

mentioned) but also according to diverse socio-demographic attributes of the actors, such as gender and age. Gender since women have less access to SC than men. About age the older a person is, the greater the potentially accessible resources. In addition, it was clear a positive correlation between SC and human capital estimated by the educational level: people with Bachelor double the potential access to resources than people without formal education (see Table 5.4).

3. Regarding the sources of SC (see Table 5.5), we found interesting differences between occupational groups: when analyzing (i) the geographical areas where the SC of the Egos comes from, Entrepreneurs appears as a group whose contacts are eminently translocal. In contrast, Sales Employees are the most dependent group of the city, in fact, they are the most dependent of its close environment for the intended social resources.

Information relative to (ii) the type of links between Ego and Alter in the provision of SC, did not support the theoretical expectation that the higher the position in the occupational structure, the greater the SC obtained from weak ties. Although for Entrepreneurs at the top of the pyramid, the expectation to obtain less TPA from strong ties (represented by family members) and more TPA from weak ties (represented by acquaintances) is accomplished, there were discrepancies in the middle and lower part of the pyramid: Craftsman and Machinery Operators obtain a higher percentage of their TPA through weak ties, while Sales Employees do it through strong ties.

Regarding (iii) the perceived proximity, Sales Employees reach the highest proportion of SC from relationships with people in the Intimate or Very Close category (three times more than Entrepreneurs), but Craftsmen obtain considerably more TPA from Not so Close and Not close at all ties.

In this way, it was not possible at least through this PGM- to accept the hypothetical proposition of the strength of weak ties. Once again, we establish a partial and hypothetical explanation, assuming an occupational local homogeneity - heterogeneity influence, as well as the type of bridging relations that the PGM captures by definition.

The Personal Network Analysis Method (PNAM)

The second measurement of SC was done through a set of EgoNet interviews for 75 informants according to defined quotas in each of the three locations, and the occupational profiles of interest (see section 4.3). This measurement addressed the analysis of composition and structure on personal networks. In Chapter 6 we focused on some specific aspects of interest, trying to bring elements around the new questions and hypotheses emerged from the PGM estimation. All of this, within a wide range of analytical-reticular possibilities.

1. In first instance, according to the Hypothesis of Inbreeding Occupational Homophily, we measure the impact of the local productive specialization on workers' personal relationships, hoping to find differences in groups of workers regarding the concentration or dispersion of their personal contacts among the occupational categories of the first order in the National Occupational Classification (SINCO) estimated by the Index of Qualitative Variation (IQV).

Our data confirm that the networks of all groups are heterogeneous to a greater or lesser degree: Craftsmen and Operators towards high heterogeneity. Entrepreneurs and Traders' networks are heterogeneous, and the Sales Employees ones are close to the balance area between homogeneity and heterogeneity. In terms of Occupational Position, Self-employed workers' networks are more heterogeneous than the Subordinates and Employers ones. Following the Hypothesis of the differentiated relational configurations in the occupational structure, under the criterion of Occupational Divisions these data show differential bridging type relational patterns, but they are not definitely associated with the occupational prestige level of the Ego's group.

2. Starting from the verification of the Hypothesis of Inbreeding Occupational Homophily, it is clear that personal networks include a high proportion of Alters working in activities within the same occupational Ego's group, or they share the same Position in Occupation. We established distinctions between baseline and inbreeding homophily, and distinctions between elementary and specific homophily. We also
-

identified the heterophilic relational configurations and those with deficit of inclusion.

Data showed that all groups exceed baseline homophilic composition which allows to recognize the presence of inbreeding. However, the homophily effect did not appear correlated with the hierarchical level of occupations: On average, the Egos that include in their networks more people with similar jobs than theirs are Operators, Sales Employees and Traders in that order.

On the other hand, although the group of Entrepreneurs is homophilous, it is also clearly heterophilous regarding the group of Traders (but not vice versa). Craftsmen are heterophilous regarding the group of Operators. The Alters Operators have an inclusion deficit in the networks of Traders and Sales Employees. At the same time, high homophily in the group of Egos Operators results in the exclusion of other different actors, since the other four categories have a significant deficit of inclusion in these workers networks.

Particular combinations of homogeneity and the presence of occupational inbreeding homophily remark the substantive need to consider the estimation of Bonding SC.

3. While the dominant presence of strong and/or weak ties in networks is differentiated, neither does it acquire patterns that might be explained based on the type or status of Ego's occupational activity (see Table 6.1): Traders include less Relatives and also a greater number of acquaintances (three times more than Entrepreneurs). In addition, more than a quarter of their contacts are Not so close, and they also have one of the smallest proportions of Intimate or Very close ties. These data confirm that Traders have the weakest ties, therefore, from the perspective of reticular SC, they have more chances and greater opportunities to access SC.
 4. Within the proposed conceptual framework, the cohesion and insertion analysis of the different Alter's groups conducted in Section 6.5 through calculated measures from clustered graphs are approaches to Bonding and Bridging SC, respectively. We have already established that in the relational approach bonding, density and cohesion denote restrictions of SC. On the other hand, Bridging SC is understood as beneficial in the sense that it provides access to other new and/or different resources.
-

Our data confirmed some findings previously obtained through the PGM providing new evidence about the discrepancies among different categories of workers. Entrepreneurs are more cohesive than Traders which is consistent with the repeated evidence that SC owned by Traders is greater than the Entrepreneurs one, although the gap is not wide. By contrast, there is a great difference with the Craftsmen cluster, who have a minimum degree of internal cohesion. Sales Employees and Operators are moderately cohesive groups of Alters.

One of the advantages of incorporating Alter-Alter ties to the analysis is that other groups were included. The presence of such groups is beneficial to contextualize relational configurations of groups of interest. We refer to people without occupation and the general category called Others that includes occupations different from the five blocks of workers analyzed.

Regarding bridging, we identified a number of trends, so we exposed that in the occupational pyramidal structure (i) Employers connect horizontally and upward, (ii) Traders connect horizontally and vertically, upward and downward, (iii) Sales Employees do it downward, (iv) Craftsmen are only tenuously connected in any direction. Finally, (v) Operators are linked horizontally and downward, but also outwards (i.e., they have contact with unoccupied people and those who have other occupations).

5. The personal networks geography study explained in Chapter 7 represented the analysis of territorial projection of workers SC. Data allowed to accept the so-called Hypothesis of Localization, based on the assumption that workers personal networks in the clothing industry are geographically concentrated in their local area holding substantive links in translocal and transnational spaces.

It was evident that among the different occupational groups, there are distributional differences of personal contacts within the territory: while Craftsmen and Traders base their relationships within the local space, to short distance and limited extension areas or specific localities, Entrepreneurs and Traders have a wider translocal space having more contacts in distant and dispersed towns. Sales Employees stand out for reaching the greatest distances within Alters in regard to Egos, but also shows a tendency to be concentrated on fewer locations or in a less extended area than Entrepreneurs and Traders.

We also found differences according to the Egos' locality: the local space stands out for Moroleón, the translocal for Uriangato and the transnational for Villa Hidalgo.

One of the constants observed at this stage when we have passed from relations and attributes analysis at the Ego-Alter level to the more illustrative -in reticular terms- Alter-Alter, was the existence of differentiated relational patterns in individual personal networks within the different types of workers groups. That is, different compositional and structural configurations are observed, which are not necessarily related to Ego's occupational categories, allowing to confirm our Hypothesis of Atypical Relational Configurations. Once again, this fact highlights the importance of microsocial level and the persistence of the atypical condition.

The Positional-Reticular Method (PORM)

The third method of SC analysis consisted on what we called PORM or Positional-Reticular Method. It is a complementary solution that basically consists in defining, for the networks sample obtained in the PNAM, a series of indicators based on objectives related to estimate the positional SC from the reticular data (see section 4.4). Some of the results are summarized below.

1. The first objective was to verify what according to Lin's Theory is called *the strength-of-position proposition*. The main assumption argues that the better the position of origin, the more likely the actor will access and use better Social Capital. As we verified, the ascribed status of the actors, represented by their parents' ones, is positively but weakly related to both the status of their current job and the one of the insertion activity in labor market (see Table 8.1).

Based on the analysis of the occupational paths, we identify certain trends relevant to status attainment process of the different occupational groups, for example, upward mobility of Entrepreneurs versus horizontal continuity of Traders or even the vertical downward of the Operators. Beyond these trends, there are individual paths that are differentiated.

2. Regarding Social Capital indicators, specifically the Total Accessed Positions (TAPO), we confirm a positive moderate-weak correlation with
-

the occupational prestige of Egos. Basically, it cannot be completely confirmed that actors located at the top of the occupational pyramid necessarily have more occupied personal contacts. Related to the diversity of positions, expressed in the indicator of Different Accessed Positions (DAP), the correlation is weak and not significant.

Consequently with their level of homophily, Traders and Operators access to additional Intra-class Positions (IPO), while Craftsmen that is a small group reaches additional Extra-class contacts (EPO). For this reason, evidence was too weak to determine that better positioned Egos would tend to be related to people in activities different from their own Main Occupational Group (see Tables 8.8 and 8.9).

In contrast, data concerning the Prestige Accessed allowed to accept the following hypothesis: Total Accessed Prestige (TAP) tends to be greater, as the greater the prestige of Ego. Data related to the Average Standard Prestige (ASP) and the 30 Alter Average Prestige (30AAP) also confirm that fact.

Even though Entrepreneurs and Operators, representing the upper and the lower levels of the pyramid, get the maximum and the minimum TAP respectively, through this method a discrepancy in relation to Sales Employees and Craftsmen is also observed, although in this case the gap is contextualized by observing the individual contributions of Bonding Accessed Prestige (BoAP) for the first class of actors, and Bridging (BrAP) for the second ones. In this case, Traders do not get more prestige than Entrepreneurs, as occurred in the PGM, but they almost reach their total volume of TAP. Additionally, they clearly obtain greater BoAP.

This analysis also revealed that the classification by Position in the Occupation -rather than the Main Occupational Group, is consistent with the theoretically expected outcomes: Employers have a greater SC than Self-Employed Workers and the latter have a greater SC than Subordinated and paid workers.

2. Combinations between SC's indicators showed other differences among groups. For example, Ego Traders connect with a wider range of occupations and those occupations are located higher in the structure, but at the same time they obtain a very high proportion of BoAP. Entrepreneurs have greater access to TAP because they have contact with a greater number of positions, but these positions are more concentrated
-

in the extra-class area and they are more diversified. Sales Employees had less contact with different positions than other groups and obtain a high percentage of their TPA from BoAP, overtaking Craftsmen who are distinguished by a high access to downward BrAP.

3. Regarding to Sources of SC, Alters Traders are the main providers of Bridging SC for all groups including Entrepreneurs (see Table 8.10). Similarly, it was foregrounded the presence of a group that is not analyzed here, concerning Professionals and Technicians, which represents a significant source of Bridging SC, especially for Traders.

In relation to the type of ties, Entrepreneurs and Traders obtain a lower proportion of their TAP from their strong ties represented by Relatives, while Sales Employees obtain their TAP mainly through Friends. However, there were no elements confirming that the status of Egos' occupational groups is associated with a particular way to obtain SC through certain types of links to their Alters. There is no data proving the existence of a positive correlation between status and the variable of proximity.

Regarding the access to TAP according to the contact's geographical position, although all groups obtain 60 percent or more in the local field itself, Traders and Entrepreneurs have access to a greater SC from translocal space. The first group along with the Operators is slightly notable in the transnational area. Another outstanding finding is that Sales Employees and Craftsmen have identical accessing configurations to SC in the territory.

Although in general terms, we can accept both the Hypothesis of Social Capital unequal distribution and the Hypothesis of the differentiated relational configurations in the occupational structure, it is true that in both PORM and PGM, there were various inconsistencies which again are related to SC levels concerning Entrepreneurs and Traders, on the one hand, and Sales Employees and Craftsmen, on the other. The two measurements done through different methods and samples stand this apparent conflict between production and trade, at two different levels of occupational structure. Along with other considerations above discussed, this fact led to the decision to implement two additional and alternative forms of analysis.

Integrative analysis

The personal network s typology

The first of what we call integrative analysis models was to identify a personal network s typology, through a procedure that linked the PTA variable, chosen as representative indicator of positional SC, with a set of variables associated with relational SC. It involves variables that in all different methods of foregoing analysis, represented certain discrepancies between the actual behavior of data and the theoretically one expected.

In detail, we refer to the levels in which personal networks are characterized by (i) the presence or prevalence of weak ties, (ii) the degree of internal cohesion or density, (iii) the level of occupational heterogeneity, and (iv) the degree of personal contacts local concentration. It is true that these variables showed associations of greater or lesser intensity with some of the occupational categories, but in general they did not provide elements to ensure the existence of strong positive correlations to the Ego s levels of occupational status.

Thus, through a non-hierarchical cluster analysis method based on these variables (see appendix F), we identified four types of personal networks that contrast to each other (see Table 9.1). Considering the average of TPA in each type of network, two of them were defined as successful due to they include the Egos with greater accessibility to social resources.

The Type 3 network, called Dispersed-Successful (n=16) represents greater and better access to SC: it provides the highest TPA (1231 points mean), it includes a higher proportion of weak ties (less family members in the network) and it is sparse, very heterogeneous and geographically dispersed.

The Type 2 network, called Concentrated-Successful (n=10) also provides high potential access to resources (1211 points of TPA) and it is identical to the previous one including a high proportion of weak ties. However, in remarkable contrast, this is the type of network with the highest density. Its occupational heterogeneity slightly exceeds the line of distinction with homogeneity. This network also has the highest proportion of local contacts.

In the other hand, the Type 1 network, called Diversified-Familiar (n=19), which provides a moderate TPA, has more than half of its links under the category of strong, its cohesion is moderate and its occupational heterogeneity and geographical dispersion are the highest among all types. Ultimately, in the Type 4 network, called Precarious-Attached (n=30) with the lowest level of PTA, the proportion of strong ties is moderate, the average density is low, heterogeneity is high and geo-dispersion is very low.

The most interesting finding is about the paradox of the two successful networks. Although both of them accomplished the strength of weak ties proposition, they have substantial differences in terms of the heterogeneous composition from occupational ties (representing Bridging SC). In addition, they are radically different in terms of density and local concentration (representing forms of Bonding SC).

In contrast to the prevalence of weak ties in the two types of successful networks, the type with lower access to positional resources (Type 4) does not include the highest proportion of relatives, but those Type 1 networks reporting a moderate TPA. To some extent, this fact question the intended linear association between strong ties and expressive resources. The main difference between the two types of networks is that the contacts of the Diversified-Familiar network are slightly more occupationally heterogeneous and considerably more geo-dispersed than the Precarious-attached network.

In the statistical procedure followed, each network was assigned to a cluster according to the behavior of the variables analyzed, rather than being categorized according to Ego's attributes, giving a different explanation for differentiated relational configurations (see Table 9.2). When analyzing these attributes in the clusters, we found that Successful-dispersed networks include a greater number of Traders, while Entrepreneurs do not bring together in a particular type. Half of the Employees and most Operators have Precarious-attached networks.

We found then, different Bonding - Bridging combinations in relational configurations of the actors resulting in differentiated accessibility to social resources. According to our data we can assert that in these localities and contexts, a cohesive low heterogeneous and geographically close to Ego

network, results as profitable as the theoretically optimal one, that means a very low cohesive, highly heterogeneous and translocal network.

These findings refer to other theoretical explanations, namely for instance the embeddedness mix between the open arms and the embedded links in Uzzi's studies (1996; 1997) on the clothing industry in New York or the mixed embeddedness explanation proposed in Kloosterman's studies on ethnic entrepreneurship (2010; Kloosterman & Roth, 2001).

We argue that the idea of both optimal relational configuration and Social Capital is relative and could assume a certain theoretical Manichaeism. Under certain conditions for certain purposes, these non-dichotomous combinations of Bonding – Bridging, strong-weak or local-translocal ties, as well as the forms and volumes of SC they provide, are what in fact enable actors for effective action.

In the clothing industry enclaves analyzed, the main competitive advantage is redundancy rather than differentiation. What in fact allows actors not only to acquire knowledge and to reproduce the substantive activity of localities, but also to obtain physical or symbolic capital for the installation and development of their business, is a mix of the resources from distant personal contacts and familiar ones. In other words, it is a strong ties-weak ties combination.

In the productive and commercial success of these enclaves, it seems to be that the individual actor who bridges to introduce transnational fashion trend is as significant as the local network enabling its rapid absorption and dissemination. A collective strategy informally outlined by entrepreneurs during wedding parties works as well as the one defined in formal institutional settings.

Producers or traders who base their strategy on the in-situ commerce can be as successful as those choosing to be linked to national and international supply chains. In other words, the enclave works for both, actors taking action by looking inside and those doing it outside the cluster.

Along with many other factors, ranging from the macro order ones to those associated with individual characteristics and strategies of actors, these relational combinations help to explain -in a non-deterministic way-

the apparent discrepancies in the differentiated levels of actors SC and occupational groups. This is a convergent interaction-structure game, it is an indissoluble and contingent duality between relational forms and contents.

Social relations and stratification

The second general analysis was to identify occupational (and social, by extension) characteristics in the three localities, in an aggregated way from the Alter - Alter relations in the sample of networks by using a strategy of clustered graphs.

During this analysis, the focus on occupational categories was exchanged by a scale of status or prestige in which actors were categorized in five strata, from Very high to Very low, preserving for the analysis the group of people without any economic activity. The main objective was to verify the existence of an *attenuated* differentiation in these clothing industry enclaves (see Chapter 3).

Our data provided results to confirm to some extent the existence of an atypical structure in these populations, consistent with the statistical data previously described. However, this attenuated differentiation (i) does not acquire extreme dimensions and (ii) it is showed from a low level in the hierarchy to the mean values: in other words, we can conclude there is certain homogeneity in lower and middle strata.

The relational information obtained herein, gives meaning to the presence of various theoretical anomalies identified in the estimation of SC by means of different methods, for example, the upward positioning of Traders and Sales Employees.

In general terms (see Table 9.3) there is a significant concentration of Alters in low and middle levels of the hierarchical pyramid with a strong mutual interconnection and where the lower class is the widest and most cohesive. At the ends of the pyramid, the highest and lowest prestige classes have the relative smaller size, being at the same time the least dense and the weakest internally connected. This situation was expected at the top of the pyramid, but not necessarily in the very low class.

The high prestige segment has a considerably relative average size and it has the second highest cohesion index of all classes, without considering unemployed individuals. In addition, it is notably linked to middle and low segments. On the other hand, the block of unemployed is the third in size being highly cohesive and strongly connected with middle and lower segments, as well as moderately to the very low one.

There are some differences among the three cities: in Moroleón, there is a visible, wide and cohesive block of low-status actors strongly linked to a moderately cohesive group of people without an economic activity. In Uriangato there is a larger economically inactive group, with the highest internal cohesion, who relates very well to the Low status group and doing so relatively well with Middle status classes. In Villa Hidalgo appears a remarkably broader media class compared to the other two localities and it is a clearly cohesive one. In the latter enclave lower disparities are observed.

10.3. Strengths, limitations and future developments

Finally, it is needed to synthetically recover some aspects and considerations that places this thesis in a broader framework that represents its analytical potential and limitations, showing and highlighting exposed hints and topics for further discussion.

First of all, we should recognize that the label of *atypical* used here to define the three localities analyzed is assumed consciously as imprecise from the origin. It was used as part of a current academic discussion among colleagues in our research group, which refers to subjects as the industrial models, socio-technical configurations or local productive dynamics. None of them is described in detail in this dissertation due to it is concentrated in the subject of Social Capital.

In any case, this label is also used to express the idea that in these locations many preconceptions are not what they seem to be, besides to make reference to the series of socioeconomic characteristics described in Chapter 3. In our own quasi ethnographic immersions during the fieldwork to conduct

surveys on prestige, position and reticular status, we find a workshop with fifty workers in what it seems to be a real home. A customized silver inlay Harley-Davidson motorcycle, covered under a pile of leftover fabric cuts. A street market operating overnight until the sunrise. A man who uses part of a bike as dista for spinning of shawls at fifty meter from the company owned by two 20-year old proprietaries with a million dollar machinery to manufacture seamless clothing.

In this way, some of the findings obtained in our research on SC may appear contradictory according to the widely tested theories and methods, but rather than being surprising for us, they were expected to some extent, according to the previous and necessary observation in our fieldwork. We observed isolated Entrepreneurs and hyper connected Artisans, Traders held in their neighborhood and Workers having half of their personal network out of the country. Sales employees or shop desk clerks with undergraduate level education or business owners without formal education, etc.

However, the atypical situation contextualizes but does not explain the scenario. The relative lack of systematic studies on the productive and social reality in such localities represented a very productive field of study in order to propose in this research, an approach from a specific perspective to a limited but important part of the reality referring the worker s Social Capital.

Surely, a single personal ego-centered networks survey or a study on the measurement of positional CS would have been su ciently and descriptively interesting and would have contributed to a better explanation and understanding of the dynamics and social mechanisms prevailing in these fascinating enclaves, beginning with the fact that any of these studies would be relatively unknown in the case of our locations specialized in the clothing industry.

However, in the early stages of our research process we asked ourselves, as we stated in the introduction of this document, about the reasons to include an additional research to the currently increasing scientific production labeled as Social Capital. The main question was: How much has already been said about the topic? At this point, was there something else to add about Social Capital? What would di erentiate this dissertation beyond its SC evaluation into sui generis settings?

Furthermore, as is common in PhD researches, our investigation was subjected to initial, progressive and remarkable limitations of time and resources, to which other limitations were joined during the process. All this led not only to the impossibility of conducting a large-scale study, or to have a statistically representative sample that would allow extrapolating and generalizing the results achieved. We additionally obtained a set of independent non-interconnected and fully anonymized personal networks, so it was not possible to conduct some kind of aggregated analysis.

As the process of conceiving this dissertation was evolving, we discovered possibilities to articulate it and provide it with originality, from both theoretical and methodologically points of view. In turn, these possibilities become concrete in a coherent project also increased by the need to empirically demonstrate our assumptions by ad hoc methods and even by conjugated indicators.

Cases samples were obtained with greater structuring and rigor within the real possibilities and complicated local conditions to the extent of witness violent attacks conducted by organized crime members during one of our field immersions. We chose possible conditions over the optimal ones.

In addition to the results described to validate our assumptions and hypotheses which are abundant and specific, with regard to the socio-productive domain analyzed, one of the most important and original contributions of this dissertation lies in the array and the integration of methods: in this way, it has been shown the goodness of using two different methods for the relational SC's estimation. Above all, the proposal of a third one of integrative nature, theoretically and empirically validated.

It is true that this analytical variant we proposed, the PORM, simply posits the complementarity of two preexisting approaches that share a common theoretical basis, but as far as we know, it is also true that our study is the first to state and conduct these procedural possibilities. We can say at least, our contribution is unprecedented to the extent that this analytical reticular-positional mix is applied in relatively large personal networks, being original because it is performed in low differentiation social and relational contexts.

However, we believe the PORM offers much more possibilities than the ones we scarcely developed along this dissertation. We recognize that other multiple structural indicators remain pending waiting for future developments and broader studies. For example, as suggested by Nan Lin, there is an open possibility to study on the interaction between reticular and structural positions (the *location by position proposition*) and our PORM can contribute to centrality or structural holes indicators and their interaction with occupational and prestige status (Do actors with more resources connect better?)

Although this study focused on individual and potentially accessible SC levels, it leaves a vein for future development for the exploration of SC that is effectively mobilized by actors, that is its net association with action.

Regarding the methodological aspects, the evolution of the proposal has led us to conceive another variant of PORM. While drafting these concluding remarks, this variant was under test and preparation: a multi-strategy including a traditional position generator followed by multiple name generators, in order to consider Alter - Alter links among the occupants of positions³⁰.

An additional aspect for future development we consider relevant refers to the theoretical reflections generated from the obtained data, particularly about concrete and contingent combinations between bonding and bridging modalities of relational SC that we consider crucial and theoretically provocative, so we believe they should remain subject to further research and empirical support.

The task of a sociologist implies producing new questions from the answers already provided. On research limitations lies the incentive to work on these new questions, in their own contradictions, in the questionings received. Social theory is also built up from modest, gradual and even micro-audacious contributions.

³⁰Project: Social entrepreneurship: Local embeddedness, social networking sites and theoretical development (ENCLAVE) MINECO (CSO2012-32635) www.egolab.cat

Referencias

- Adam, F., y Ron evi , B. (2003). Social capital: Recent debates and research trends. *Social Science Information*, 42(2), 155-183.
- Adler, P. S., y Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Agresti, A., y Agresti, B. F. (1978). Statistical analysis of qualitative variation. *Sociological Methodology*, 9 (1978), 204-237.
- Amin, A., y Robins, K. (1991). Distritos industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades. *Sociología del Trabajo, Nueva época*(Número extraordinario), 181-230.
- Arias, P. (1988). El empleo a domicilio en el medio rural: La nueva manufactura. *Estudios Sociológicos*, VI(18 septiembre - diciembre).
- Arias, P., y Wilson, F. (1997). *La aguja y el surco. cambio regional, consumo y relaciones de género en la industria de la ropa en méxico*. México: Universidad de Guadalajara, Centre for Development Research.
- Arrow, K. J. (1999). Observations on social capital. En P. Dasgupta y I. Serageldin (Eds.), *Social capital: A multifaceted perspective* (p. 3-5). Washington: The World Bank.
- Axhausen, K. W. (2008). Social networks, mobility geographies, and travel: Survey challenges. *Environment and planning B-Planning and Design*, 35(6), 981-996.
- Barozet, E. (2007). La variable ocupación en los estudios de estratificación social. En *Proyecto desigualdades, documentos de trabajo*. Chile.
- Becattini, G. (1992). El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico. En F. Pyke, G. Becattini, y W. Sengenberger (Eds.), *Los Distritos Industriales y las pequeñas empresas. I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia* (p. 61-79). Madrid: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

- Bekkers, R., Völker, B., van der Gaag, M., y Flap, H. (2008). Social networks of participants in voluntary associations. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social capital: An international research program* (p. 185-205). Oxford University Press.
- Bergman, M. M., y Joye, D. (2001). Comparing social stratification schemas: Camsis, csp-ch, goldthorpe, isco-88, treiman, and wright. *Cambridge studies in social research*, 9, 1-37.
- Berrou, J.-P., y Combarnous, F. (2011). Testing Lin's social capital theory in an informal african urban economy. *Journal of Development Studies*, 47(8, August), 1216-1240.
- Bian, Y. (2008). The formation of social capital among chinese urbanites: Theoretical explanation and empirical evidence. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social capital: An international research program* (p. 82-104). Oxford University Press.
- Bidart, C., y Charbonneau, J. (2011). How to generate personal networks: Issues and tools for a sociological perspective. *Field Methods*, 23(3), 266-286.
- Bolibar, M., Martí, J., y Lozares, C. (2013). Aplicaciones de los métodos mixtos al análisis de las redes personales de la población inmigrada. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 26 julio - diciembre 2013, 89-116.
- Borgatti, S. P. (2011). Personal networks and hole networks: a discussion. En *Keynote Speak at the International Seminar "Personal Networks: Methods and Applications"*, EGOLAB-GRAFO, QUIT, UAB, July 6-8.
- Borgatti, S. P., Jones, C., y Everett, M. (1998). Network measures of social capital. *Connections*, 21(2), 27-36.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social, notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31(janvier), 2-3.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. G. Richards (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (p. 241-258). New York: Greenwood Press.
- Bourdieu, P., y Coleman, J. (1991). *Social theory for a changing society*. Westview Press. Russel Sage Foundation.
- Bourdieu, P., y Wacquant, L. (1992). *An invitation to reflexive sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Brandes, U., Lerner, J., Lubbers, M., McCarty, C., y Molina, J. L. (2008). Visual statistics for collections of clustered graphs. *Proceedings of the*
-

- 2008 IEEE Pacific Visualization Symposium, March 5-7, Kyoto, Japan..*
- Brandes, U., y Wagner, D. (2004). visone - analysis and visualization of social networks. En M. Jünger y P. Mutzel (Eds.), *Graph drawing software* (p. 321-340). Springer-Verlag.
- Brehm, J., y Rahn, W. (1997). Individual level evidence for the causes and consequences of social capital,. *American Journal of Political Science*,, 41(July), 808-1023.
- Bærenholdt, J., y Aarsæther, N. (2002). Coping strategies, social capital and space. *European Urban and Regional Studies*, 9, 151.
- Brown, F., y Domínguez, L. (1997). Es posible conformar distritos industriales? La experiencia del calzado en León, Guanajuato. En E. Dussel, M. Piore, y C. Ruiz (Eds.), *Pensar globalmente y actuar localmente* (p. 155-184). México: UNAM - Fundación EBERT.
- Brunie, A. (2009). Meaningful distinctions within a concept: Relational, collective, and generalized social capital. *Social science research*, 38(2), 251-265.
- Burt, R. S. (1992). *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Burt, R. S. (1997). A note on social capital and network content. *Social Networks*, 19(4), 355-373.
- Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behavior*, 22, 345-423.
- Burt, R. S. (2004). Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology*, 110(2), 349-399.
- Carabaña, J., y Gómez, C. (1996). *Escalas de prestigio profesional* (Vol. 19). Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid. (ID: 46)
- Castiglione, D., Van Deth, J., y Wolleb, G. (2008). *The handbook of social capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Chen, W., y Tan, J. (2009). Understanding transnational entrepreneurship through a network lens: Theoretical and methodological considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*(September 2009), 1079-1091.
- Cleaver, F. (2005). The inequality of social capital and the reproduction of chronic poverty. *World Development*, 33(6), 893-906.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*(94 (suppl)), 95-120.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
-

- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2006a). *Mapas de desigualdad 2000-2005*. México: CONEVAL. Descargado de <http://www.coneval.gob.mx/InformesPublicaciones/Paginas/Publicaciones-sobre-Medicion-de-la-pobreza.aspx>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2006b). *Mapas de pobreza por ingresos y rezago social 2005*. México: CONEVAL. Descargado de <http://www.coneval.gob.mx/InformesPublicaciones/Paginas/Publicaciones-sobre-Medicion-de-la-pobreza.aspx>
- Consejo Nacional de Población. (2006). *Índices de marginación, 2005*. México: CONAPO.
- Coradini, O. L. (2010). The divergences between bourdieus and coleman s notions of social capital and their epistemological limits. *Social Science Information*(49), 563.
- Cota, R. (2004). Estructura organizacional de las empresas de la confección en zapotlanejo, jalisco. *Problemas del Desarrollo.Revista Latinoamericana de Economía*, 35(138).
- Cota, R. (2012). *Reestructuración productiva y las redes de la industria de la confección. el caso de zapotlanejo, jalisco*. México: Universidad de Guadalajara.
- Cruz, I., y Verd, J. M. (2011). Densidad, clase social y apoyo expresivo. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 20(8, junio 2011).
- De Federico De La Rúa, A. (2007). Networks and identifications: A relational approach to social identities. *International Sociology*, 22(6), 683-699.
- De Federico De La Rúa, A. (2009). La perspectiva del interaccionismo estructural para el análisis de redes sociales. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales.*, 17(12), 258-274.
- Degene, A., y Forsé, M. (1994). *Les réseaux sociaux*. Paris: Armand Colin.
- De Grande, P., y Eguía, M. (2008). Reconstruyendo la red de lazos personales. metodología egocéntrica para investigación sociocéntrica. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 15(9, diciembre 2008).
- De la Garza, E. (2010). *Hacia un concepto ampliado de trabajo. del concepto clásico al no clásico*. Barcelona: Anthropos. Universidad Autónoma Metropolitana.
- Domínguez, S., y Maya-Jariego, I. (2008). Acculturation of host individuals:
-

- Immigrants and personal networks. *American Journal of Community Psychology*, 42, 309-327.
- Durlauf, S. N., y Fafchamps, M. (2004). Social capital. En *Nber working paper series* (Vol. 10485). Cambridge, MA.: National Bureau of Economic Research.
- Enns, S., Malinick, T., y Matthews, R. (2008). Its not only who you know, its also where they are: Using the position generator to investigate the structure of access to embedded resources. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social capital. an international research program*. (p. 255-281). Oxford university Press.
- Farr, J. (2004). Social capital: A conceptual history. *Political Theory*, 32(1), 6-33.
- Ferrand, A. (2002). Las comunidades locales como estructuras meso. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 3(4, sept - nov 2002).
- Field, J. (2003). *Social capital (key ideas)*. Londres: Routledge.
- Fine, B. (2001). *Social capital versus social theory: Political economy and social science at the turn of the millennium*. London: Routledge.
- Fine, B. (2010). *Theories of social capital. researchers behaving badly*. NY: Plutopress.
- Fischer, C. (1982). *To dwell among friends. personal networks in town and city*. Chicago: University Of Chicago Press.
- Fischer, C. (2005). Bowling alone: What s the score? *Social Networks*, 27(2), 155-167.
- Flap, H., y Boxman, E. (2001). Getting started: The influence of social capital on the start of the occupational career. En N. Lin, K. S. Cook, y R. S. Burt (Eds.), *Social capital: Theory and research* (p. 159-181). New York: Aldine de Gruyter.
- Flap, H., y 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 y B. H. Erickson (Eds.), *Social capital. an international research program* (p. 65-80). Oxford University Press.
- Foley, M. W., y Edwards, B. (1997). Escape from politics? social theory and the social capital debate. *American Behavioral Scientist*, 40(5), 550-561.
- Foley, M. W., y Edwards, B. (1999). Is it time to disinvest in social capital? *Journal of Public Policy*, 19(2), 141-173.
- Fu, Y. (2008). Position generator and actual networks in everyday life: an evaluation with contact diary. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social*
-

- capital: an international research program* (p. 49-64). Oxford University Press.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Fulkerson, G. M., y Thompson, G. H. (2008). The evolution of a contested concept: A meta-analysis of social capital definitions and trends (1988-2006). *Sociological Inquiry*, 78(4), 536-557.
- Gallo, M., y Garrido, R. (2009). *El capital social qué es y por qué importa?* Instituto Universitario de análisis económico y social. Universidad de Alcalá.
- Ganzeboom, H. B. G., y Treiman, D. (1996). Internationally comparable measures of occupational status for the 1988 international standard classification of occupations. *Social science research*, 25, 201-239. (ID: 53)
- García-Macías, A. (2002). Redes sociales y clúster empresariales. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 1(1).
- García-Macías, A. (2003). La importancia de las relaciones sociales de los empresarios en la constitución de redes de pequeñas y medianas empresas. *Tesis de Maestría en Sociología Industrial y del Trabajo*, Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- García-Macías, A. (2011). Desarrollo local en contextos de industrialización atípica. análisis de tres casos exitosos en el centro occidente de México. En *Ponencia presentada en el V coloquio de Investigación Nacional e Internacional de Cuerpos Académicos y 1er Workshop de la PYME y desarrollo de lo local*. Universidad Autónoma de Aguascalientes, México. Junio 23-24, 2011.
- García-Macías, A. (2013a). Relational patterns of local productive specialization: A personal networks typology of entrepreneurs and workers in Mexican textile enclaves. *Paper presented at the XXXIII Sunbelt Social Networks Conference and the International Network of Social Network Analysis (INSNA)*, Hamburg, May 21-26.
- García-Macías, A. (2013b). Réseaux Personnels et Capital Social Individuel dans trois enclaves textiles au Mexique. En *Presentación en el seminario Savoirs, réseaux, médiations, del Laboratoire Interdisciplinaire Solidarités, Sociétés, Territoires (LISST)*, Université de Toulouse Le Mirail, 11/04/2013.
- García-Macías, A., y Lozares, C. (2012). Occupational Homophily
-

- and Bonding Social Capital in highly - specialized localities in Central-Western México: a Personal Networks approach. En *Paper presented at the International Seminar "Personal Networks on times of Economic Hardship and Political discontent", Barcelona, july 11-13, 2012.*
- García-Macías, A., y Lozares, C. (2013). La aproximación al capital social desde una perspectiva reticular. *Manuscrito presentado para su publicación.*
- García-Macías, A., y Maza, O. (2013). El prestigio ocupacional en La tienda de ropa más grande de México . Elementos para la estimación del Capital Social en Uriangato, Guanajuato. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*(26, julio - diciembre 2013), 117-148.
- García-Macías, A., Molina, J. L., y Maza, O. (2013). Ventajas y limitaciones de la metodología del generador de posiciones para la medición del capital social individual en enclaves étnicos y productivos: experiencias en catalunya y méxico. *Ponencia presentada en la Mesa Hispana de la XXXIII Sunbelt Social Networks Conference of the International Network for Social Network Analysis (INSNA), Hamburgo, 21 de mayo.*
- Garofoli, G. (2002). Local development in europe : Theoretical models and international comparisons. *European Urban and Regional Studies*, 9(3), 225-239.
- Gil, L. C. (2010). Actuales formas laborales y acción de los trabajadores: un estudio en Villa Hidalgo, Jalisco. *Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Aguascalientes.*
- Gittell, R., y Vidal, A. (1998). *Community organizing: Building social capital as a development strategy.* Thousand Oaks, CA.: Sage.
- Glückler, J. (2007). Economic geography and the evolution of networks. *Journal of Economic Geography*(7), 619-634.
- Gobierno Federal. (2001). *Plan nacional de desarrollo 2001 - 2006.* México: Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-80.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Grootaert, C. (1998). Social capital: The missing link? En *World bank social capital initiative working papers* (Vol. 3). World Bank.
- Grootaert, C. (1999). Social capital, household welfare, and poverty in
-

- indonesia. En *Local level institutions working papers* (Vol. 6). The World Bank.
- Grootaert, C., y van Bastelaer, T. (2002). *Understanding and measuring social capital. a synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative*. Washington. USAID e IRIS.
- Grossetti, M. (2004). Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux. *Géographie, Économie, Société*(6), 163-177.
- Grossetti, M. (2006). La ville dans l'espace des réseaux sociaux. En M. Bonnet y P. Auberte (Eds.), *La ville aux limites de la mobilité*. (p. 83-90). Paris: Presses Universitaires de France.
- Halgin, D. S., y Borgatti, S. P. (2012). An introduction to personal network analysis and tie churn statistics using e-net. *Connections*, 32(1), 36-48.
- Hampton, K., y Wellman, B. (2002). The not so global village of netville. En B. Wellman y C. Haythornthwaite (Eds.), *The internet in everyday life* (p. 345-371). Oxford: Blackwell.
- Hanneman, R., y Riddle, M. (2005). *Introduction to social network methods*. Riverside: University of California. Descargado de http://faculty.ucr.edu/hanneman/nettext/Introduction_to_Social_Network_Methods.pdf
- Helliwell, J. F., y Putnam, R. (2007). Education and social capital. *Eastern Economic Journal*, 33(1 Winter), 1-19.
- Huber, F. (2009). Social capital of economic clusters: Towards a network-based conception of social resources. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 100(2), 160-170.
- Hynes, P. (2009). Before going any further with social capital: Eight key criticisms to address. *INGENIO (CSIC-UPV) Working Paper Series*, 2009/02.
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and post-modernization: cultural, economic and political change in 43 societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010a). *Censo de población y vivienda 2010. resultados de nitivos*. México: INEGI. Descargado de <http://www.censo2010.org.mx/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010b). *Censos económicos 2009. resultados de nitivos*. México: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2011). *Sistema nacional de*
-

- clasificación de ocupaciones*. México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2012a). *Directorio estadístico nacional de unidades económicas (dnue)*. México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2012b). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Glosario de términos*. Descargado de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/glosario/default.aspx>
- International Labour Office. (2011). *ISCO. International Standard Classification of Occupations*. (Vol. 2011) (n.º 06/28).
- Kawachi, I., Kennedy, B. P., y Glass, R. (1999). Social capital and self-rated health: a contextual analysis. *American Journal of Public Health*(89), 1187-1193.
- Kloosterman, R. (2010). Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 22(1), 25-45.
- Kloosterman, R., y Roth, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economic:mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*(27), 189-201.
- Knack, S., y Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff ? a cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Kogov ek, T., y Hlebec, V. (2008). Measuring ego-centered social networks: Do cheaper methods with low respondent burden provide good estimates of network composition? *Metodolo ki zvezki*, 5(2), 127-143.
- Kossinets, G., y Watts, D. (2009). Origins of homophily in an evolving social network. *AJS*, 115(2), 405-50.
- Krackhardt, D., y Stern, R. (1988). Informal networks and organizational crises: an experimental simulation. *Social Psychology Quarterly*(51), 123-140.
- Larsen, J. (2010). The social vagina: Labia elongation and social capital among women in rwanda. *Culture, Health and Sexuality*, 12(7), 813-826.
- Lattanzi, D. (2011). *Beyond the borderlands: Migration and belonging in the united states and mexico* (1a ed.). University of California Press.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital n lin connections 22 (1), 28-51. *Connections*, 22((1)), 28-51.
- Lin, N. (2001a). Building a network theory of social capital. En N. Lin, K. S. Cook, y R. S. Burt (Eds.), *Social capital : Theory and research*

- (p. 3-29). New York: Aldine de Gruyter.
- Lin, N. (2001b). *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge University Press. (ID: 4)
- Lin, N. (2005). Social capital. En J. Beckert y M. Zagrosky (Eds.), *International encyclopedia of economic sociology* (Vol. I, p. 604-612). New York: Routledge.
- Lin, N. (2008). A network theory of social capital. En D. Castiglione, J. Van Deth, y G. Wolleb (Eds.), *The handbook of social capital* (p. 50-59). Oxford University Press.
- Lin, N., y Ao, D. (2008). The invisible hand of social capital: An exploratory study. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social capital. an international research program*. (p. 107-132). Oxford University Press.
- Lin, N., y Dumin, M. (1986). Access to occupations through social ties. *Social Networks*, 8(4), 365-385.
- Lin, N., Ensel, W. M., y Vaughn, J. C. (1981). Social resources and strength of ties: Structural factors in occupational status attainment. *American sociological review*, 8(1), 393-405.
- Lin, N., y Erickson, B. H. (Eds.). (2008a). *Social capital. an international research program*. Oxford University Press.
- Lin, N., y Erickson, B. H. (2008b). Theory, measurement, and the research enterprise on social capital. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social capital: An international research program* (p. 1-24). Oxford University Press.
- Lin, N., Fu, Y.-C., y Hsung, R.-M. (2001). The position generator: Measurement techniques for investigations of social capital. En N. Lin, K. S. Cook, y R. S. Burt (Eds.), *Social capital: Theory and research* (p. 57-81). New York: Aldine de Gruyter.
- Lin, N., Vaughn, J. C., y Ensel, W. M. (1981). Social resources and occupational status attainment. *Social Forces*, 59((4)), 1163-1181.
- Lozares, C. (1996). La teoría de redes sociales. *Papers*, 48, 103-126.
- Lozares, C. (2005). Bases socio-metodologicas para el análisis de redes sociales ars. *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*(10, Julio - diciembre 2005), 9-35.
- Lozares, C., López-Roldán, P., Verd, J. M., Martí, J., y Molina, J. L. (2011). Cohesión, vinculación e integración sociales en el marco del capital social. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 20(1, julio 2011), 1-28.

- Lozares, C., Martí, J., Molina, J. L., y García-Macías, A. (2013). La cohesión-integración versus la fragmentación social desde una perspectiva relacional. *Manuscrito presentado para su publicación*.
- Lozares, C., Molina, J. L., García-Macías, A., y Maza, O. (2011). The measurement of social capital using the position generator in social contexts with an atypical occupational configuration. *Paper presented at the International Seminar Personal Networks: Methods and Applications*, Autonomus University of Barcelona, July 6-8, 2011..
- Lozares, C., y Verd, J. M. (2011, Julio 2011). De la homofilia a la cohesión social y viceversa. *REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 20(2).
- Lozares, C., Verd, J. M., y Barranco, O. (2013). El potencial analítico de las redes socio-métricas y ego-centradas: una aplicación al estudio de la cohesión-integración de colectivos sociales. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*(26, julio - diciembre), 35-62.
- Lozares, C., Verd, J. M., Cruz, I., y Barranco, O. (2013). Homophily and heterophily in personal networks. from mutual acquaintance to relationship intensity. *Quality & Quantity*(2013 August), 1-14.
- López-Roldán, P., y Alcaide, V. (2011). El capital social y las redes personales en el estudio de las trayectorias laborales. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 20, Junio de 2011.
- López-Roldán, P., y Lozares, C. (2012). El atributismo estructural y el interaccionismo estructural en ciencias sociales: concepciones alternativas, antagónicas o complementarias? *Metodología de Encuestas*, 14, 25-44.
- Lubbers, M. J. (2012). Una tipología de redes personales de inmigrantes en España. *Presentación en el Doctoral Working Group "La dualidad de atributos y redes"*, Departamento de Sociología, UAB, 20 de marzo.
- Lubbers, M. J., y Molina, J. L. (2013). El proceso de la reconstrucción de la red personal de los inmigrantes: una descripción longitudinal. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 26, julio - diciembre, 63-88.
- Lubbers, M. J., Molina, J. L., Lerner, J., Ávila, J., Brandes, U., y McCarty, C. (2010). Longitudinal analysis of personal networks. The case of Argentinean migrants in Spain. *Social Networks*(32), 91-104.
- Lubbers, M. J., Molina, J. L., y McCarty, C. (2007). Personal networks and ethnic identifications: The case of migrants in Spain. *International Sociology*, 22(6), 720-740.
-

- Martín, A., López-Roldán, P., y Molina, O. (2011). Movilidad ascendente de la inmigración en España: asimilación o segmentación ocupacional? *Papers*, 96(4), 1311-1338.
- Maya-Jariego, I. (2001). Tipos de redes personales y adaptación psicológica. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 1(4).
- Maza, O. (2013). *Reporte final del proyecto "la industria textil y el comercio en Uriangato, Gto. retos y potencialidades productivo - culturales vinculados a una economía global"*. (Inf. Téc.). México: CONCYTEG GTO-2011-C04-166019.
- Maza, O., García-Macías, A., y Ortega, G. (2011). Análisis de casos exitosos de comunidades centradas en el desarrollo de pymes. En *Ponencia en el XXIV Congreso Internacional de Sociología de las Organizaciones. Asociación Internacional de Sociología de las Organizaciones. Guanajuato, México. Julio de 2011*.
- McCarty, C. (2002). Structure in personal networks. *Journal of Social Structure*, 3(1).
- McCarty, C., Killworth, P. D., y Rennell, J. (2007). Impact of methods for reducing respondent burden on personal network structural measures. *Social Networks*(29), 300-315.
- McCarty, C., Molina, J. L., Aguilar, C., y Rota, L. (2007). A comparison of social network mapping and personal network visualization. *Field Methods*, 19(2), 145-162.
- McPherson, J. M., Smith-Lovin, L., y Cook, J. (2001). Birds of a feather: homophily in social networks. *Annual Review of Sociology*, 27, 415-444.
- Millán, R., y Gordon, S. (2004). Capital social: Una lectura de tres perspectivas teóricas. *Revista Mexicana de Sociología*(Año 66 núm 4 Octubre - diciembre 2004), 711-747.
- Molina, J. L. (2005). El estudio de las redes personales. contribuciones, métodos y perspectivas. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*(10), 71-105.
- Molina, J. L. (2013). Measuring social capital in ethnic enclaves. En *Seminar SFB 882, Collaborative Research Center From Heterogenities to Inequalities , University of Bielefeld, Germany, October 23*.
- Molina, J. L., Bolívar, M., y Cruz, I. (2011). La dispersión geográfica de las redes personales: cálculo y significado. *REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 20.
- Molina, J. L., Maya-Jariego, I., y McCarty, C. (2013). Giving meaning to social
-

- networks: Methodology for conducting and analyzing interviews based on personal network visualizations. En B. Hollstein y S. Domínguez (Eds.), *Mixed methods social network research. designs and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Molina, J. L., McCarty, C., y Lavigne, E. (2010). *Utility for calculating the geographical dispersion index of personal networks collected with egonet*.
- Molina, J. L., Valenzuela, H., García-Macías, A., Lubbers, M., Pampalona, J., y Lerner, J. (2012). The ethnic enclave of Lloret de Mar: a personal network approach to investigate mixed embeddedness and transnational fields. University of Hamburg; Max Planck Institute for Religious and Ethnic Diversity, 15 - 16 May, 2012..
- Molina, J. L., Valenzuela, H., García-Macías, A., Pampalona, J., y Lubbers, M. (2013). Measuring Social Capital in Ethnic Enclaves: Indians in Lloret de Mar, and Pakistani in Barcelona city. En *Manuscrito presentado para su publicación*.
- Nahapiet, J., y Goshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Nakao, K. (2004). Social resources and occupational status attainment: Comparison of Japanese and American employees personal networks. *International Journal of Japanese Sociology*(13), 88-99.
- Narayan, D. (1999). Bonds and bridges: Social capital and poverty. *Policy Research Working Papers*(2167).
- Narayan, D., y Prittchet, L. (1999). Social capital: Evidence and implications. En P. Dasgupta y I. Serageldin (Eds.), *Social capital. a multifaceted perspective*. (p. 269-296). Washington, DC.: World Bank.
- Navarro, V. (2008). Why "social capital"(like "disparities") is fashionable. *Anthropologica*, 50(2), 423-425.
- Nea, J. C., Olivera, M. L., Persia, J., y Trucco, P. (2010). *La crisis de la relación salariañ: naturaleza y significado de la informalidad, los trabajos y empleos precarios y los no registrados* (n.º 1 primer trimestre 2010). Buenos Aires: CEIL- PIETTE CONICET.
- Onyx, J., y Bullen, P. (2000a). The different faces of social capital in NSW Australia. En P. Decker y E. Uslaner (Eds.), *Social capital and participation in everyday life* (p. 45-58). London: Routledge.
- Onyx, J., y Bullen, P. (2000b). Measuring social capital in five communities. *Journal of Applied Behavioural Science*, 36(1), 23-42.

- Ostrom, E. (2000). Collective action and the evolution of social norms. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(3 Summer 2000), 137-158.
- Paldam, M. (2000). Social capital: One or many? definition and measurement. *Journal of Economic Surveys*, 14(5), 629-653.
- Paunero, F. X., Sánchez, G., y Corona, L. (2007). Sistemas productivos locales en México. tipología desde la perspectiva europea. *Economía Informa*, 345((marzo - abril 2007)), 216-237.
- Piore, M., y Sabel, C. (1984). *The second industrial divide*. New York: Basic Books.
- Poder, T. G. (2011). What is really social capital? a critical review. *American Sociologist*, 1-27.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Portes, A. (2000). The two meanings of social capital. *Sociological Forum*, 15(1), 1-12.
- Portes, A., y Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350.
- Pozas, M. A., Mora, M., y Pérez, J. P. (2004). La sociología económica. una lectura desde América Latina. En *Cuaderno de ciencias sociales* 134. Costa Rica: FLACSO.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2007). *Informe sobre desarrollo humano México 2006-2007: migración y desarrollo humano*. México: PNUD. Descargado de <http://www.undp.org.mx/desarrollohumano/informes/index.html>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2008a). *Base de datos del Índice de desarrollo humano municipal en México 2000-2005*. PNUD. Descargado de <http://www.undp.org.mx/desarrollohumano/competividad/index.html>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2008b). *Índice de desarrollo humano municipal en México 2000-2005*. México: PNUD.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2009). *Indicadores de desarrollo humano y género en México 2000-2005*. México: PNUD.
- Putnam, R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.
-

- Putnam, R. (2000). *Bowling alone*. New York: Simon and Schuster.
- Putnam, R., Leonardi, R., y Nanetti, R. (1993). *Making democracy work. civic traditions in modern italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Pyke, F., y Sengenberger, W. (1992). Introducción. En F. Pyke, G. Becattini, y W. Sengenberger (Eds.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas.1. distritos industriales y cooperación interempresarial en italia* (p. 13-23). Madrid: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Rabelotti, R. (1995). is there an industrial district model? footwear districts in italy and méxico compared. *World development*, vol. 23, no. 1, pp.29-41, *Great Britain.*, 23(1), 29-41.
- Ramos-Vidal, I. (2013). Aportaciones del análisis de redes sociales para evaluar el capital social a nivel individual y colectivo. *Coloquio Internacional sobre Capital Social, perspectivas críticas. Universidad Autónoma Metropolitana. México. 24 y 25 de septiembre, 2013*.
- Ramírez, J. (2005). Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam. *Acta Republicana Política y Sociedad*(4), 21-36.
- Ramírez-Pasillas, M. (2007). *Global spaces for local entrepreneurship: Stretching clusters through networks and international trade fairs*. Växjö University, Faculty of Humanities and Social Sciences, School of Management and Economics.
- Rosales, R. (2003). Tlaxcala, un distrito industrial? *Sociológica*, Año 18(51, enero - abril), 131-163.
- Sabatini, F. (2008). Social capital and the quality of economic development. *Kiklos, Willey Blackwell*, 61(3), 466-499.
- Semitiel, M., y Noguera, P. (2004). Los sistemas productivos regionales desde la perspectiva del análisis de redes. *REDES. Revista hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 6(3, junio 2004).
- Sobel, J. (2002). Can we trust social capital? *Journal of Economic Literature*, 40(1), 139-154.
- Solow, R. M. (1999). Notes on social capital and economic performance. En P. Dasgupta y I. Serageldin (Eds.), *Social capital: A multifaceted perspective* (p. 6-12). Washington: The World Bank.
- Thompson, D. (2009). What does social capital mean? *Australian Journal of Social Issues*, 44(2), 145-161.
- Torche, F., y Valenzuela, E. (2011). Trust and reciprocity: A theoretical distinction of the sources of social capital. *European Journal of Social Theory*, 14(2), 181-198.
-

- Trigilia, C. (2001). Social capital and local development. *European Journal of Social Theory*, 4(4), 427-442.
- Uzzi, B. (1996). The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American sociological review*, 64(4), 674-698.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42, 35-67.
- Van der Gaag, M. (2005). *Measurement of individual social capital*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Van der Gaag, M., Snijders, T. A. B., y Flap, H. (2008). Position generator measures and their relationship to other social capital measures. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social capital. an international research program* (p. 27-48). Oxford University Press. (ID: 50)
- Vangstrup, U. (1995). Moroleón: La pequeña ciudad de la gran industria. *Espiral, II septiembre-diciembre*(004), 101-134.
- Verd, J. M., Lozares, C., Cruz, I., y Barranco, O. (2013). La homofilia-heterofilia en el marco de la teoría y análisis de redes sociales, orientación metodológica, medición y aplicaciones. *Manuscrito presentado para su publicación*.
- Wasserman, S., y Faust, K. (1994). *Introduction to social network analysis*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Wellman, B. (1979). The community question. *American Journal of Sociology*, 84, March, 1201-1231.
- Wellman, B. (2002). Little boxes, glocalization, and networked individualism. En M. Tanabe, P. Van den Besselaar, y T. Ishida (Eds.), (p. 10-25). Berlin: Springer.
- Wellman, B. (2007). Challenges in collecting personal network data: The nature of personal network analysis. *Field Methods*, 19(2, mayo 2007), 111.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27(2 (Apr., 1998)), 151-208.
- Woolcock, M. (2010). The rise and routinization of social capital, 1988-2008. *Annual Review of Political Science*, 13, 469-487.
- Woolcock, M., y Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.
-

-
- World Bank [WB]. (1998). The initiative on defining, monitoring and measuring social capital. En *Social capital initiative working papers* (Vol. 2). The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network.
- Yuan, Y. C., y Gay, G. (2006). Homophily of network ties and bonding and bridging social capital in computer-mediated distributed teams. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11(4 article 9).
- Zapata, F. (1977). Enclaves y sistemas de relaciones industriales en américa latina. *Revista Mexicana de Sociología*, 39(2, Abril - junio).
-

Anexos

Consideraciones éticas

El tema ético resulta fundamental, por tratarse la nuestra de una investigación que obtiene datos a través de sujetos humanos, en la que además se recolecta información en torno a relaciones personales. El tratamiento de los datos personales fue un asunto particularmente sensible, dado el clima de inseguridad pública que prevalecía en las localidades estudiadas en los momentos del trabajo de campo, una de cuyas expresiones es la desconfianza ciudadana para proporcionar información relacional o relativa a sus negocios, por el temor de que pueda ser utilizada por la delincuencia organizada, en actos tales como extorsiones o secuestros, etc.,

En este sentido, se puso especial atención en que todas las personas que participaron en calidad de informantes, en las diferentes fases del estudio, concedieran su consentimiento informado, que en la gran mayoría de los casos lo fue de manera verbal, por similares razonamientos. El protocolo seguido por el investigador y sus colaboradores durante el trabajo de campo, consistió en proporcionar a los entrevistados, previo a la obtención de su consentimiento, información sobre:

1. La identidad del entrevistador
2. Los propósitos generales del estudio y las instituciones involucradas
3. La garantía de su anonimato y el de los contactos personales citados en sus redes
4. El compromiso de confidencialidad en el tratamiento de los datos personales y el uso para fines exclusivamente estadísticos de otro tipo de datos.

5. La intención de grabar el audio de la entrevista, en los casos que fuese requerido.
6. La extensión y duración de la entrevista, en el caso de las EgoNet
7. La posibilidad de solicitar información sobre los resultados de la investigación, proporcionando los datos de contacto para tal efecto.
8. El hecho de que su participación sería voluntaria y no remunerada.

Una parte de esta información se presentó también en la carátula de los instrumentos de recolección de datos, ya sea en forma impresa o electrónica, considerándose como de obligada lectura en voz alta antes de iniciar la entrevista.

En el caso específico de la elicitación de las redes personales, se solicitó expresamente a los informantes que no proporcionaran nombres ni apellidos de sus contactos, sino que los identificaran por medio de mote, apodo o claves que pudiesen recordar fácilmente. Esto implicó un primer proceso de anonimización de los datos, a cargo de los propios informantes. De manera adicional, en la fase de gabinete se realizó un segundo proceso, a través de la asignación de las claves con que se identifica a las personas en esta tesis:

Para los Egos, dos letras que corresponden a las iniciales de la localidad y dos dígitos que indican el folio de la entrevista (conforme a la muestra, del 01 al 25). Así, por ejemplo, MO_01 es el primer informante entrevistado en Moroleón, UR_15 el décimoquinto de Uriangato y o VH_8 el octavo de Villa Hidalgo; para los Alteri, su identificador consta de la clave de Ego, mas dos dígitos que corresponden al lugar en que ese Alter fue nombrado (conforme al tamaño fijo de las redes, entre 01 y 30). De esta forma, la clave VH01_04 expresa que ese actor es el cuarto Alter nombrado en la red del primer informante de Villa Hidalgo, etc.

Los cuestionarios originales en papel, los archivos digitales de los estudios EgoNet, las bases de datos, los audios y transcripciones de las entrevistas y el resto de la información que contiene datos personales, están bajo el resguardo exclusivo del doctorando.

Las fotografías utilizadas en esta tesis fueron cedidas por diversas personas y existe la garantía de que aquellas tomadas en el interior de los talleres y/o

domicilios particulares, lo fueron con la autorización y se hicieron en presencia de los propietarios de los mismos, quienes al igual que las personas que en ellas aparecen, fueron debidamente informados de su posible utilización con fines académicos; las que corresponden a calles y sitios de libre tránsito fueron hechas durante la realización de actividades que implicaron el conocimiento y/o la compañía de las autoridades municipales; finalmente, las que corresponden a actividades de carácter público se utilizan sin restricción alguna.

Finalmente, una precisión sobre el texto: en esta tesis se han utilizado algunos criterios categóricos y nominativos predefinidos y estandarizados, como por ejemplo los que provienen de clasificaciones oficiales de ocupaciones, en las que las divisiones, los grupos e incluso las ocupaciones mismas, han sido denominadas genéricamente en masculino, p.ej. Directores y gerentes . Entendemos que ello puede ser interpretado como un uso androcéntrico del lenguaje, que tendería a *invisibilizar* a las mujeres.

Desde otro punto de vista, el uso del género masculino evita una posible discriminación e introduce una percepción de equidad, cuando se aplica para denominar ocupaciones de menor prestigio, que son desempeñadas mayoritariamente por mujeres. Por ejemplo, en el caso de las personas que realizan tareas de costura en talleres de la confección en las localidades que estudiamos, popularmente se tiende a generalizar denominándolas como las operarias o las obreras , con independencia de que muchos hombres también realicen estas actividades.

Además de que una parte muy relevante de la fuerza de trabajo en las localidades que estudiamos está conformada por mujeres, hay expresiones que incluso les adjudican constituir la clave del éxito, la reproducción y el sostenimiento de sus empresas y modelos productivos. En este trabajo ellas están incluidas en todas las categorías ocupacionales que se analizan: empresarias, comerciantes y trabajadoras en fábricas, comercios y talleres en su domicilio.

Consideramos conveniente advertir este aspecto al señalar que, como regla general, en el texto nos referiremos a las ocupaciones y categorías por sus denominaciones oficiales.

El proceso de diseño del Generador de Posiciones

Introducción

En este anexo se describe el proceso de diseño de un Generador de Posiciones específico para estimar el Capital Social de los trabajadores de la industria del vestido en las tres localidades altamente especializadas que se analizan en esta tesis. Considerando el carácter atípico y la composición particular de la estructura ocupacional prevalecientes en estas poblaciones, en lugar de optar por un método ordinario de adaptación, se determinó realizar un proceso más riguroso y complejo, que partiera de conocer de manera más detallada la percepción local del prestigio ocupacional y sus probables diferencias con las Escalas Internacionalmente Estandarizadas, a fin de calibrar más finamente las mediciones subsecuentes.

Para lograr este objetivo, se efectuó un estudio complementario en la ciudad de Uriangato, con un diseño mixto que permitió un abordaje tanto cualitativo como cuantitativo sobre el particular. El resultado, descrito en esta sección, fue la determinación de un listado de ocupaciones congruente con la realidad y percepciones locales, pero al mismo tiempo compatible con los estándares internacionales. A través de este método se dispone de un Generador de Posiciones capaz de capturar con mayor precisión el Capital Social en estas localidades.

Como se anticipó en la Sección 4.2, dos elementos constitutivos del GP plantean interesantes cuestiones metodológicas y se convierten en el centro

de la discusión sobre si es posible utilizarlo como un instrumento fiable de medición del CS en todo tipo de contextos y en todo caso, cuáles son las adaptaciones que deben hacerse de acuerdo a las condiciones específicas de las localidades o poblaciones a estudiar.

El primero es la obtención y el tratamiento de las ocupaciones que constituyen el listado integrado en el instrumento, a partir del cual se pretende representar los diferentes niveles de la estructura social, como reflejo de la ocupacional. Por ejemplo ¿es un mismo grupo de ocupaciones pertinente en dos contextos socioculturales distintos? Significa lo mismo una actividad laboral determinada en comunidades o países diferentes?

El segundo elemento importante es la determinación de la escala o escalas de estatus o prestigio ocupacional utilizadas para valuar y jerarquizar las ocupaciones de la muestra, sobre las cuales se basan los cálculos de las medidas del CS desde el enfoque posicional. Es decir ¿Hasta dónde tienen las ocupaciones niveles de prestigio similares en dos sociedades o culturas diferentes?

El Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato 2011.

Así, con el fin de disponer de un instrumento adaptado a estas especificidades locales, se realizó un estudio cuyos objetivos consistieron en verificar, mediante un diseño mixto, a) hasta dónde una serie de ocupaciones resultaba significativa para los habitantes de una localidad de configuración ocupacional atípica, Uriangato, en términos de conocimiento de la existencia de las actividades y la comprensión de sus denominaciones; b) La percepción local en torno a los niveles de prestigio de una serie de ocupaciones estándar; c) el comportamiento de algunas innovaciones al GP tradicional, como la inclusión de ocupaciones con prestigio negativo (o desprestigio) y de otras tareas no clasificadas en la CMO, tales como el jubilado, el ama de casa o el trabajador no asalariado en el negocio familiar; y d) la congruencia del prestigio ocupacional local percibido con las EIE, que garantizara la comparabilidad internacional del estudio de CS planteado en esta tesis.

El estudio fue dividido en dos segmentos, A y B, aplicando un instrumento distinto en cada uno de ellos. En ambos se solicitó información sobre un listado relativamente amplio de 30 ocupaciones. En el segmento A se trató de un listado tradicional, construido acorde a la experiencia plasmada en la literatura, que incluye actividades estándar, además de algunas otras consideradas como pertinentes al contexto local, todas ellas incluidas tanto en la ISCO-88 como en la CMO, y con valores disponibles en las escalas SIOPS e ISEI.

En el segmento B se utilizó un listado más abierto, en el que a) se mantuvieron 16 de las ocupaciones del primero, razonablemente distribuidas entre prestigio y estatus alto, medio y bajo, aunque en cinco de ellas se modificó ligeramente la denominación, sin que perdiera su congruencia con la CMO; b) se cambiaron tres actividades por otras similares pero con la probabilidad de resultar más significativas en el contexto de la industria del vestido: agente de ventas por proveedor de maquinaria o materia prima industrial, técnico en electricidad o electrónica por técnico o mecánico de maquinaria industrial, y chofer de carga o de pasajeros por transportista; y c) se excluyeron once ocupaciones estándar.

Para sustituir estas once ocupaciones excluidas se integraron a) cuatro que se supondrían con un claro prestigio negativo: prestamista o agiotista, gestor o intermediario comercial o coyote, adivino o brujo y vendedor de mercancía pirata; b) cuatro más que se consideró que reflejan adecuadamente la composición del mercado de trabajo local y que no estaban incluidas en el primer instrumento: maquilador de ropa a domicilio, ayudante de tejido o bordado, propietario arrendador de locales o fincas, y peluquero o estilista; y c) tres actividades que no se consideran propiamente ocupaciones conforme a la CMO y de las que no se dispone información de sus puntuaciones en las EIE: pensionado o jubilado, ama de casa, y trabajador no asalariado en el negocio familiar.

Las hojas de trabajo utilizadas se incluyen como ejemplo, al final de este anexo, como la Figura B.7.

En ambos segmentos el procedimiento consistió en proporcionar al informante un bloque de cartas, cada una de las cuales contenía una de las 30 ocupaciones del instrumento. El diseño mixto consistió en la aplicación para

cada segmento de dos ejercicios distintos de valoración de las ocupaciones: uno cualitativo y otro cuantitativo.

La fase cualitativa tuvo un enfoque basado en la antropología cognitiva, buscando representar el sistema lógico de pensamiento de la localidad vista como una cultura diferente. El supuesto es que la estructura ocupacional puede ser parte de un modelo cultural o marco interpretativo compartido por los miembros de la localidad y que el nivel de prestigio de una serie de ocupaciones puede entenderse como un dominio cultural, es decir un conjunto de ítems del mismo tipo relacionados por una estructura interna de relaciones (Borgatti 1998, en Molina y Bertrán 2008:4) que en este caso es de naturaleza jerárquica.

Por lo tanto se utilizó una técnica del tipo *pile sort* que consistió en solicitar al informante a) que formase dos pilas de cartas, según si conocía personalmente o no a alguien que desempeñara la ocupación correspondiente, con el fin de determinar el nivel de conocimiento y pertinencia local de las mismas; b) que ordenase el mazo de cartas en función del mayor o menor nivel de prestigio que a su juicio tenía cada ocupación en la localidad, con el fin de asignarles posteriormente un puntaje según su posición en la pila. Con este segundo procedimiento se consigue construir una escala ordinal de prestigio que, además de reflejar la idea básica de estratificación ocupacional que sustenta los presupuestos teóricos subyacentes al método del generador de posiciones, resulta susceptible de ser contrastada con otras escalas.

La segunda fase fue de tipo cuantitativo, y consistió en solicitar al informante la asignación de un puntaje numérico a cada una de las ocupaciones, conforme al prestigio que le atribuyese. Para los informantes del segmento A el rango fue de 0 a 100 y para los del segmento A de -100 a 100, con la intención de observar posibles datos de desprestigio ocupacional. Un ejemplo de las hojas de apoyo para esta fase, se incluye al final de este anexo, como la Figura B.8.

Como producto de los dos segmentos y las dos fases respectivas en cada uno, se obtuvieron cuatro variantes de lo que se ha denominado Escala de Prestigio Ocupacional Atípico (EPOA), como se detalla en la Figura B.1.

La muestra del estudio se conformó por 23 informantes seleccionados por conveniencia, en base a perfiles determinados principalmente por su ocupación y nivel educativo. Se incluyeron informantes a) que se dedicaran

Tipo de puntuación por el informante	Tipo de listado de ocupaciones	
	Segmento A: Con ocupaciones tradicionales y localmente pertinentes.	Segmento B: Con ocupaciones tradicionales, localmente pertinentes, atípicas y de prestigio negativo.
<i>Pile sort</i> . Puntuación posterior entre 30 y 1 conforme al orden de las cartas y traducción a base 100.	EPOA a1	EPOA b1
Puntuación libre en una escala de prestigio positivo de 0 a 100	EPOA a2	--
Puntuación libre en una escala de prestigio – desprestigio de -100 a 100	--	EPOA b2

Figura B.1 – Variantes de la escala EPOA según el uso de dos diferentes listados de ocupaciones y métodos de jerarquización. Estudio sobre percepción del prestigio ocupacional en Uriangato, 2011.

a actividades no relacionadas directamente con la industria del vestido, pero que por razón del contacto con la gente en su trabajo - empleados de gobierno, profesores o propietarios de restaurante- pudieran tener una perspectiva amplia sobre el prestigio ocupacional de la población; b) trabajadores ocupados en actividades relacionadas con la confección de ropa, desde propietarios de empresas establecidas o maquiladores a domicilio, hasta profesionales y técnicos del área; c) desempleados y estudiantes no incorporados al mercado de trabajo. En el proceso de búsqueda de los informantes se decidió excluir de la muestra a varias personas que cubrían el perfil ocupacional, pero que no sabían leer o escribir, lo que por la naturaleza del ejercicio resultaba una limitante.

La proporción de informantes hombres entrevistados fue mayor que la de mujeres (14 y 9 respectivamente), en gran parte debido a la disponibilidad para realizar las entrevistas durante el trabajo de campo. La media de edad de los entrevistados fue de 30.4 años, donde el más joven tiene 18 y el mayor 60. La asignación del tipo de cuestionario aplicado al informante fue aleatoria.

Resultados. La diferenciación local.

En principio, mediante la técnica del pile sort se comprobó que el total de las ocupaciones enlistadas en ambos segmentos, resulta significativo para la población analizada, pues los informantes, además de comprender sus

denominaciones, tienen relación de conocimiento, amistad o parentesco con alguna persona que las desempeña, tal como se muestra en la Figura B.2. No hay un patrón claro de correlación entre el nivel de prestigio de las ocupaciones, ya sea de las EIE o de nuestras propias escalas, con la cantidad de informantes que conocen a alguien que se dedique a ellas.

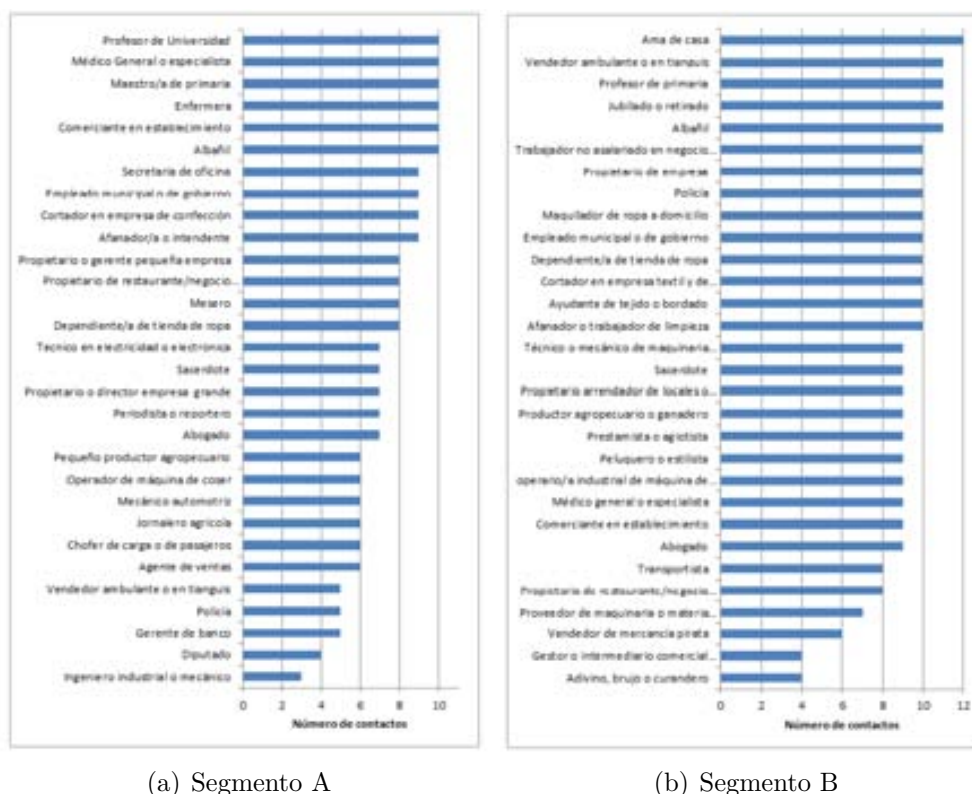


Figura B.2 – Nivel de conocimiento de las ocupaciones. Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato 2011

Seguidamente y con el fin de determinar el mejor procedimiento para la comprensión del prestigio ocupacional, los dos segmentos del estudio y las cuatro variantes obtenidas de la EPOA se analizaron a la luz de su congruencia entre sí y respecto a las EIE más frecuentemente utilizadas, la SIOPS y el ISEL.

Análisis del Segmento A

La Tabla B.1 contiene las puntuaciones obtenidas por las 30 ocupaciones tradicionales y otras localmente pertinentes, utilizadas en este segmento del estudio.

Tal y como ocurre con su comportamiento a nivel general, los valores en las escalas SIOPS e ISEI para la serie de ocupaciones elegida, mantienen un elevado nivel de correlación, de $r=0.916$. Lo mismo ocurre con las dos variantes de la escala EPOA obtenidas en este segmento, pues correlacionan entre sí a un nivel de $r=0.913$ (ver Figura B.3)

Los datos obtenidos en la variante EPOAa1 correlacionan positivamente respecto a la escala SIOPS, como puede observarse en la Figura B.4 (a). Lo hacen con un coeficiente de $r= 0.784$, que queda ligeramente por debajo del $r= 0.79$ en base al cual Treiman argumenta que es posible defender la homogeneidad de la escala a nivel internacional en las sociedades modernas complejas, y que considera suficiente para rechazar las críticas sobre la posible influencia del contexto cultural local en la escala (Bergman y Joye 2001). Por su parte, la variante EPOAa2 presenta una mayor dispersión y por lo tanto una menor correlación, de $r=0.671$, por el efecto esperado de la introducción de las ocupaciones con prestigio negativo.

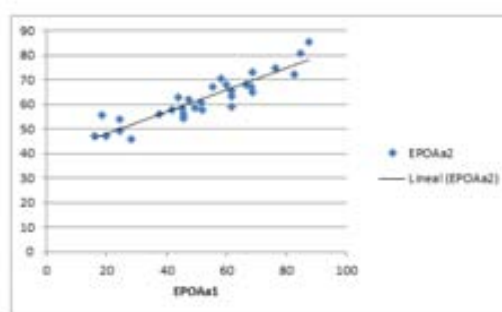
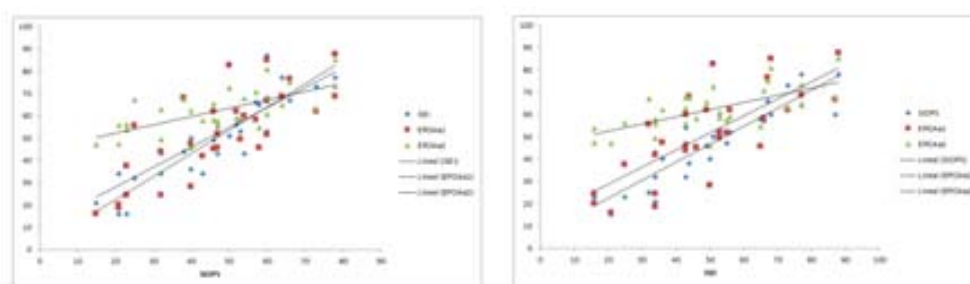


Figura B.3 – Correlación de las puntuaciones EPOA a1 y a2. Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato 2011



(a) Respecto a SIOPS

(b) Respecto a ISEI

Figura B.4 – Correlaciones de las puntuaciones EPOA del segmento A con las EIES. Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato 2011

Ambas escalas, EPOA a1 y a2, también correlacionan positivamente con el ISEI, aunque en proporciones menores, de $r=0.765$ en el caso de EPOAa1, que

Tabla B.1 – Puntuaciones de prestigio de las ocupaciones en el Segmento A. Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato

CMO	OCUPACIÓN	EPOAa1	EPOAa2	SIOPS	ISEI
1401	Abogado	62	63	73	73
8124	Afanador/a o intendente	20	47	21	16
7130	Agente de ventas	52	58	47	55
5260	Albañil	16	47	15	21
4109	Chofer de carga o de pasajeros	25	49	32	34
1220	Comerciante en establecimiento	62	65	46	49
1205	Cortador en empresa de confección	47	62	40	36
2127	Dependiente/a de tienda de ropa	44	63	32	43
2121	Diputado	69	65	64	77
1330	Empleado municipal o de gobierno	62	59	52	56
6200	Enfermera	60	68	54	43
1180	Gerente de banco	67	68	60	87
1104	Ingeniero industrial o mecánico	76	75	66	67
7201	Jornalero agrícola	25	54	23	16
6290	Maestro/a de primaria	58	71	57	66
5520	Mecánico automotriz	42	58	43	34
1130	Médico General o especialista	88	85	78	88
8101	Mesero	18	56	21	34
2124	Operador de máquina de coser	55	67	25	32
5322	Pequeño productor agropecuario	46	56	47	43
5245	Periodista o reportero	46	55	58	65
5322	Policía	28	46	40	50
2100	Profesor de Universidad	69	73	78	77
2111	Propietario de restaurante/negocio comida	68	67	38	44
1300	Propietario o director empresa grande	85	81	60	68
1160	Propietario o gerente pequeña empresa	83	72	50	51
4120	Sacerdote	52	61	60	53
7100	Secretaria de oficina	49	58	53	53
8301	Técnico en electricidad o electrónica	45	58	46	46
7111	Vendedor ambulante o en tianguis	38	56	23	25

presenta un comportamiento más similar al que tiene SIOPS con respecto a ISEI; y de $r=0.668$ en el de EPOAa2, que nuevamente se presenta más dispersa, tal como se ilustra en la Figura B.4(b).

Una mirada más detallada al comportamiento de las ocupaciones comparando las diferentes escalas a partir de la Figura B.5, permite apreciar las fuentes del desajuste, que en nuestra opinión y en el contexto estudiado, se vuelven muy significativas.

En principio, la escala EPOAa2, obtenida por el método cuantitativo, se muestra más desfasada en todos los rangos, lo que podría deberse a que los informantes evitaron en general aproximarse al límite inferior de la escala de base 100 utilizada para puntuar las ocupaciones. De hecho, el albañil, la ocupación más baja, fue evaluado con 47 puntos.

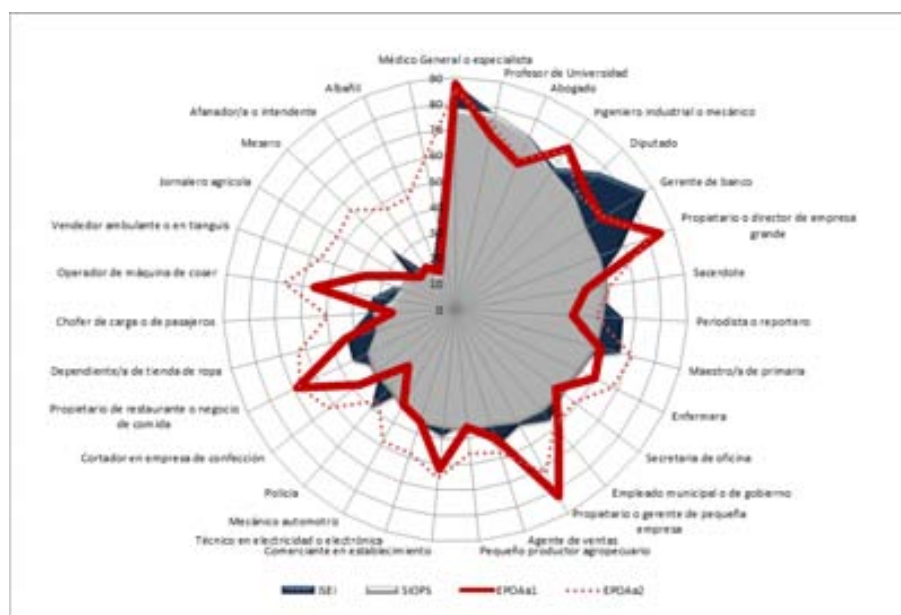


Figura B.5 – Comparativo de puntuaciones EPOA - EIES. Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato 2011

Respecto a SIOPS, el ISEI presenta un claro desfase en determinadas ocupaciones cuya apreciación es más elevada, como ocurre con el banquero, el diputado o el gran empresario. Sin embargo, EPOAa1 muestra que las ocupaciones relativas a la especialización productiva de la localidad tienden a presentar niveles más altos de prestigio ocupacional que estas actividades, internacionalmente reconocidas como de un alto estatus socioeconómico.

Se puede deducir que nuestros informantes interpretan que tener un negocio, ya sea de manufactura, comercio o servicios, es una ocupación con más prestigio que profesiones como las de abogado, profesor o enfermera; inclusive el vendedor ambulante o en tianguis (mercados semifijos) puntúa ligeramente mejor en ambas versiones de la EPOA que en la SIOPS y el ISEI.

Las ocupaciones diferentes al empresariado, pero relacionadas con la industria del vestido, también son valuadas más alto que en las EIE, como es el caso de los cortadores o los operarios de máquinas de coser. Sin embargo, en las ocupaciones de menor calificación, los rangos tienden a no presentar variaciones significativas. Esto demuestra que la propia comunidad construye sus formas de prestigio, independientemente de las dictadas por las sociedades modernas .

Las implicaciones en la determinación de la jerarquía de prestigio ocupacional son notables, como se aprecia en la Tabla B.2. Para efectos de contraste conviene señalar el comportamiento del *ranking* de ocupaciones según la escala EPOAa1, obtenida por la técnica cualitativa, frente al de SIOPS, donde sólo siete de las 30 ocupaciones mantienen su estatus: el médico en la parte alta; el ingeniero industrial o mecánico y el agente de ventas; y todos los de la parte baja de la tabla, es decir el jornalero agrícola, el trabajador de limpieza, el mesero y el albañil.

Nueve ocupaciones ven incrementado su nivel de prestigio, algunas de manera moderada como el dependiente de tienda de ropa, el vendedor ambulante, el cortador en empresa textil o el empleado municipal. Otras tienen un ascenso mucho más pronunciado, pues el propietario de empresa grande sube cuatro lugares, el comerciante seis, el operador de máquina de coser nueve, el propietario de pequeña empresa 11 y el de restaurante 15.

Las 14 ocupaciones restantes descienden en el *ranking*. Algunas lo hacen discretamente, como el diputado, el gerente de banco o la enfermera (un nivel); otras moderadamente, como los profesores de universidad y primaria (tres niveles), el policía y el productor agropecuario (cuatro puestos) o la secretaria con cinco; y algunas de manera pronunciada, como el abogado que se desplaza seis niveles hacia abajo, el sacerdote ocho y el periodista diez.

En el caso del *ranking* de EPOAa2, suben de rango 14 ocupaciones, destacando el propietario de restaurante en 13 posiciones y el operario de máquina de coser en 15; descienden 13 actividades, más notablemente el abogado y el periodista, que pierden 10 y 16 lugares respectivamente, aunque el policía desciende al fondo de la escala; y sólo tres conservan el sitio, a saber, el médico, el banquero y el afanador.

Análisis del Segmento B

En la Tabla B.3 se registran las puntuaciones obtenidas a través del segundo generador de posiciones, cuyo listado de 30 ocupaciones incluye, además de las estándar, otras con prestigio considerado como negativo y tres no contempladas en la CMO y tampoco puntuadas en las EIE. Cabe recordar que en la segunda medición de este segmento se utilizó un rango de valoración distinto,

Tabla B.2 – *Ranking* de ocupaciones conforme a las puntuaciones EPOA del Segmento A y las EIES.

CMO	OCUPACIÓN	RKEPOAa1	RKEPOAa2	RKSIOPS	RKISEI
1130	Médico General o especialista	1	1	1	1
1300	Propietario o director empresa grande	2	2	6	6
1160	Propietario o gerente pequeña empresa	3	5	14	14
1104	Ingeniero industrial o mecánico	4	3	4	7
2100	Profesor de Universidad	5	4	2	3
2121	Diputado	6	12	5	4
2111	Propietario de restaurante	7	9	22	18
1180	Gerente de banco	8	7	7	2
1401	Abogado	9	13	3	5
1330	Empleado municipal o de gobierno	10	17	13	10
1220	Comerciante en establecimiento	11	11	17	16
6200	Enfermera	12	8	11	19
6290	Maestro/a de primaria	13	6	10	8
2124	Operador de máquina de coser	14	10	25	26
7130	Agente de ventas	15	21	15	11
4120	Sacerdote	16	16	8	12
7100	Secretaria de oficina	17	18	12	13
1205	Cortador en empresa de confección	18	15	20	22
5245	Periodista o reportero	19	25	9	9
5322	Pequeño productor agropecuario	20	23	16	20
8301	Técnico en electricidad o electrónica	21	19	18	17
2127	Dependiente/a de tienda de ropa	22	14	23	21
5520	Mecánico automotriz	23	20	19	23
7111	Vendedor ambulante o en tianguis	24	22	26	27
5322	Policía	25	30	21	15
4109	Chofer de carga o de pasajeros	26	27	24	24
7201	Jornalero agrícola	27	26	27	29
8124	Afanador/a o intendente	28	28	28	30
8101	Mesero	29	24	29	25
5260	Albañil	30	29	30	28

que incluyó una escala entre -100 y 100, para observar el posible nivel de desprestigio que los informantes adjudicaran a determinadas ocupaciones.

La introducción deliberada de estos elementos de contraste tuvo como propósito observar hasta dónde se altera la congruencia de la jerarquía obtenida en el segmento A, específicamente en el caso de 16 ocupaciones tradicionales y localmente pertinentes de diferentes niveles de las EIE, que como mecanismo extra de validación se mantuvieron en ambos cuestionarios, conservando su denominación o adquiriendo una equivalente.

Por efecto de estos mismos factores, ninguna de las dos variantes obtenidas, EPOAb1 y EPOAb2, puede ser sujeta de un cálculo de correlación respecto a las EIE. En cambio, es posible verificar que entre ellas hay una correlación de $r=0.8425$, lo que confirma un nivel aceptable de consistencia en las opiniones de los informantes en ambos esquemas de puntuación, no obstante la importante

Tabla B.3 – Puntuaciones de prestigio de las ocupaciones en el Segmento B

CMO	OCUPACIÓN	EPOAb1	EPOAb2	SIOPS	ISEI
1160	Abogado	75	74	73	73
8150	Adivino, brujo o curandero	20	-9	37	43
8124	Afanador o trabajador de limpieza	35	51	21	16
5260	Albañil	30	52	15	21
N/A	Ama de casa	41	68	N/D	N/D
5240	Ayudante de tejido o bordado	40	54	18	20
7100	Comerciante en establecimiento	71	68	46	49
5322	Cortador en empresa textil y de confección	66	60	40	36
7111	Dependiente/a de tienda de ropa	50	55	32	43
6290	Empleado municipal o de gobierno	66	78	52	56
7130	Gestor o intermediario comercial (coyote)	12	10	42	55
N/A	Jubilado o retirado	31	58	N/D	N/D
5222	Maquilador de ropa a domicilio	54	57	34	36
1130	Médico general o especialista	93	93	78	88
5322	operario/a industrial de máquina de coser	53	59	25	32
8130	Peluquero o estilista	37	54	32	29
8301	Policía	33	35	40	50
8190	Prestamista o agiotista	34	25	15	40
4120	Productor agropecuario o ganadero	52	68	47	43
1330	Profesor de primaria	71	75	57	66
7131	Propietario arrendador de locales o fincas	69	73	37	30
2124	Propietario de empresa	84	84	50	51
2127	Propietario de restaurante/negocio comida	71	80	38	44
7130	Proveedor de maquinaria o materia prima	64	75	47	55
1180	Sacerdote	71	85	60	53
5246	Técnico o mecánico de maquinaria industrial	68	71	42	33
N/A	Trabajador no asalariado en negocio familiar	63	72	N/D	N/D
5229	Transportista	35	55	52	51
7201	Vendedor ambulante o en tianguis	38	46	23	25
7201	Vendedor de mercancía pirata	27	-7	12	28

dispersión ocasionada por las dos puntuaciones de rango negativo que se obtuvieron, como puede apreciarse en la Figura B.6.

Tal como se esperaba, las ocupaciones deliberadamente introducidas con este propósito recibieron la mayor parte de los 20 puntajes negativos que en total se asignaron por los informantes: el adivino o brujo y el vendedor de mercancía pirata, cinco cada uno; el gestor o intermediario cuatro; y el prestamista dos. También fueron puntuados negativamente en dos ocasiones el policía, y en una el ama de casa y el jubilado.

En general, los informantes en este segmento evitaron valorar las ocupaciones por debajo de cero. Sin embargo, el uso de estas puntuaciones negativas parece tener un efecto en la apreciación positiva de ciertas ocupaciones, como la de sacerdote o los profesores, que en esta versión recuperan lugares en comparación con el segmento A.

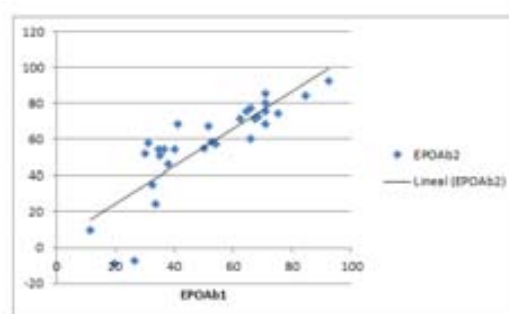


Figura B.6 – Correlación de las puntuaciones EPOA b1 y b2. Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato 2011

El comportamiento de las ocupaciones en los *ranking* es también un indicador de la dimensión del nivel de desprestigio de algunas de ellas (ver Tabla B.4) en el marco cultural local observado. Por ejemplo, la percepción del gestor o intermediario comercial (*Broker*), denominado coloquialmente en México como *coyote*, tiene una connotación fuertemente negativa³¹, que explicaría el por qué, tratándose de una ocupación por encima de media tabla en las EIE, en la EPOA se ubica en los últimos sitios. Lo mismo ocurre con el policía.

Por el contrario, y tal como ocurrió en el segmento A, las ocupaciones relacionadas a la industria del vestido y a otras de alta concentración en Uriangato, como el comercio y los servicios, tienden a ser mejor valoradas que en el estándar internacional.

Del análisis de los *ranking* también se desprende que los informantes adjudican niveles de prestigio significativos a las ocupaciones no incluidas en la CMO ni en las EIE, en este caso los trabajadores no asalariados, las amas de casa y, en menor grado, los jubilados. Se trata de actividades socialmente valoradas.

³¹Debido a que esta actividad puede tener un componente de ilegalidad, ya que su función se orienta a solucionar trámites de manera simplificada o sin cubrir todos los requisitos establecidos, en ocasiones por la vía de la corrupción a través de contactos personales (Capital Social negativo).

Tabla B.4 – *Ranking* de ocupaciones conforme a las puntuaciones EPOA del Segmento B y las EIES.

CMO	OCUPACIÓN	RKEPOAb1	RKEPOAb2	RKSIOPS	RKISEI
1130	Médico general o especialista	1	1	1	1
2124	Propietario de empresa	2	3	7	9
1160	Abogado	3	8	2	2
7100	Comerciante en establecimiento	4	12	10	11
1180	Sacerdote	5	2	3	7
1330	Profesor de primaria	6	6	4	3
2127	Propietario de restaurante o negocio de comida	7	4	15	12
7131	Propietario arrendador de locales o fincas	8	9	16	21
5246	Técnico o mecánico de maquinaria industrial	9	11	11	19
6290	Empleado municipal o de gobierno	10	5	5	4
5322	Cortador en empresa textil y de confección	11	15	13	17
7130	Proveedor de maquinaria o materia prima industrial	12	7	8	5
N/A	Trabajador no asalariado en negocio familiar	13	10	N/D	N/D
5222	Maquilador de ropa a domicilio	14	18	18	18
5322	operario/a industrial de máquina de coser	15	16	21	20
4120	Productor agropecuario o ganadero	16	14	9	13
7111	Dependiente/a de tienda de ropa	17	19	19	15
N/A	Ama de casa	18	13	N/D	N/D
5240	Ayudante de tejido o bordado	19	21	24	26
7201	Vendedor ambulante o en tianguis	20	25	22	24
8130	Peluquero o estilista	21	22	20	22
8124	Afanador o trabajador de limpieza	22	24	23	27
5229	Transportista	23	20	6	8
8190	Prestamista o agiotista	24	27	26	16
8301	Policia	25	26	14	10
N/A	Jubilado o retirado	26	17	N/D	N/D
5260	Albañil	27	23	25	25
7201	Vendedor de mercancía pirata	28	29	27	23
8150	Adivino, brujo o curandero	29	30	17	14
7130	Gestor o intermediario comercial (coyote)	30	28	12	6

Análisis de las ocupaciones comunes en ambos segmentos.

La Tabla B.5 recupera las puntuaciones de las 16 ocupaciones que se mantuvieron constantes en los dos segmentos del estudio. A partir de ellas, se puede tener una idea clara del nivel en que cada procedimiento de jerarquización utilizado en el proceso de adaptación/validación de las EIE en el contexto atípico local impacta en un pequeño listado de ocupaciones estándar, similar a un Generador de posiciones tradicional, cuyos datos puedan compararse aceptablemente con los obtenidos en estudios realizados en contextos económicos, productivos o culturales diferentes.

Los datos a este nivel confirman la congruencia entre las opiniones de los informantes al interior de cada segmento, con independencia del método de puntuación que se utilice. Sin embargo, como se aprecia en la Tabla B.6, los datos obtenidos a través de la variante cualitativa por el método de ordenación jerárquica de tarjetas y expresados en EPOAa1 y EPOAb1, correlacionan mejor entre sí, de forma muy cercana a como lo hacen SIOPS e ISEI. Por

Tabla B.5 – Puntuación de 16 ocupaciones comunes en los segmentos A y B, según EPOA

OCUPACIÓN	EPOAa1	EPOAa2	EPOAb1	EPOAb2
Médico General o especialista	88	85	93	93
Propietario o gerente de pequeña empresa	83	72	84	84
Propietario de restaurante/negocio de comida	68	67	71	80
Comerciante en establecimiento	62	65	71	68
Abogado	62	63	75	74
Empleado municipal o de gobierno	62	59	66	78
Maestro/a de primaria	58	71	71	75
Operador de máquina de coser	55	67	53	59
Sacerdote	52	61	71	85
Cortador en empresa de confección	47	62	66	60
Pequeño productor agropecuario	46	56	52	43
Dependiente/a de tienda de ropa	44	63	50	55
Vendedor ambulante o en tianguis	38	56	38	46
Policía	28	46	33	35
Afanador/a o intendente	20	47	35	51
Albañil	16	47	30	52

su parte, los que se obtuvieron a través del método de puntuación numérica, también correlacionan entre sí de manera positiva, aunque más débilmente ($r=0.7825$).

Tabla B.6 – Coeficientes de correlación para 16 ocupaciones comunes en los segmentos A y B, según tipo de escala EPOA y EIE

	EPOAa2	EPOAb1	EPOAb2	SIOPS	ISEI
EPOAa1	0.9143	0.9443	0.8255	0.7305	0.7468
EPOAa2		0.8843	0.7825	0.6385	0.6985
EPOAb1			0.8982	0.8238	0.7849
EPOAb2				0.6885	0.6621
SIOPS					0.9514

La mayor congruencia de los datos respecto a las dos EIE se obtiene a través de la escala EPOAb1, seguida por EPOAa1, ambas obtenidas por el método cualitativo del pile sort. Los valores obtenidos por los mecanismos de asignación libre de puntos, aparecen con correlaciones positivas, pero mucho más débiles, respecto a las EIE.

Una muestra de ocupaciones localmente pertinente, para un Generador de Posiciones internacionalmente compatible.

Con el fin de disponer de un instrumento preciso, se procedió a construir un listado común que incluyera todas las ocupaciones comparables con las EIE utilizadas en ambos instrumentos, y a catalogarlas conforme una escala única que toma como base las puntuaciones de las escalas EPOAa1 y EPOAb1. En el caso de las ocupaciones duplicadas se mantuvo la puntuación del primer instrumento, en el que sí fue posible observar las correlaciones mantenidas con las EIE.

A partir de este listado general se realizó una selección de 20 ocupaciones que se consideran congruentes con la especialización de la estructura del mercado de trabajo de la localidad, y que se presentó previamente en la Tabla 4.1, en la página 107. Las ocupaciones están distribuidas equilibradamente en una estructura piramidal, congruente con la idea de reflejar la distribución desigual del prestigio al momento de estimar el Capital Social. El rango conforme a EPOA va desde 88 puntos, que corresponden al médico general o especialista, hasta los 16 del albañil (Ver Figura 4.1 en la página 108).

Al calcular el coeficiente de correlación de los puntajes EPOA de este listado final de 20 ocupaciones respecto a las EIE, se encontró una consistencia elevada, pues respecto a SIOPS es de $r=0.8624$ y respecto a ISEI, de $r=0.8310$.

Estos indicadores son lo suficientemente fuertes para afirmar que este listado, al ser incluido como base del Generador de Posiciones para estimar el Capital Social en este contexto atípico, así como en las otras dos poblaciones objeto de este estudio, no sólo otorga mayor precisión de la que podría haberse obtenido mediante la utilización de las EIE, sino que al correlacionar fuertemente con los valores de aquellas, también permite mantener la comparabilidad de los resultados obtenidos, con los de otros estudios realizados en regiones o contextos diferentes, siempre que tengan como base a las EIE o a diversas adaptaciones congruentes con éstas.

ESTUDIO SOBRE PERCEPCIÓN DEL PRESTIGIO OCUPACIONAL

Folio: _____
Entrevistador: _____
Lugar: _____
Fecha: _____

Muy buenos días/tardes. Mi nombre es [Entrevistador], soy [estudiante/profesor] de la Universidad Autónoma de Aguascalientes y conjuntamente con compañeros de la Universidad autónoma de Barcelona, estamos haciendo una investigación sobre el mercado de trabajo en Unagato. Le quiero pedir su ayuda con una opinión sobre diferentes actividades laborales aquí en [Localidad]. En ningún momento registramos su nombre o sus datos personales, sólo nos interesa la valoración que usted haga sobre un grupo de ocupaciones que le vamos a mostrar.

Preliminares

- Asegurarse que se dispone de un espacio amplio y cómodo para que el informante acomode las 30 cartas.
- Asegurarse que el mazo de cartas se encuentra en desorden.

1.- Para comenzar, le voy a proporcionar un juego de cartas. Cada una de esas cartas tiene impreso el nombre de una ocupación, un trabajo o una actividad. Le voy a pedir que me ayude poniendo en orden esas cartas, de mayor a menor, conforme al nivel de prestigio que usted piensa que esa ocupación tiene aquí en [Localidad]. Aunque la tarjeta no siempre lo señale, muchas de estas ocupaciones se desarrollan indistintamente por hombres o mujeres.

Es muy importante que si usted tiene alguna duda sobre las actividades que se realizan en esa ocupación, o si piensa que puede llamársele mejor de otra manera, por favor me lo diga.

- Solo en caso de que el informante lo pregunte: Por prestigio entendemos el nivel de aprobación y respeto que los miembros de una sociedad dan a las responsabilidades de una ocupación como recompensa por sus servicios a la sociedad.

Si el informante tiene dudas sobre una ocupación determinada, proporcionele una definición general y anote la duda.

Si el informante señala una denominación distinta para una ocupación, anótala)

Si requiere más espacio, utilice el reverso de la hoja e indíquelo aquí: [_____]

2.- A continuación le voy a pedir que vaya tomando las cartas y me las dicte en orden, comenzando con la de prestigio más alto. Por favor, vaya poniendo la carta que tome detrás de la anterior, para hacer un solo paquete manteniendo el orden que les asignó.

- Anote en la columna "Orden" la secuencia en que le dicta las cartas, del 1 al 30.

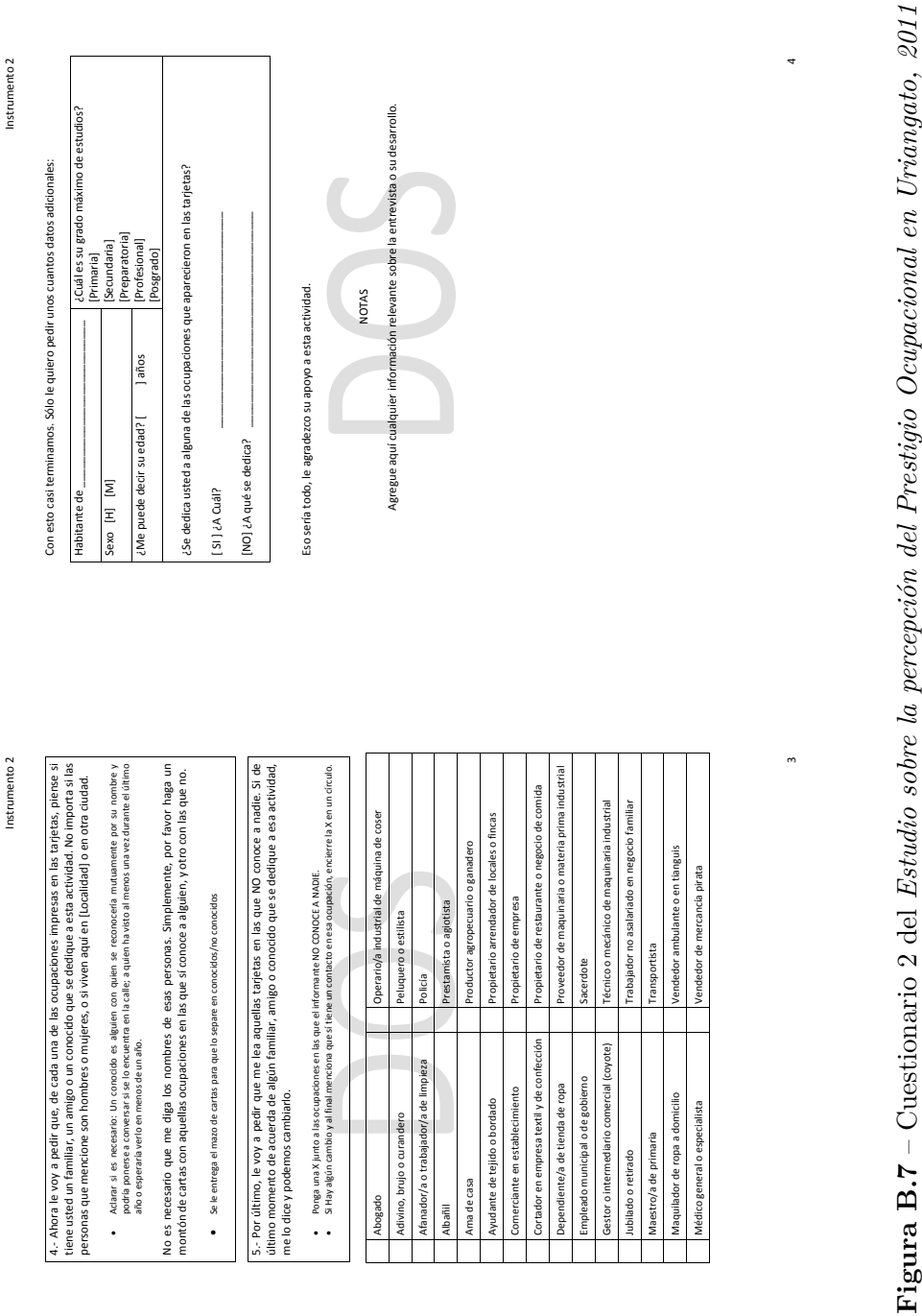
- Entregue al informante la tabla de apoyo visual con la escala.

3.- Ahora le volveré a mostrar las tarjetas con las ocupaciones y le pediré que, apoyándose con esta hoja, me indique el prestigio que usted considera que tiene cada una de ellas, en una escala que va desde 100 puntos positivos, hasta 100 puntos negativos. Imagine que la ocupación con más alto prestigio que exista, aunque no se encuentre en esta lista, tendría 100 puntos positivos, y la ocupación más desprestigada, aunque no esté en esta lista, tendría 100 puntos negativos. Puede darse el caso de ocupaciones que tengan la misma puntuación.

- Muestre una por una las cartas al informante, manteniendo el orden original y registre tal cual, en la columna PUNTOS, la puntuación que mencione.

ORDEN	PUNTOS
Abogado	
Alfabeto, brío o curandero	
Alfombrador/a o trabajador/a de limpieza	
Albanil	
Amo de casa	
Asistente de tejido o bordado	
Comerciante en establecimiento	
Cortador en empresa textil y de confección	
Dependiente/a de tienda de ropa	
Empleado municipal o de gobierno	
Gestor o intermediario comercial (Coyote)	
Jubilado o retirado	
Maquilador de ropa a domicilio	
Médico general o especialista	
Operario/a industrial de máquina de coser	
Peluquero o estilista	
Policia	
Prestamista o agiotista	
Productor agropecuario o ganadero	
Profesor de primaria	
Propietario arrendador de locales o fincas	
Propietario de empresa	
Propietario de restaurante o negocio de comida	
Proveedor de maquinaria o materia prima industrial	
Sacudote	
Técnico o mecánico de maquinaria industrial	
Trabajador no asalariado en negocio familiar	
Transportista	
Vendedor ambulante o en tianguis	
Vendedor de mercancía pirata	

Anote en este espacio si hubo dudas o comentarios relevantes.



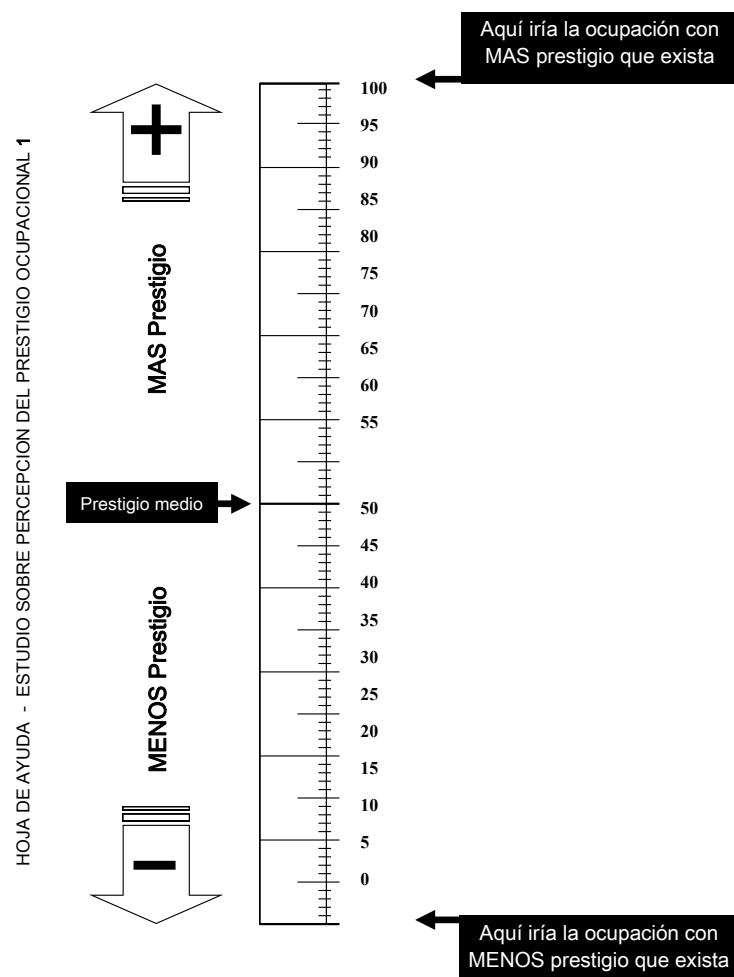


Figura B.8 – Hoja de apoyo del Cuestionario 1 del *Estudio sobre la percepción del prestigio ocupacional en Uriangato, 2011*

Anexo C

Cuestionario: Generador de Posiciones



ENCUESTA Dinámica ocupacional y capital social.

Localidad: _____
Encuestador: _____
Fecha: _____

Encuestador: Buenos días/tardes/noches. Mi nombre es _____ y estoy colaborando en la realización de un estudio realizado por investigadores de las Universidades Autónoma de Aguascalientes y Autónoma de Barcelona, España. El propósito es comprender la dinámica social y laboral en la industria de la ropa, a través del conocimiento de las diferentes ocupaciones y relaciones productivas.

Le pedimos su apoyo respondiendo este cuestionario, que sólo tomará unos minutos. En ningún momento registramos su nombre ni le solicitamos datos confidenciales. Toda la información se utiliza exclusivamente para análisis estadísticos y matemáticos. De antemano le agradecemos su colaboración.

Entrevistador: En primer lugar le haré algunas preguntas sobre usted y su trabajo.

Localidad y arraigo		Perfil ocupacional		
1 ¿Vive usted en [localidad] 0. NO (Concluye). 1. Sí	2 ¿Hace cuánto tiempo que vive en [Localidad]? 1 Desde que nació 2 Otro (especifique) <i>Entrevistador: llene sólo una de las opciones.</i> ____ Años ____ Meses ____ Semanas ____ Días	3 Actualmente, su ocupación, trabajo o empleo principal para ganarse la vida ¿se relaciona directamente con la Industria de la Ropa? 0 NO (Concluye) 1 SI	4 Hablemos de esta ocupación principal. ¿Cómo se llama el puesto, cargo o actividad que desempeña actualmente? <i>Entrevistador: Describa la ocupación lo más ampliamente posible</i>	5 ¿Hace cuanto tiempo se dedica a esta actividad? 1. ____ Años 2. Menos de un año: (____ Meses)

Perfil ocupacional			
6 En esta su ocupación principal actual usted es: <i>Encuestador: Leer hasta obtener una respuesta positiva:</i> 1. Patrón o empleador que contrata trabajadores 2. Trabajador independiente o por cuenta propia, que no emplea a más trabajadores 3. Trabajador subordinado y remunerado (empleado) 4. Trabajador sin pago (no remunerado)	7 Antes de esta ocupación que tiene actualmente ¿tuvo usted otro trabajo diferente? 0. No (Pase a 13) 1. Sí	8 En esa ocupación anterior ¿a qué se dedicaba? <i>Entrevistador: Describa la ocupación lo más ampliamente posible</i>	9 En esa ocupación anterior, usted era: <i>Encuestador: Leer hasta obtener una respuesta positiva:</i> 1. Patrón o empleador que contrata trabajadores 2. Trabajador independiente o por cuenta propia, que no emplea a más trabajadores 3. Trabajador subordinado y remunerado (empleado) 4. Trabajador sin pago (no remunerado)
10 Esta ocupación anterior que me acaba de decir, ¿Fue el primer trabajo que tuvo en su vida? 0. No 1. Sí (Pase a 13)	11 Entonces, en la primera ocupación o empleo que usted tuvo en su vida ¿A qué se dedicaba? <i>Entrevistador: Describa la ocupación lo más ampliamente posible.</i>	12 En ese primer empleo, usted era: <i>Encuestador: Leer hasta obtener una respuesta positiva:</i> 1. Patrón o empleador que contrata trabajadores 2. Trabajador independiente o por cuenta propia, que no emplea a más trabajadores 3. Trabajador subordinado y remunerado (empleado) 4. Trabajador sin pago (no remunerado)	13 ¿Cuál es, o era, la ocupación principal de su...? 1. Padre: 2. Madre: <i>Entrevistador: Describa las ocupaciones lo más ampliamente posible</i>

2

Relaciones ocupacionales						
A continuación le voy a leer una lista de ocupaciones o trabajos. Nos gustaría saber si usted tiene algún familiar, amigo o conocido que se dedique a ellas, sin importar si vive en esta ciudad o en cualquier otra parte. Es importante que no le pediremos el nombre ni datos específicos sobre estas personas, simplemente nos interesa saber cómo y de qué manera, el trabajo que usted realiza se relaciona con los de otros. Se considera a una persona como un "conocido", cuando usted y él o ella se pueden reconocer mutuamente por sus nombres, han tenido contacto en los últimos dos años por cualquier medio de comunicación y pueden volver a contactarse en cualquier momento. Si conoce a más de alguna persona que se dedique a esta actividad, elija la que sea más cercana a usted.						
Ocupaciones	Relación	Sexo	Ubicación	Proximidad		
14	15	16	17	18	19	
¿Conoce usted alguna persona que trabaje como... (Leer cada ocupación una a una) 0 NO Pase a la siguiente ocupación 1 Sí Realice las preguntas 15a 19	¿Cuál es su relación con esta persona? 1 Conocido 2 Amigo 3 Familiar <i>Entrevistador: en 1 ó 2, verifique si conoce a alguien de las categorías superiores.</i>	¿Es hombre o mujer? 1 H 2 M	¿En dónde vive esta persona? 1. En el mismo barrio o colonia (vecino) 2. En la misma localidad o municipio 3. En otro municipio, pero dentro del Estado 4. En otro estado de la República 5. En otro país <i>Entrevistador: En respuestas 3, 4 y 5, especifique ciudad, estado y país.</i>	¿Cuánto tiempo tiene de conocer a esta persona (años)? <i>(Anote el número de años)</i>	¿Qué tan cercano se siente usted con esa persona? 1 Nada cercano 2 No muy cercano 3 Cercano 4 Bastante cercano 5 Somos íntimos o muy unidos	
01 Afanador/a o intendente (Personal de limpieza en empresas, escuelas, etc.)	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
02 Agente de ventas	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
03 Albañil	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
04 Ayudante de tejido o bordado	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
05 Comerciante propietario de establecimiento	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
06 Cortador en empresa de confección	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
07 Dependiente/a de tienda de ropa	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
08 Ingeniero (industrial o mecánico)	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
09 Jornalero o trabajador agrícola no propietario de rancho	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
10 Maquilador de ropa a domicilio por su cuenta	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5

3

Relaciones ocupacionales

A continuación le voy a leer una lista de ocupaciones o trabajos. Nos gustaría saber si usted tiene algún familiar, amigo o conocido que se dedique a ellas, sin importar si vive en esta ciudad o en cualquier otra parte. Es importante que usted sepa que no le pediremos el nombre ni datos específicos sobre estas personas, simplemente nos interesa saber cómo y de qué manera, el trabajo que usted realiza se relaciona con los de otros.

Se considera a una persona como un "conocido", cuando usted y él o ella se pueden reconocer mutuamente por sus nombres, han tenido contacto en los últimos dos años por cualquier medio de comunicación y pueden volver a contactarse en cualquier momento. Si conoce a más de alguna persona que se dedique a esta actividad, elija la que sea más cercana a usted.

Ocupaciones			Relación	Sexo	Ubicación	Proximidad	
14			15	16	17	18	19
¿Conoce usted alguna persona que trabaje como... (Leer cada ocupación)			¿Cuál es su relación con esta persona?	¿Es hombre o mujer?	¿En dónde vive esta persona?	¿Cuánto tiempo tiene de conocer a esta persona (años)?	¿Qué tan cercano se siente usted con esa persona?
0. NO Pase a la siguiente ocupación			1. Conocido	1. H	1. En el mismo barrio o colonia (vecino)	(Anote el número de años)	1. Nada cercano
1. SI Realice las preguntas 50 a 55			2. Amigo	2. M	2. En la misma localidad o municipio		2. No muy cercano
			3. Familiar		3. En otro municipio, pero dentro del Estado		3. Cercano
					4. En otro estado de la República		4. Bastante cercano
					5. En otro país		5. Somos íntimos o muy unidos
			Entrevistador: en 1 ó 2, verifique si conoce a alguien de las categorías superiores.		Entrevistador: En respuestas 3, 4 y 5, especifique ciudad, estado y país.		
11	Médico General o especialista	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
12	Mesero	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
13	Operador de máquina de coser en fábrica	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
14	Propietario de rancho (productor agropecuario)	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
15	Prestamista o agiotista	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
16	Propietario de restaurante	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
17	Propietario o gerente de pequeña empresa	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
18	Proveedor de maquinaria o materia prima industrial	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
19	Vendedor ambulante o en tianguis	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5
20	Vendedor de mercancía pirata	0 1	1 2 3	1 2	0 1 2 3 4 5		1 2 3 4 5

4

Entrevistador: En esta última parte de nuestra entrevista, le preguntaré sobre su pertenencia a diferentes asociaciones, su confianza en diversas cosas y algunos datos generales.

Asociacionismo		Confianza																																																										
20 ¿Pertenece o participa usted en alguna de las siguientes organizaciones? 0 No 1 Sí <table border="1"> <tr><td>Agrupación religiosa</td><td>0</td><td>1</td></tr> <tr><td>Asociación Cultural o Civil</td><td>0</td><td>1</td></tr> <tr><td>Partido político</td><td>0</td><td>1</td></tr> <tr><td>Sindicato</td><td>0</td><td>1</td></tr> <tr><td>Colegio de Profesionistas</td><td>0</td><td>1</td></tr> <tr><td>Cámara empresarial, de Comercio, etc.</td><td>0</td><td>1</td></tr> <tr><td>Asociación de padres de familia</td><td>0</td><td>1</td></tr> <tr><td>Club de servicios (Rotario, Leones, Etc.)</td><td>0</td><td>1</td></tr> <tr><td>Otra (especificar)</td><td>0</td><td>1</td></tr> </table>		Agrupación religiosa	0	1	Asociación Cultural o Civil	0	1	Partido político	0	1	Sindicato	0	1	Colegio de Profesionistas	0	1	Cámara empresarial, de Comercio, etc.	0	1	Asociación de padres de familia	0	1	Club de servicios (Rotario, Leones, Etc.)	0	1	Otra (especificar)	0	1	21 En caso afirmativo, en esa asociación usted es...? 1 Dirigente 2 Miembro activo 3 Miembro inactivo <table border="1"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> </table>		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Agrupación religiosa	0	1																																																										
Asociación Cultural o Civil	0	1																																																										
Partido político	0	1																																																										
Sindicato	0	1																																																										
Colegio de Profesionistas	0	1																																																										
Cámara empresarial, de Comercio, etc.	0	1																																																										
Asociación de padres de familia	0	1																																																										
Club de servicios (Rotario, Leones, Etc.)	0	1																																																										
Otra (especificar)	0	1																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
1	2	3																																																										
		22 En una escala de 0 a 10, donde 0 es "no confío nada" y 10 es "confío totalmente" ¿Qué tanto confía usted en... <i>Encuestador: Leer todas las opciones y anotar el número de la calificación correspondiente.</i> <table border="1"> <tr><td>La familia</td><td></td></tr> <tr><td>La policía</td><td></td></tr> <tr><td>Las amistades</td><td></td></tr> <tr><td>El gobierno</td><td></td></tr> <tr><td>Los empresarios</td><td></td></tr> <tr><td>Los partidos políticos</td><td></td></tr> <tr><td>Los vecinos</td><td></td></tr> <tr><td>La iglesia</td><td></td></tr> <tr><td>Los encargados de la justicia (jueces)</td><td></td></tr> <tr><td>Los maestros</td><td></td></tr> <tr><td>Los compañeros de trabajo</td><td></td></tr> </table>		La familia		La policía		Las amistades		El gobierno		Los empresarios		Los partidos políticos		Los vecinos		La iglesia		Los encargados de la justicia (jueces)		Los maestros		Los compañeros de trabajo																																				
La familia																																																												
La policía																																																												
Las amistades																																																												
El gobierno																																																												
Los empresarios																																																												
Los partidos políticos																																																												
Los vecinos																																																												
La iglesia																																																												
Los encargados de la justicia (jueces)																																																												
Los maestros																																																												
Los compañeros de trabajo																																																												

Datos socioeconómicos				
23 Sexo del entrevistado: 1 Hombre 2 Mujer	24 ¿Qué edad tiene usted? _____ años	25 En total ¿Cuánto gana usted por su(s) trabajo(s) o actividades? _____ Pesos Cada _____ (Especificar semana/quincena/mes)	26 ¿Cuál es su estado Civil? 1 Casado 2 Viudo 3 Divorciado 4 Unión Libre 5 Soltero 6 Prefiero no decir	27 ¿Cuál es su nivel máximo de estudios terminado? 0 Sin estudios 1 Primaria 2 Secundaria 3 Bachillerato 4 Técnico Profesional 5 Licenciatura 6 Posgrado

Entrevistador: Con esto terminamos nuestra entrevista. Nuevamente muchas gracias por su información y su tiempo.

5

Entrevista Reticular Egocentrada

Questions of type: Ego

Title: 1 ResidenciaEgo (Unique ID: 1316502245140, Response type: CATEGORICAL) **Text: En dónde vive usted?** Possible selections: Uriangato (index=0,value=1) Moroleón (index=1,value=2) Villa Hidalgo (index=2,value=3)

Title: 2 LugarNacimientoEgo (Unique ID: 1316502296436, Response type: CATEGORICAL) **Text: En dónde nació usted?** Possible selections: Uriangato (index=0,value=1) Moroleón (index=1,value=2) Villa Hidalgo (index=2,value=3) En otro municipio, pero dentro del Estado (index=3,value=4) En otro Estado de la república (index=4,value=5) En otro país (index=5,value=6)

Title: 2.1 LugarNacimientoEgoOtroMunicipio (Unique ID: 1316502490900, Response type: TEXT) **Text: En qué municipio?** Answer Value:

Title: 2.2 LugarNacimientoEgoOtroEstado (Unique ID: 1316502566140, Response type: TEXT) **Text: En qué otra ciudad y Estado?** Answer Value:

Title: 2.3 LugarNacimientoEgoOtroPaís (Unique ID: 1316504999675, Response type: TEXT) **Text: En qué ciudad de cuál país nació?** Answer Value:

Title: 3 TiempoResidencia (Unique ID: 1316502621028, Response type: CATEGORICAL) **Text: Cuánto tiempo tiene viviendo en esta ciudad?** Possible selections: Menos de un año (index=0,value=1) De un año a menos de 5 (index=1,value=2) De cinco años a menos de diez (index=2,value=3) Más de diez años (index=3,value=4) Nació en la localidad (index=4,value=99)

Title: 4 OcupaciónActual (Unique ID: 1316502769084, Response type: TEXT) **Text:** **Cuál es su ocupación o trabajo principal?** Answer Value:

Title: 5 OcupacionAnterior (Unique ID: 1316502823636, Response type: TEXT) **Text:** **A qué se dedicaba antes de su trabajo actual?** Answer Value:

Title: 6 OcupaciónInicial (Unique ID: 1316502866651, Response type: TEXT) **Text:** **Y en el primer trabajo que tuvo en su vida a qué se dedicaba?** Answer Value:

Title: 7 Antigüedadempleo (Unique ID: 1316502909972, Response type: NUMERICAL) **Text:** **Cuánto tiempo lleva en su trabajo principal actual?** (Años, redondeados) Answer Value:

Title: 8 CondiciónOcupación (Unique ID: 1316540811162, Response type: CATEGORICAL) **Text:** **en su trabajo principal actual, usted labora como...?** Possible selections: Trabajador subordinado y remunerado (empleado) (index=0,value=1) Patrón o empleador que contrata trabajadores (index=1,value=2) Trabajador independiente o por cuenta propia, que no emplea a más trabajadores. (index=2,value=3) Trabajador sin pago (no remunerado) (index=3,value=4)

Title: 9 ActividadComplementaria (Unique ID: 1316503310580, Response type: CATEGORICAL) **Text:** **Además de este trabajo principal, tiene o realiza otras actividades, tales como...?** Possible selections: No tiene otro trabajo (index=0,value=0) Vender algún producto (Alimentos, productos de belleza, etc.) (index=1,value=1) Elaborar algún producto para su venta (index=2,value=2) Prestar servicios (Clases particulares, cortar el cabello, costura, etc.) (index=3,value=3) Trabajar su tierra o parcela y/o criar animales (index=4,value=4) Trabajar por propinas, comisión o destajo (index=5,value=5) Trabajar como asalariado (Sueldo, salario o jornal) (index=6,value=6) Ayudar en algún negocio de un familiar o de otra persona (index=7,value=7) Maquilar ropa a domicilio (index=8,value=8) Realizar trabajo comunitario (index=9,value=9) Otra (Especificar) (index=10,value=10)

Title: 9.1 ActividadComplementariaOtra (Unique ID: 1316503631180, Response type: TEXT) **Text:** **Cuál es esa otra actividad que realiza?** Answer Value:

Title: 10 OcupaciónPadre (Unique ID: 1316950980459, Response type: TEXT) **Text:** **cuál es, o fue, la ocupación principal de su padre?** Answer Value:

Title: 11 OcupaciónMadre (Unique ID: 1316951048787, Response type:

TEXT) **Text:** **Cuál es, o fue, la principal ocupación de su madre?**
Answer Value:

Title: 12 PertenenciaAsociacionReligiosa (Unique ID: 1316503669787, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a alguna asociación religiosa? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 12.1 InvolucramientoAsociacionReligiosa (Unique ID: 1316522358653, Response type: CATEGORICAL) Text: En esta asociación, usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 13 PertenenciaAsociacionCultural (Unique ID: 1316522472268, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a alguna asociación cultural? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 13.1 InvolucramientoAsociacioncultural (Unique ID: 1316522815909, Response type: CATEGORICAL) Text: En esta asociación, usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 14 PertenenciaAsociacionPolítica (Unique ID: 1316522477845, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a alguna asociación política? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 14.1 InvolucramientoAsociacionPolítica (Unique ID: 1316522829061, Response type: CATEGORICAL) Text: En esta asociación, usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 15 PertenenciaAsociacionSindical (Unique ID: 1316522480357, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a algún sindicato? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 15.1 InvolucramientoAsociacionSindical (Unique ID: 1316522831197, Response type: CATEGORICAL) Text: En este sindicato, usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 16 PertenenciaAsociacionProfesional (Unique ID: 1316522482589, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a alguna asociación de profesionistas? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 16.1 InvolucramientoAsociacionProfesional (Unique ID: 1316522834109, Response type: CATEGORICAL) Text: En esta asociación,

usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 17 PertenenciaAsociacionEmpresarial (Unique ID: 1316522485021, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a alguna asociación empresarial? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 17.1 InvolucramientoAsociacionEmpresarial (Unique ID: 1316522846333, Response type: CATEGORICAL) Text: En esta asociación, usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 18 PertenenciaAsociacionPadres (Unique ID: 1316522680757, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a alguna asociación de padres de familia? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 18.1 InvolucramientoAsociacionPadres (Unique ID: 1316522849029, Response type: CATEGORICAL) Text: En esta asociación de padres, usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 19 PertenenciaAsociacionServicios (Unique ID: 1316522681541, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a alguna asociación de servicios (Club de Leones, Rotario, etc.)? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 19.1 InvolucramientoAsociacionServicios (Unique ID: 1316522862132, Response type: CATEGORICAL) Text: En esta asociación o club de servicios, usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 20 PertenenciaAsociacionOtras (Unique ID: 1316522682765, Response type: CATEGORICAL) Text: Pertenece usted a alguna asociación de otro tipo? Possible selections: Sí (index=0,value=1) No (index=1,value=0)

Title: 20.1 InvolucramientoAsociacionOtras (Unique ID: 1316522864797, Response type: CATEGORICAL) Text: En esta asociación, usted es...? Possible selections: Dirigente (index=0,value=1) Miembro activo (index=1,value=2) Miembro inactivo (index=2,value=3)

Title: 20.2 PertenenciaAsociacionTipoOtras (Unique ID: 1316523101981, Response type: TEXT) Text: De qué tipo es esta otra asociación a la que usted pertenece Answer Value:

Title: 21 EscolaridadEgo (Unique ID: 1316523410437, Response

type: CATEGORICAL) **Text:Cuál es su nivel máximo de estudios terminado?** Possible selections: Sin estudios (index=0,value=1) Primaria (index=1,value=2) Secundaria (index=2,value=3) Bachillerato (index=3,value=4) Técnico profesional (index=4,value=5) Licenciatura (index=5,value=6) Posgrado (index=6,value=7)

Title: 22 SexoEgo (Unique ID: 1316523216381, Response type: CATEGORICAL) **Text: El entrevistado es hombre o mujer?** Possible selections: Hombre (index=0,value=1) Mujer (index=1,value=0)

Title: 23 EstadoCivilEgo (Unique ID: 1316523300997, Response type: CATEGORICAL) **Text:Cuál es su situación conyugal?** Possible selections: Soltero, Divorciado, Separado (index=0,value=1) Casado (index=1,value=2) Unión Libre (index=2,value=3) Viudo (index=3,value=4) Prefiere no responder (index=4,value=99)

Title: 24 EdadEgo (Unique ID: 1316523274053, Response type: NUMERICAL) **Text: Cuántos años tiene?** Answer Value:

Title: 25 IngresosEgo (Unique ID: 1316523537269, Response type: NUMERICAL) **Text: Aproximadamente, De cuánto son sus ingresos mensuales totales por su trabajo, incluyendo aquellos por actividades complementarias, si las realiza? (En pesos, sin puntos ni decimales)** Answer Value:

Questions of type: Alter Prompt

A continuación le voy a pedir que nombre a 30 personas que conozca o con las que tenga alguna relación de cualquier tipo. Pueden ser familiares, amigos o conocidos, y vivir en la misma ciudad o en cualquier otra parte. Como mínimo se requiere que ambos se puedan reconocer mutuamente por sus nombres, hayan tenido contacto en los últimos dos años por cualquier medio de comunicación y puedan volver a contactarse en cualquier momento.

(1)... (30)

Questions of type: Alter

Title: 27 SexoAlteri (Unique ID: 1316525568091, Response type: CATEGORICAL) **Text: (X) es hombre o mujer?** Possible selections: Hombre (index=0,value=1) Mujer (index=1,value=0)

Title: 28 ResidenciaAlter (Unique ID: 1316525309700, Response type: CATEGORICAL) **Text: Dónde vive (X)** Possible selections: En el mismo barrio o colonia (vecino) (index=0,value=1) En la misma localidad o municipio (index=1,value=2) En otro municipio, pero dentro del Estado (especificar) (index=2,value=3) En otro estado de la República (Especificar ciudad y Estado) (index=3,value=4) En otro país (Especificar Ciudad y País) (index=4,value=5)

Title: 28.1 ResidenciaAlterOtraCiudad (Unique ID: 1316525473388, Response type: TEXT) Text: En qué ciudad del estado vive? Answer Value:

Title: 28.2 ResidenciaAlterOtroEstado (Unique ID: 1316525510300, Response type: TEXT) Text: en qué ciudad y Estado vive? (Separados por una coma) Answer Value:

Title: 28.3 ResidenciaAlterOtroPaís (Unique ID: 1316525537204, Response type: TEXT) Text: En qué ciudad y país vive? (Separados por una coma) Answer Value:

Title: 29 OcupaciónPrincipalAlter (Unique ID: 1316526431852, Response type: TEXT) **Text: A qué se dedica (x)** Answer Value:

Title: 30 CondiciónOcupaciónAlter (Unique ID: 1316526498700, Response type: CATEGORICAL) **Text: en su trabajo, (X) es** Possible selections: Trabajador subordinado y remunerado (empleado) (index=0,value=1) Patrón o empleador que contrata trabajadores (index=1,value=2) Trabajador independiente o por cuenta propia, que no emplea a más trabajadores. (index=2,value=3) Trabajador sin pago (no remunerado) (index=3,value=4) No trabaja (index=4,value=0)

Title: 31 EscolaridadAlteri (Unique ID: 1316525639995, Response type: CATEGORICAL) **Text: cuál es el grado máximo de estudios terminados de (x)** Possible selections: Sin estudios (index=0,value=1) Primaria (index=1,value=2) Secundaria (index=2,value=3) Bachillerato (index=3,value=4) Técnico profesional (index=4,value=5) Licenciatura (index=5,value=6) Posgrado (index=6,value=7) No lo sé (index=7,value=99)

Title: 32 TiempoRelación (Unique ID: 1316525763444, Response type: NUMERICAL) **Text: hace cuánto tiempo que lo/la conoce? (años, redondeados)** Answer Value:

Title: 33 TipoRelaciónEgoAlter (Unique ID: 1316525799004, Response type: CATEGORICAL)

Text: cuál es su relación con (x) Possible selections: Esposa (o) o pareja (index=0,value=1) Familiar (Padres, hermanos, hijos, primos,

tíos) (index=1,value=2) Familia política (Suegros, cuñados, yernos y nueras, etc.) (index=2,value=3) Compadre o comadre (index=3,value=4) Amigo/a (index=4,value=5) Compañero en una organización o asociación (index=5,value=6) Compañero de trabajo o contacto de negocio (index=6,value=7) Vecino (index=7,value=8) Conocido (index=8,value=9) Otro (especifique) (index=9,value=10)

Title: 33.1 TipoRelaciónOtra (Unique ID: 1316526019436, Response type: TEXT) **Text:** **cuál es entonces su relación con esta persona?** Answer Value:

Title: 34 Proximidad (Unique ID: 1316526056460, Response type: CATEGORICAL) **Text:** **qué tan cercano se siente usted con (x)** Possible selections: Nada cercano (index=0,value=1) No muy cercano (index=1,value=2) Cercano (index=2,value=3) Bastante cercano (index=3,value=4) Somos íntimos o muy unidos (index=4,value=5)

Questions of type: Alter Pair

Title: 35 RelacionesEntreAlteri (Unique ID: 1316501490756, Response type: CATEGORICAL) **Text:** **Estas dos personas se conocen?** Significa que se pueden reconocer mutuamente por sus nombres, han tenido contacto al menos una vez en los últimos dos años, por cualquier medio de comunicación, y podrían volver a contactarse en el futuro. Possible selections: No se conocen (index=0,value=0) Podría ser, o es lo más probable (index=1,value=1) Sí se conocen (index=2,value=2)

Anexo E

Ocupaciones de los Alteri en la muestra

Tabla E.1 – Listado de ocupaciones en la muestra de Alteri

Clave SINCO	Denominación de la ocupación según el SINCO	SIOPS	ISEI
1211	Directores y gerentes en administración, recursos humanos y mercadotecnia	60	69
1212	Directores y gerentes en servicios contables, financieros, banca y seguros	52	51
1222	Directores y gerentes en desarrollo social y económico	63	66
1223	Directores y gerentes en centros de enseñanza y capacitación	60	67
1313	Directores y gerentes en generación y provisión de energía eléctrica y agua	63	66
1314	Directores y gerentes en producción manufacturera	52	56
1315	Directores y gerentes en construcción, reparación y mantenimiento	60	67
1323	Directores y gerentes en servicios de transporte	52	51
1411	Directores y gerentes de ventas, comercialización y alquiler	50	51
1412	Directores y gerentes de restaurantes y hoteles	38	44
1422	Directores y gerentes de museos, cines y otros establecimientos, etc.	52	51
1423	Directores y gerentes en servicios funerarios y otros servicios	52	51
1500	Coordinadores y jefes de área en servicios financieros, administrativos, etc.	52	56
1523	Coordinadores y jefes de área en centros de enseñanza y capacitación	60	67
1614	Coordinadores y jefes de área en producción manufacturera	46	38
2131	Antropólogos, arqueólogos e historiadores	67	71
2135	Abogados	73	85
2142	Psicólogos	67	71
2145	Sacerdotes, pastores y otros teólogos	60	53
2172	Músicos	32	50
2242	Ingenieros electrónicos	65	68
2253	Ingenieros industriales	66	67
2261	Ingenieros civiles y de la construcción	70	69
2263	Arquitectos, planificadores urbanos y del transporte	56	69

Continúa en la siguiente página.

Tabla E.1 Continuación

Clave SINCO	Denominación de la ocupación según el SINCO	SIOPS	ISEI
2271	Desarrolladores y analistas de software y multimedia	51	71
2321	Profesores universitarios y de enseñanza superior	78	77
2322	Profesores de preparatoria y equivalentes	60	69
2331	Profesores de enseñanza secundaria	60	69
2332	Profesores de enseñanza primaria	57	66
2333	Alfabetizadores	50	38
2335	Profesores de enseñanza preescolar	49	43
2410	Médicos generales y especialistas	78	88
2413	Dentistas	70	85
2427	Fisioterapeutas	51	60
2512	Auxiliares en contabilidad, economía, finanzas, etc.	45	51
2541	Diseñadores de moda y vestuario	56	69
2543	Diseñadores gráficos	56	69
2551	Locutores de radio, televisión y otros medios de comunicación	50	64
2562	Entrenadores deportivos y directores técnicos	49	54
2631	Técnicos en mantenimiento y reparación de vehículos de motor	46	54
2632	Mecánicos en mantenimiento y reparación de vehículos	52	51
2633	Técnicos en mantenimiento y reparación de maquinaria e instrumentos	46	54
2637	Técnicos en la instalación, etc. de equipos de refrigeración y otros	46	54
2639	Otras ocupaciones de mecánicos y técnicos	43	34
2642	Electricistas y linieros	36	38
2643	Técnicos en instalación y reparación de equipos electrónicos, etc.	35	40
2655	Fotógrafos	46	48
2716	Profesores en educación física y deporte	50	38

Continúa en la siguiente página.

Tabla E.1 Continuación

Clave SINCO	Denominación de la ocupación según el SINCO	SIOPS	ISEI
2813	Técnicos de laboratorios médicos	52	50
3000	Trabajadores que brindan apoyo en actividades administrativas	37	45
3111	Secretarías	53	53
3114	Operadores de máquinas de oficina (fotocopiadora, etcétera)	37	39
3121	Cajeros, taquilleros y receptores de apuestas	34	53
3211	Repcionistas y trabajadores que brindan información	38	52
3221	Trabajadores en agencias de viajes	38	52
4111	Comerciantes en establecimientos	46	49
4201	Encargados y supervisores de ventas de productos, etc.	46	49
4211	Empleados de ventas, despachadores y dependientes en comercios	32	43
4212	Anaquejeros, acomodadores y seleccionadores de mercancías	20	30
4214	Choferes vendedores	32	34
4221	Agentes y representantes de ventas y consignatarios	47	55
4224	Vendedores por catálogo	26	29
4311	Trabajadores en el alquiler inmobiliario (casas, terrenos, etc.)	49	59
4312	Trabajadores en el alquiler de bienes muebles	32	40
5101	Supervisores en la preparación y servicio de alimentos y bebidas, etc.	38	44
5111	Cocineros	31	30
5114	Taqueros y preparadores de comida rápida, antojitos, etc.	24	30
5115	Cantineros	21	34
5116	Meseros	21	34
5211	Peluqueros, barberos, estilistas y peinadores	32	29
5212	Maquillistas, manicuristas, pedicuristas, etc.	29	19
5221	Cuidadores de niños, personas con discapacidad, etc.en establecimientos	42	25

Continúa en la siguiente página.

Tabla E.1 Continuación

Clave SINCO	Denominación de la ocupación según el SINCO	SIOPS	ISEI
5241	Jardineros en establecimientos	23	25
5253	Trabajadores en servicios funerarios	34	54
5311	Bomberos	35	42
5312	Policías y agentes de tránsito	40	50
5313	Vigilantes y guardias en establecimientos	30	40
5410	Trabajadores de las fuerzas armadas	39	40
6110	Trabajadores en actividades agrícolas	38	23
6120	Trabajadores en actividades ganaderas	40	23
6123	Trabajadores en la cría avícola	40	23
6125	Trabajadores en la cría de equinos	23	16
6131	Trabajadores en actividades agrícolas y ganaderas	38	23
7101	Supervisores de trabajadores en la extracción, albañiles, etc.	28	30
7121	Albañiles, mamposteros y afines	15	21
7130	Yeseros, instaladores de pisos, climas, etc., plomeros y pintores	37	34
7134	Plomeros, fontaneros e instaladores de tubería	34	33
7135	Pintores de brocha gorda	31	29
7212	Soldadores y oxicortadores	39	30
7221	Herreros, balconeros, aluminadores y forjadores	38	31
7311	Carpinteros, ebanistas, etc.	52	51
7340	Artesanos y trabajadores en la elaboración de productos textiles	34	36
7344	Patronistas de productos textiles	40	36
7351	Tapiceros	31	29
7511	Trabajadores en la elaboración de productos de carne, etc.	24	30
7513	Trabajadores en la elaboración de pan, tortilla, etc.	33	31

Continúa en la siguiente página.

Tabla E.1 Continuación

Clave SINCO	Denominación de la ocupación según el SINCO	SIOPS	ISEI
8101	Supervisores de operadores de maquinaria industrial	46	38
8152	Operadores de máquinas para fabricar tejidos de punto, telas, etc.	29	29
8153	Operadores de máquinas de costura, bordado y de corte	25	32
8155	Operadores de máquinas de lavado, blanqueo, teñido, etc.	25	24
8161	Operadores de máquinas en la elaboración de alimentos, etc.	33	29
8211	Ensambladores y montadores de herramientas, maquinaria, etc.	30	30
8341	Conductores de camiones, camionetas y automóviles de carga	32	34
8342	Conductores de autobuses, camiones, camionetas, taxis, etc.	32	34
8344	Conductores de motocicleta	31	30
9111	Trabajadores de apoyo en actividades agrícolas	23	16
9112	Trabajadores de apoyo en actividades ganaderas	23	16
9221	Trabajadores de apoyo en la construcción	16	21
9231	Trabajadores de apoyo en mantenimiento mecánico de equipos, etc.	19	20
9235	Trabajadores de apoyo en la industria textil y del zapato	19	20
9239	Trabajadores de apoyo en la industria no clasificados	19	20
9331	Cargadores	17	22
9411	Ayudantes en la preparación de alimentos	24	30
9511	Vendedores ambulantes de periódicos y lotería	24	28
9512	Vendedores ambulantes de artículos diversos	24	28
9521	Preparadores y vendedores ambulantes de alimentos	24	29
9611	Trabajadores domésticos	22	16
9621	Barrenderos y trabajadores de limpieza	21	16
9622	Recamaristas y camaristas	21	16
9623	Mozos de hotel y restaurante	21	16

Continúa en la siguiente página.

Tabla E.1 Continuación

Clave SINCO	Denominación de la ocupación según el SINCO	SIOPS	ISEI
9624	Limpiadores de calzado	23	25
9631	Lavadores de vehículos en establecimientos	19	23
9660	Recolectores de desechos, material reciclable y otros materiale	13	23
9713	Trabajadores de apoyo a la realización de espectáculos, deportes, etc.	20	27
9721	Carteros (a pie y en bicicleta)	33	39
9723	Repartidores de mercancías (a pie y en bicicleta)	12	28

Anexo estadístico de la Tipología de redes personales

Este apartado contiene la información relativa al procedimiento estadístico del Análisis de *Cluster* realizado en SPSS para determinar la tipología de redes personales que se describió en la Sección 9.1.

Centros iniciales de los conglomerados

	Conglomerado			
	1	2	3	4
Puntuación Z: Proporción de familiares	2,225	-1,265	-1,401	1,590
Puntuación Z: Grado Medio	,129	,864	-2,172	,366
Puntuación Z: Heterogeneidad ocupacional	,758	-3,512	-,665	-1,205
Puntuación Z: Índice de Geodispersión	2,067	-,793	2,338	-1,209
Puntuación Z: Prestigio total accedido	,541	1,563	1,718	-1,497

Historial de iteraciones^a

Iteración	Cambio en los centros de los ...			
	1	2	3	4
1	1,993	1,858	2,113	2,284
2	,286	,281	,283	,076
3	,101	,320	,087	,113
4	,065	,211	,000	,088
5	,000	,000	,000	,000

a. Se ha logrado la convergencia debido a que los centros de los conglomerados no presentan ningún cambio o éste es pequeño. El cambio máximo de coordenadas absolutas para cualquier centro es de ,000. La iteración actual es 5. La distancia mínima entre los centros iniciales es de 4,382.

Pertenencia a los conglomerados

Número de caso	Conglomerado	Distancia	Número de caso	Conglomerado	Distancia	Número de caso	Conglomerado	Distancia
1	4	.999	26	4	1.200	51	2	2.085
2	1	1.484	27	3	1.742	52	1	.855
3	4	1.045	28	1	1.274	53	4	2.215
4	1	1.175	29	4	.799	54	3	1.589
5	1	.798	30	4	.527	55	4	1.047
6	4	2.284	31	4	1.229	56	1	1.674
7	4	.280	32	4	.991	57	1	1.520
8	4	1.582	33	4	2.156	58	1	1.764
9	4	1.698	34	1	1.219	59	3	1.297
10	4	1.272	35	4	1.386	60	4	1.529
11	2	1.357	36	4	2.187	61	2	2.411
12	3	1.064	37	1	1.951	62	3	1.404
13	4	1.517	38	4	1.373	63	1	.901
14	4	1.528	39	4	1.045	64	1	3.218
15	3	.629	40	3	1.923	65	1	1.354
16	4	1.501	41	4	.956	66	2	2.379
17	2	1.593	42	4	1.578	67	1	2.283
18	1	1.663	43	1	.886	68	3	1.564
19	3	1.312	44	4	1.198	69	2	1.288
20	3	2.399	45	2	2.088	70	3	3.237
21	4	1.092	46	2	1.896	71	1	3.331
22	3	.988	47	1	1.637	72	1	1.906
23	2	1.329	48	4	1.119	73	3	1.782
24	3	1.231	49	3	1.186	74	4	1.938
25	3	1.081	50	4	1.727	75	2	1.581

Centros de los conglomerados finales

	Conglomerado			
	1	2	3	4
Puntuación Z: Proporción de familiares	.994	-.703	-.741	.000
Puntuación Z: Grado medio	.265	1.272	-1.071	-.021
Puntuación Z: Heterogeneidad ocupacional	.652	-1.308	-.012	.030
Puntuación Z: Índice de Geodispersión	.810	-.701	.532	-.563
Puntuación Z: Prestigio total accedido	-.285	1.003	1.071	-.725

Distancias entre los centros de los conglomerados finales

Conglomerado	1	2	3	4
1		3,417	2,674	1,881
2	3,417		2,950	2,638
3	2,674	2,950		2,465
4	1,881	2,638	2,465	

ANOVA

	Conglomerado		Error		F	Sig.
	Media cuadrática	gl	Media cuadrática	gl		
Puntuación Z: Proporción de familiares	10,830	3	,585	71	18,525	,000
Puntuación Z: Grado medio	11,966	3	,537	71	22,297	,000
Puntuación Z: Heterogeneidad ocupacional	8,406	3	,687	71	12,234	,000
Puntuación Z: Índice de Geodispersión	10,484	3	,599	71	17,495	,000
Puntuación Z: Prestigio total accedido	15,232	3	,399	71	38,211	,000

Las pruebas F sólo se deben utilizar con una finalidad descriptiva puesto que los conglomerados han sido elegidos para maximizar las diferencias entre los casos en diferentes conglomerados. Los niveles críticos no son corregidos, por lo que no pueden interpretarse como pruebas de la hipótesis de que los centros de los conglomerados son iguales.

Número de casos en cada conglomerado

Conglomerado	1	19,000
	2	10,000
	3	16,000
	4	30,000
Válidos		75,000
Perdidos		,000

Anexo G

Fotografías

Las fotografías en este anexo, así como las que se incluyen en la portada de la tesis, pertenecen, una parte, al acervo del grupo de trabajo Empleo y Políticas públicas de la Red Temática Pobreza y desarrollo territorial y del Cuerpo Académico Trabajo y Relaciones Sociales, ambos con sede en la Universidad Autónoma de Aguascalientes, y fueron generosamente cedidas por Doli Ortiz Lazcano; otra parte fue tomada durante la visita de trabajo de campo que se realizó de manera conjunta con miembros de Egolab-GRAFO en septiembre de 2012, y nos fueron cedidas por José Luis Molina.



Las disparidades en las unidades productivas



La combinación de espacios productivos y reproductivos



Regulaciones informales y religiosidad



Comercio establecido, semifijo y ambulante



Trabajo de campo, eventos académicos y de divulgación

