

**Capital social de
acceso: desigualdad
entre jóvenes a través
de sus redes sociales**



CAPITAL SOCIAL DE ACCESO: DESIGUALDAD ENTRE JÓVENES A TRAVÉS DE SUS REDES SOCIALES

SOCIAL CAPITAL OF ACCESS: INEQUALITY AMONG YOUNG PEOPLE THROUGH THEIR SOCIAL NETWORKS

RESUMEN

El capital social conjuntamente con el capital económico y el capital cultural son tres elementos que permiten estudiar la desigualdad social. Al mismo tiempo, el capital social es el elemento mediante el cual las redes sociales conectan a los actores con recursos (bienes o servicios). Sin embargo, este tipo de capital carece de un modelo empírico que lo defina y permita su medición. Por este motivo, este artículo asume dos retos, la propuesta de un modelo empírico y su aplicación en un estudio sobre la desigualdad de capital social. Robert Putnam (2002) afirma que la pertenencia a instituciones comunitarias (asociaciones culturales, clubes deportivos, fundaciones, escuelas, etc.) dota a sus miembros de mayores niveles de capital social. Consecuentemente, ser miembro de una institución comunitaria puede explicar la existencia de diferentes niveles de capital social entre actores. Este artículo sigue esta hipótesis demostrando la influencia de la universidad, como institución comunitaria, en la desigualdad del capital social de acceso (extensión de red social) entre dos grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios).

PALABRAS CLAVE: Capital social; Comunidad; Confianza; Intercambio; Instituciones.

Copyright © Revista San Gregorio 2017. ISSN 1390-7247; eISSN: 2528-7907 ©

ABSTRACT

Social capital along with Economic Capital and Cultural Capital are three elements that allow us to research social inequality. At the same time, Social Capital is the element through which social networks connect actors with resources (goods or services). However, this kind of capital lacks an empirical model that defines and allows its measurement. For this reason, this research assumes two challenges, the proposal of an empirical model and its application in a study on inequality of Social Capital. Robert Putnam (2002) states that community institutions (cultural associations, sports clubs, foundations, schools, etc.) provide its members with higher levels of social capital. Consequently, affiliation in a community institution can explain the existence of different levels of social capital among members and non-members. This article follows this hypothesis by demonstrating the influence of the university (community institution) over the inequality in Access Social Capital (social network extension) among two groups of young people (university students and non-university ones).

KEYWORDS: Social capital; Community; Trust; Exchange; Institutions

Copyright © Revista San Gregorio 2017. ISSN 1390-7247; eISSN: 2528-7907 ©



ARTÍCULO RECIBIDO: 23 DE SEPTIEMBRE DE 2016

ARTÍCULO ACEPTADO PARA PUBLICACIÓN: 25 DE ABRIL DE 2017

ARTÍCULO PUBLICADO: 30 DE JUNIO DE 2017

INTRODUCCIÓN

El capital social se refiere a un tipo de capital que permite a los actores el acceso y la movilización de recursos (de facto o potencialmente) mediante el uso de sus redes sociales (contactos personales). Es un concepto que se ha introducido desde hace un par de décadas en la teoría sociológica como objeto de estudio, a pesar de que la idea de capital social se puede encontrar en autores clásicos de la teoría sociológica como Simmel o Tönnies.

La primera aparición del capital social como concepto definido data de un escrito de 1916 del reformista estadounidense L. J. Hanifan (Putnam, 2002). Pero el impacto de este planteamiento no tuvo relevancia en su época, siendo rescatado para las ciencias sociales a finales de siglo XX. Una de las características del capital social es su versatilidad y complejidad, que han propiciado a la economía, la sociología, o la ciencia política un nuevo marco de innovación para el estudio de las relaciones interpersonales y la cohesión social. A través de la teoría del capital social se ha querido dar respuesta a asuntos tan dispares como, la eficacia de las instituciones en sociedades democráticas, el desarrollo comunitario, la erradicación de la delincuencia o el estudio del tercer sector como elemento de dinamización de la sociedad civil.

Este artículo investiga la relación entre la pertenencia a una institución comunitaria en la consecución de mayores niveles de capital social. Ya que según la teoría del capital social (Putnam, 2002) una institución comunitaria es un espacio que permite establecer vínculos que derivan en redes sociales estables. Para Putnam (2002) cualquier tipo de colectividad estructurada mediante normas se constituye como institución comunitaria. Según este politólogo norteamericano una asociación deportiva, una asociación cultural, una escuela o una universidad serían instituciones comunitarias.

En relación a lo anterior Coleman (1988) afirma que para la construcción de redes sociales, y por ende de capital social, no solo es necesario un contexto en el que se puedan crear estas redes, sino que también, se precisa los actores inviertan tiempo en la creación y mantenimiento de vínculos. De este modo, los individuos establecen niveles óptimos de confianza mutua que derivan en la creación de redes sociales. En este sentido la universidad permite esta inversión, ya que los estudiantes permanecen largos periodos en ella durante el estudio de su carrera universitaria.

Esta investigación aporta un modelo teórico destinado a la medición del capital social. Aparte de una perspectiva novedosa al combinar tres elementos: la universidad como institución comunitaria, los jóvenes como sujeto de estudio y el capital social como marco teórico.

En esta investigación se compararán dos poblaciones de jóvenes adultos (mayores de 18 años y menores de 34 años). La variable discriminante es la pertenencia a la universidad, cabe apuntar no entran en la muestra los jóvenes ex universitarios. Se escoge a esta población ya que la juventud es la etapa del ciclo vital en la que se desarrolla el mayor número de interacciones sociales y se construyen, en mayor medida, los lazos y las redes sociales personales. (Putnam, 2002).

El principal objetivo de esta investigación es conocer si dentro de estos dos grupos de jóvenes existen desigualdades en lo referente a sus niveles de capital social de acceso (extensión de red social) por el mero hecho de pertenecer o no a una institución comunitaria (la universidad). Y por tanto, si la universidad dota a sus integrantes mayores niveles de capital social de acceso frente a quienes no pertenecen a ella.

I. EL CAPITAL SOCIAL COMO CONCEPTO TEÓRICO

Desde la década de los noventa hasta la fecha múltiples estudios e investigaciones se han publicado sobre este concepto. Pero a pesar de ello, más de veinte años de investigación no han establecido unas características comunes que puedan aunar las diferentes perspectivas teóricas en una definición clara y concisa. Sin una definición precisa, el concepto de capital social se desdibuja y hace muy complicado un análisis empírico. Sin embargo, autores como

Putnam (2001) o Nan Lin (2008) confían en posibilidad de establecer un modelo que permita su medición.

Según James Coleman (1988) Glenn Loury (1977) fue el primer autor que empleó este concepto para referirse a los recursos que están vinculados a las relaciones familiares y que son utilizados para el desarrollo cognitivo y social de los hijos. Sin embargo, el principal desarrollo teórico del capital social corresponde a las obras de Pierre Bourdieu (1980; 1988), James Coleman (1988; 2011) y Robert Putnam (1993; 2002; 2003). De estas obras derivan los dos principales enfoques teóricos (estructuralista y culturalista o comunitario) que dividen los trabajos realizados hasta la fecha. Al margen de estas dos corrientes, muchos autores consideran que las aportaciones de Nam Lim (2001; 2008) se enmarcan dentro del enfoque estructuralista.

El enfoque denominado estructuralista parte de los trabajos de Bourdieu (1980; 1988) y Coleman (1988; 2011). Estos dos autores entienden el capital social como un conjunto de bienes y recursos que están disponibles para el actor a través de la participación en redes sociales.

La escuela comunitaria centra su enfoque en una línea de estudio que establece una correlación entre el desarrollo comunitario, el dinamismo de la sociedad civil y la existencia de capital social. El desarrollo de esta perspectiva se basa en los trabajos de Robert Putnam, *Making Democracy Work* (1993), *The Prosperous Community. Social Capital and Public Life* (1993) y *Bowling alone: America's Declining Social Capital* (1995). El impacto de estas publicaciones ha ido más allá del ámbito académico, proporcionando que el capital social fuera incluido en la agenda política de muchas instituciones y administraciones nacionales e internacionales (Tarrow, 1996).

Como hemos citado anteriormente, todavía hoy existe una carencia de consenso en los referentes a los aspectos que deben ser considerados como claves para el análisis del capital social y los impactos que de él se derivan (Kliksberg, 2000). No obstante, existe un cierto consenso al afirmar que el capital social es forma de capital asumible al capital humano, capital cultural, capital económico o capital físico, porque al igual que todas estas formas

de capital, su explotación requiere de una inversión previa (Putnam, 2001).

II. EL CAPITAL SOCIAL EN NAN LIN; LA PERSPECTIVA DE REDES.

La propuesta teórica Nan Lin (2001; 2008) diferencia dos tipos de capital social, capital social de acceso y capital social movilizado.

El capital social de acceso se define como la potencialidad o posibilidad de acceso a recursos mediante las redes disponibles por un individuo. Por lo que, su tamaño se estima en función del nivel de penetración en las redes sociales por el actor (extensión de red social). Lo importante para este tipo de capital es la relación entre individuos y las redes que contienen los recursos.

El segundo tipo es el capital social movilizado, se define por el uso que los actores hacen de los recursos que toman de las redes sociales. En este sentido, este capital se centra en el acceso al recurso, independientemente de quien se vincule al mismo. Para Lin (2008) el capital social movilizado refleja el uso real de un lazo social en particular, y de sus recursos en el mercado, tales como la producción o el consumo.

Según esto, la capacidad que tiene un actor para generar beneficios esperados se centra, única y exclusivamente, en los recursos de los que disponen las redes del propio individuo. Además, su estudio es medible en términos particulares (capital social individual). Lo que para Lin (2008) supone una elección muy específica de la cantidad de recursos disponibles en un depósito para la realización de una acción concreta. El capital social individual (acceso y movilizado) refleja de mejor manera la relación entre la vinculación a red-recurso y actores.

También debemos tener en cuenta que las redes sociales son depósitos de recursos que pueden producir beneficios indirectos o a terceros. Esto según comenta el propio autor son de difícil medida, sobre todo si estamos hablando de capital social individual y no de capital social comunitario o colectivo. Puesto que, los beneficios derivados a terceros trascienden a la acción individual apareciendo como un bien común dentro de un marco comunitario (Putnam, 2002).

III. Diseño metodológico para el estudio del capital social institucional.

Esta investigación pone en marcha un modelo de medición del capital social individual, utilizando como indicador el capital social de acceso. Para ello, se realiza un análisis comparado entre jóvenes. Este análisis nos permitirá comprobar si existe desigualdad respecto al nivel de capital social entre universitarios y no universitarios. A este análisis también integraremos las variables: ingresos en el hogar, educación del progenitor y sexo.

Una vez despejada la duda sobre la diferencia entre niveles de capital, analizamos en qué medida la institución comunitaria incrementa el capital social de sus miembros. Pero esta vez el análisis será entre jóvenes universitarios, estableciendo una comparación entre universitarios de primer y último curso de grado. Para este análisis se utilizará un índice construido sobre 18 variables y con la posibilidad de respuesta múltiple.

El diseño del modelo de medición del capital social y sus variables se han elaborado basándose en modelo de Pena et. Al. (2013). Este modelo toma el modelo de elaborado por Nan Lin (2008), elaborando una lista de variables a modo de posiciones de red. Los vínculos que se encuentran conectados a los recursos disponibles conforman diferentes posiciones dentro de una estructura (red social), lo que nos permite un diseño metodológico que pueda medir la extensión de la red mediante la asociación de posiciones estructurales y recursos concretos.

Esta variable determina la amplitud de red y el nivel de acceso a diferentes actores que poseen alguna clase de recursos determinados. Además, también nos indica el tipo de relación que se establece entre el encuestado y el poseedor del recurso-red, siendo directa si el encuestado conoce directamente al actor poseedor del recurso (amigo propio o conocido propio) o indirecta si el joven accede a este vínculo mediante el vínculo de terceros (familia, conocido de la familia o amigo de la familia). Mediante esta variable podemos discernir entre la red que es propia del individuo, el capital de acceso propio (aquellas relaciones que él mismo ha construido a través de sus amigos y conocidos) y aquella que es fruto de los contactos de su contexto de origen, el capital de acceso de origen o adscrito (relacio-

nes que se establecen a partir de vínculos que posó la familia, los amigos de la familia o los conocidos de la familia).

La propuesta de Pena et. Al. (2013) solo contaba 14 variables y respuesta única para tres tipos de vínculo (familia, amigo y conocido). En la nueva propuesta que se aplica en esta investigación pasa de 14 a 18 variables e incluye la posibilidad de respuesta múltiple (familia, amigo de la familia, amigo propio, conocido de la familia y conocido propio). La modificación responde a un deseo de delimitar mejor el origen de los lazos que determinan las redes y la movilización de recursos.

Al igual que en el modelo de Pena et. Al. (2013) las variables se vinculan a tres tipos de recursos:

Recursos expertos: actores que mediante el ejercicio de su actividad profesional o laboral se encuentran próximos al acceso a bienes o servicios (públicos o privados).

Recursos sociales: actores que por su posición u ocupación pueden acceder de manera directa a recursos sociales. Principalmente aquellos que derivan de la Administración Pública o instituciones comunitarias.

Recursos personales: individuos que por sus propiedades o bienes tienen una posición que les permite movilizar capital económico en su favor o en el de terceros.

IV. CAPITAL SOCIAL ENTRE UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS

El fin de este análisis es medir la desigualdad de capital social entre estos dos grupos jóvenes. El método escogido para llevar a cabo este análisis ha sido un análisis multivarianza (MANOVA). Para este análisis hemos seleccionado como variables discriminantes el capital social de acceso y el capital social movilizad. Conjuntamente, los factores escogidos son las siguientes variables: el sexo y el grupo de joven (universitario y no universitario).

A continuación, completamos el análisis comparando, para ambos grupos, las variables: ingresos en el hogar y nivel educacional del padre. Al tratarse de variables no paramétricas el análisis se llevará a cabo a través de la comparación de medias y mediante el uso del estadístico de contraste U de Mann-Whitney.

Seguidamente, se realiza un análisis para los jóvenes universitarios, se comparan los niveles de capital social en estudiantes de primer y último año de titulación de grado. Este análisis se lleva a cabo mediante un análisis univariado de la varianza (ANOVA) para el que tomaremos el capital social de acceso como variable dependiente y como factores el grupo (estudiantes de primer y último curso). A modo de prueba final se realiza un contraste utilizando el estadístico P de Pearson para el análisis de correlación entra las variables: años en la universidad y capital social de acceso.

Los datos utilizados para esta investigación provienen de la investigación El capital social y la universidad: estudio sobre la influencia de la universidad en la construcción del capital social de los jóvenes (Haz, 2015) y de la investigación Desigualdad y capital social en España (2013) del grupo OSIM de la Universidad de A Coruña (España). La base de datos resultante utilizada para comparar ambos tipos de jóvenes posee 1491 casos, lo que representa un error muestral para una población infinita de $\pm 2,5\%$, para un nivel de confianza de 95% ($z=2$) y suponiendo $P=Q=0,5$. La muestra se ha seleccionado dentro del tramo de edad comprendido entre los 18 y los 34 años. Además, los jóvenes no universitarios no poseen ningún tipo de titulación universitaria o han tenido vinculación con esta institución. El diseño de la muestra está basado en un procedimiento de muestreo estratificado con afijación proporcional al tamaño de población para representar, de una manera proporcional a la realidad, las variables de sexo y edad.

El universo de la muestra para alumnos de primer y último curso de grado se estima en un total de 6000 estudiantes de la Universidad de A Coruña (España). El tamaño de la muestra asciende a un total de 948 entrevistas personales, que supone un margen de error de $\pm 3,2\%$ para un nivel de confianza de 97% ($Z=2$) y suponiendo $P=Q=0,5$ y $\pm 2,9\%$ para datos globales, para un nivel de confianza de 95% ($Z=2$) y suponiendo $P=Q=0,5$.

IV.1. ANÁLISIS ESTADÍSTICO PARA JÓVENES UNIVERSITARIOS Y NO UNIVERSITARIOS.

En el análisis multivarianza hemos seleccionado como variables discriminantes el capital social de acceso y el capital social

movilizado. Los factores escogidos para este análisis son las variables: el sexo y el grupo de joven (universitario y no universitario).

La prueba M de Box sobre la igualdad de matrices de covarianzas (Tabla I) nos indica la validez o no de la hipótesis nula de la igualdad de matrices de covarianza. En este caso, descartamos la hipótesis nula de igualdad de las covarianzas porque el nivel de significación es $P < 0,001$ (sig. 0,000).

La prueba de contrastes multivariados nos muestra un nivel significativo de la covarianza para los siguientes efectos que se muestran en la Tabla II. (Ver anexos)

La Tabla II muestra los resultados para la variable grupo. Esta tiene un nivel de significación válido para el análisis de las medias de la covarianza ya que se cumple $P < 0,001$. No se incluye la variable sexo ya que su nivel de significación es mayor de Sig. 0,05, y no permite establecer relaciones válidas entre las medias de la covarianza.

Con el fin de contrastar la hipótesis nula de que la varianza error de la variable dependiente es igual a lo largo de todos los grupos llevamos a cabo un contraste con la prueba de Levene (Tabla III). (Ver anexos)

A la vista de los resultados en la prueba de contraste de Levene vemos que la variable discriminante Capital social de acceso ($F=1,262$; gl1. 15; gl2. 1375; Sig. 0,219) cumple con creces el nivel de significación (por encima de $P > 0,05$) por lo que podremos escoger cualquier efecto que esté de bajo de este margen de error.

Sin embargo, las variable Capital social movilizado ($F=6,500$; gl1. 15; gl2. 1375; Sig. 0,000) no lo hace. Consiguientemente, debemos de reducir el margen del nivel de significación. Por ello, en las pruebas de los efectos inter-sujetos al seleccionar los casos donde estas tengan un nivel de significación $P < 0,010$ pondremos extremada atención en el análisis.

Tabla IV. Medias capital social de acceso para jóvenes (universitarios y no universitarios) (Ver anexos)

La Tabla IV muestra la diferencia entre el nivel de capital social por grupos. En el pri-

mer caso (capital social de acceso) el nivel es superior entre los jóvenes universitarios, 6,629 frente a 5,414 de los no universitarios, la diferencia entre ambas medias es de 1,215 puntos, lo que equivale a un 22,44%.

Respecto al capital social movilizado, la distribución sigue siendo favorable a los universitarios (11,667) frente a los no universitarios (10,096). En este caso la diferencia entre medias asciende a 1,571, o lo que es lo mismo, un 15,56%.

A continuación, comparamos las puntuaciones para jóvenes universitarios y jóvenes no universitarios en relación a dos variables: conjunto de ingresos en el hogar y máximo nivel de estudios alcanzado por el padre. Dado que este grupo de variables es ordinal, se utiliza la prueba U de Mann-Whitney para variables no paramétricas. El objetivo de este examen es saber si existen diferencias significativas entre ambos grupos de jóvenes.

Tabla V. Estadísticos de contraste (Ver anexos)

La Tabla V ofrece los resultados para el estadístico de contraste U de Mann-Whitney. Ambas variables las puntuaciones del nivel de crítico bilateral (significación asintótica bilateral) está por debajo de $P > 0,05$ por lo que podremos escogerlas como válidas. Y se puede rechazar en estos casos la hipótesis nula de igualdad de promedios entre poblaciones. Conjunto de ingresos familiares en el hogar ($U=126860,000$; $Z=-3,631$; Sig. asintót.(bilateral)=0,000) y Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre ($U=162611,500$; $Z=-8,013$; Sig. asintót.(bilateral)=0,000).

Tabla VI. Rangos promedios para ingresos en el hogar y nivel de estudios del padre por grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios) (Ver anexos)

En la variable conjunto de ingresos familiares en el hogar (TablaVI) los jóvenes universitarios ($N=895$; sig. 0,000; Rango p.633,26) puntúan más alto que los hogares de los jóvenes no universitarios ($N=327$; sig. 0,000; Rango p.551,95). La diferencia entre rangos es de 82,31 puntos, esta cifra equivale a un 14,91% favorable al primer grupo. Podemos ver esta diferencia claramente en la Figura I.

Figura I. Puntuación para rangos relativos a la variable conjunto de ingresos en el hogar entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios) (Ver anexos)

Figura II. Puntuación para rangos relativos a la variable máximo nivel de estudios alcanzado por el padre entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios). (Ver anexos)

Respecto a la variable Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre (Tabla VI) los jóvenes universitarios también puntúan más alto ($N=910$; sig. 0,000; Rango p. 756,81) que los no universitarios ($N=480$; sig. 0,000; Rango p.579,27). La diferencia de rangos entre grupos es de 177,57 puntos, esta cifra equivale una diferencia de 30,65% entre ambos rangos.

IV.II. CAPITAL SOCIAL DE ACCESO ENTRE UNIVERSITARIOS

Para este análisis entre universitarios (primer y último curso) se toma como factor la variable el índice de Capital de acceso adquirido construido a partir de 18 variables. Denominamos capital social de acceso adquirido a aquel tipo de capital social obtenido por los estudiantes de forma autónoma mediante sus propios vínculos. Diferenciándolo del capital social de acceso proveniente de su familia o contexto más próximo (capital social de acceso adscrito).

La variable Capital social de acceso adscrito obtiene en la pruebas de efectos entre grupos (Tabla VII) un nivel de singularidad está por debajo de 0.05 ($F=31,099$; gl.1; $p < 0.000$), lo que nos muestra que la significación entre grupos es máxima.

Tabla VII. Análisis de la varianza ANOVA(-Ver anexos)

Tabla VIII. Estadísticos descriptivos para la variable grupo de alumnos(Ver anexos)

(Capital social de acceso adquirido para 18 variables)

La tabla VIII muestra las medias para los diferentes grupos de universitarios. Los estudiantes de último curso tienen mayor nivel de capital social de acceso adscrito unos 3,38 de media frente los 2,47 perteneciente a los alumnos primer curso. La diferencia entre ambas medias es de 0,91 puntos. Esta diferen-

cia representa un 36,84% de capital social de acceso favorable a los estudiantes de último año, tal como podemos ver en la Figura III.

Figura III. Distribución del capital social de acceso adquirido en universitarios (2015)(Ver anexos)

Por último, con el fin de saber si los años matriculados en la universidad tienen relación positiva con el incremento del capital social de acceso se llevará a cabo un análisis de correlación. Utilizaremos el estadístico r de Pearson entre las variables Capital social de acceso adquirido y Años matriculados en la universidad. Substituimos la variable grupo por la de años en la universidad, ya que la primera (grupo) se trata de una variable nominal, por tanto, no paramétrica.

Tabla IX. Correlación entre capital social propio y cursos matriculados en la universidad. (Ver anexos)

El primer dato observable en el Tabla IX es que el nivel de significación es muy alto ($N=884$; Sig. 0.000). Además, existe una correlación positiva entre años entre el capital social de acceso adquirido y los años en la universidad. A pesar de que esta correlación no es muy alta (la correlación de Pearson es de $r. 0,20$) debemos de tenerla muy presente ya que es muy significativa.

VII. RESULTADOS

El primer análisis realizado entre los dos tipos de jóvenes nos muestra que los estudiantes universitarios tienen mayor nivel de capital social en ambas modalidades (acceso y movilizado).

En relación al capital social de acceso, la diferencia entre ambos grupos es muy significativa. En ella podemos ver que los jóvenes que pertenecen a la universidad tienen mayor extensión de red social. Así, tomando como referencia la media de los jóvenes no universitarios, vemos que los universitarios superan en más de un veinte por ciento a los jóvenes que no lo son. Esto también sucede, aunque en menor medida, en el caso del capital social movilizado. La diferencia de niveles entre estos dos grupos de jóvenes sigue siendo favorable a los universitarios. Esta diferencia equivale a más de un quince por ciento sobre

el capital social movilizado perteneciente a los jóvenes no universitarios.

Respecto a las variables: conjunto de ingresos en el hogar, máximo nivel de estudios alcanzado por el padre y sexo. En esta investigación las pruebas estadísticas descartan que el sexo sea un elemento determinante respecto a la distribución desigual de capital social para ambos grupos de jóvenes. Al mismo tiempo, vemos que en las otras dos variables los rangos han puntuado más alto a favor del grupo de los universitarios. La máxima diferencia entre ambos grupos se da en la variable Máximo nivel de estudios alcanzado por el padre, y aunque en menor medida también se aprecian diferencias sustanciales en la variable conjunto de ingresos familiares en el hogar.

En el análisis intra-grupo (universitarios) se manifiesta una diferencia positiva a favor del capital social de acceso adquirido de los estudiantes del último curso. Esta diferencia se sitúa cercana al treinta y siete por ciento. Además, existe una correlación positiva entre el capital social de acceso propio y la variable años de pertenencia a la universidad. A pesar de que esta correlación no es muy alta, debemos tenerla muy presente ya que es muy significativa.

A modo de resumen, los análisis realizados en esta investigación nos muestran que los jóvenes universitarios se caracterizan, en mayor medida, por provenir de hogares con mayores ingresos y cuyos padres tienen mayor nivel académico. Estos jóvenes, los universitarios, también obtienen puntuaciones más altas en los índices de capital social de acceso y capital social movilizado. En lo que respecta a la variable sexo, las pruebas de contraste nos indican que su nivel de significación es muy bajo. Por lo que podemos afirmar que en lo relativo a la distribución del capital social (acceso y movilizado) mujeres y hombres no discrepan significativamente.

Por último, el análisis interno entre estudiantes universitarios nos desvela que los jóvenes de último curso poseen un nivel significativamente mayor de capital social de acceso adquirido. Al mismo tiempo, también se demuestra que existe una correlación positiva entre años dentro de la institución universitaria y mayores niveles de capital social de acceso adquirido.

CONCLUSIONES

Una de las primeras conclusiones que arrojamos de este trabajo es que el modelo metodológico de medición del capital que se presenta basado en los postulados de Nam Lim (2008) y Pena et. Al. (2013) se muestra útil para medir la extensión de red de un actor en relación a recursos profesionales, recursos sociales y recursos personales.

Además, la innovación al introducir cinco opciones (amigos, familia, conocidos; diferenciando entre propios y adscritos) acumulables permite discernir entre contactos de red propios del individuo o contactos heredados o prestados a través de terceros. Separando la capacidad del actor para adquirir sus propias redes y movilizar recursos de la influencia que el contexto más cercano pueda tener sus niveles de capital social.

Según los resultados obtenidos para el capital social de acceso (extensión de red), la pertenencia a una institución comunitaria se manifiesta como un factor decisivo y significativo que se relaciona con mayores niveles de capital social. Siendo mayor en aquellos que pertenecen, en este caso, a la universidad.

Conjuntamente, la pertenencia prolongada a una institución comunitaria aumenta el nivel capital social de acceso. No solo porque el análisis correlacional muestre que existe una relación entre el tiempo y el nivel de capital social. Sino porque el análisis entre grupos de alumnos y cursos en los que se encuentran arroja un diferencial significativo favorable a los más veteranos.

Estas dos pruebas validan el postulado de Putnam (2002) sobre mayores índices de capital social y pertenencia a instituciones comunitarias.

En último lugar, la variable sexo no se muestra como significativa en relación a la distribución de niveles de capital social. Sin embargo, las variables económicas o culturales sí que lo hacen. Existe una relación positiva entre estos tres tipos de capitales (cultural, económico y social), lo que abre una nueva línea de investigación para el estudio de la desigualdad tomando al capital social como indicador válido. 

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. En Actes de la Recherche en Sciences Sociales, N°3- 1980. En Zona Abierta 94/95 (2001): 83-87.
- Bourdieu, P. (1988). Las formas del capital; capital económico, capital cultural y capital social. En: Poder Derecho y Clases Sociales: 131-165. Ed. Desclee de Brouwer (Madrid)
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. The American Journal of Sociology, Vol. 94. The University of Chicago Press (Chicago) United States of America: 95-120.
- Coleman, J. (2011). Fundamentos de teoría social. N°5 Colección Clásicos Contemporáneos. Ed. Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) (Madrid).
- Durkheim, E. (1987). La División del trabajo social. Ed. Akal universitaria. Serie Sociología; N° 39, Ed. Akal, D.L. (Madrid).
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. American Journal of Sociology; vol 78, n° 6 (1973): 1360 - 1380. En: Política y Sociedad N°33(2000): 41-56.
- Haz, F. E. (2015). El capital social y la universidad: estudio sobre la influencia de la universidad en la construcción del capital social de los jóvenes. Tesis doctoral. Universidade da Coruña (España)
- Herreros, F. (2002). ¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?: una definición del capital social. Papers: revista de sociología, N° 67, (2002): 129-148.
- Klikberg, B. (2000). Capital social y cultura: claves olvidadas del desarrollo. Ed. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, (Washington) Estados Unidos.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. Connections, 22(1) (1999): 28-51.
- Lin, N. (2001). Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. Ed. Cambridge University Press (Cambridge) UK.
- Lin, N. (2008). A Network Theory of Social Capital. En: Castiglione, D.; Van Deth, J. W.; Wolleb, G. (eds.) The handbook of social capital. Oxford University Press (Oxford) UK: 50-69.
- Loury, G. C. (1977): "A Dynamic Theory of Racial Income Differences." En: Ed. Wallace, P.; LaMond, A. (eds.) Women, Minorities and Employment Discrimination. University of Michigan Press (Michigan) USA: 153-188.
- Pena, J. A. y Sánchez, J. M. (2013) El capital social individual: lo micro y lo macro en las relaciones sociales. En: Veira, J. L. (coord.)Capital social y desigualdad en España. Ed. Netbiblo (A Coruña): 10-32.
- Putnam, R. (1993). La comunidad próspera. El capital social y la vida pública. En Zona Abierta N°94-95 (2001):89-104. Original: "The Prosperous Community. Social Capital and Public Life" The American Prospect N°13, (1993): 35-42.
- Putnam, R. (2001). Social Capital: Measurement and Consequences. Isuma: Canadian Journal of Policy Research. 2001; 2 (Spring, 2001):41-51.
- Putnam, R. (2002). Solo en la Bolera; Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana. Ed. Galaxia Gutemberg (Madrid).
- Putnam, R. (2003). El declive del capital social: Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario. Ed. Galaxia Gutemberg (Madrid).
- Putnam, R. (2011). Para que la democracia funcione: Las tradiciones cívicas en la Italia moderna. Colección de Clásicos Contemporáneos N°03. Ed. CIS (Madrid).
- Simmel, G. (1926). Fidelidad y gratitud. Revista de Occidente, N° 42 (1926): 292-317.
- Tarrow, S. (1996). Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work. The American Political Science Review, Vol. 90, No. 2. (Jun., 1996): 389-397.



ANEXOS

M de Box	4051,795
F	26,292
gl1	150
gl2	249381,589
Sig.	,000

Tabla I. Prueba de Box sobre la igualdad de las matrices de covarianzas.
Fuente: El capital social y la universidad (2015) y OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Efecto	Valor	F	Gl de la hipótesis	Gl del error	Sig.
Grupo	,916	31,331b	4,000	1372,000	,000

Tabla II. Resumen contraste multivariado (Grupo).
Fuente: El capital social y la universidad (2015) y OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

	F	gl1	gl2	Sig.
Capital social acceso	1,262	15	1375	,219
Capital social movilizado	6,500	15	1375	,000

Tabla III. Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas error
Fuente: El capital social y la universidad (2015) y OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

Variable dependiente	Grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)	Media	Error tip.	Intervalo de confianza 95%	
				Limite inferior	Limite superior
Capital social acceso	No universitarios	5,414	,164	5,092	5,735
	Universitarios	6,629	,124	6,386	6,873
Capital social movilizado	No universitarios	10,096	,142	9,817	10,374
	Universitarios	11,667	,108	11,456	11,878

Tabla IV. Medias capital social de acceso para jóvenes (universitarios y no universitarios)
Fuente: El capital social y la universidad (2015) y OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

	Conjunto de ingresos familiares en el hogar	Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre
U de Mann-Whitney	126860,000	162611,500
W de Wilcoxon	180488,000	278051,500
Z	-3,631	-8,013
Sig. asintót. (bilateral)	,000	,000

Tabla V. Estadísticos de contraste
Fuente: El capital social y la universidad (2015) y OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España. A). Variable de agrupación: grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)

Grupo de jóvenes		N	Rango promedio	Suma de rangos
Conjunto de ingresos familiares en el hogar	No universitarios	327	551,95	180488,00
	Universitarios	895	633,26	566765,00
	Total	1222		
Máximo nivel de estudios alcanzado por del padre	No universitarios	480	579,27	278051,50
	Universitarios	910	756,81	688693,50
	Total	1390		

Tabla VI. Rangos promedios para ingresos en el hogar y nivel de estudios del padre por grupo de jóvenes (universitarios y no universitarios)
Fuente: El capital social y la universidad (2015) y OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

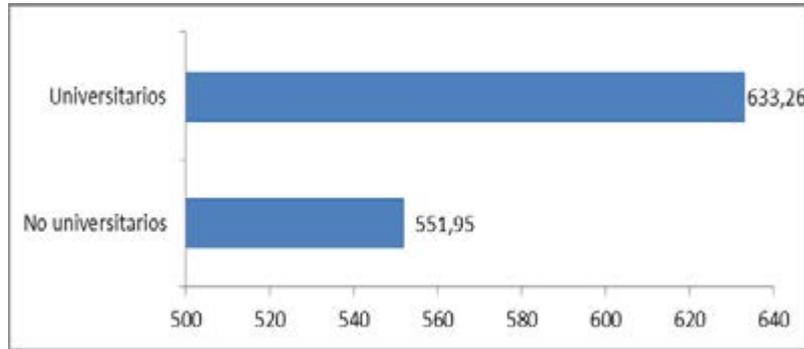


Figura I. Puntuación para rangos relativos a la variable conjunto de ingresos en el hogar entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios)

Fuente: El capital social y la universidad (2015) y OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

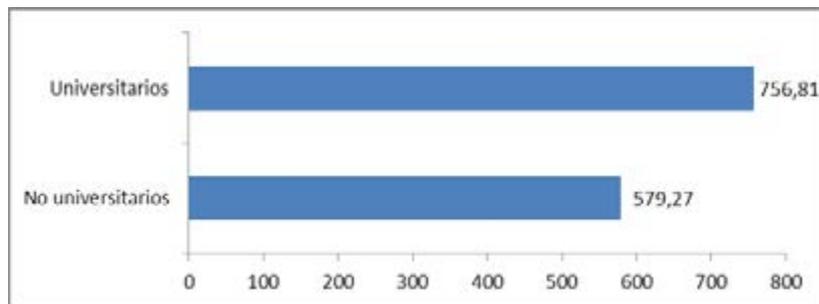


Figura II. Puntuación para rangos relativos a la variable máximo nivel de estudios alcanzado por el padre entre grupos de jóvenes (universitarios y no universitarios).

Fuente: El capital social y la universidad (2015) y OSIM (2013) Desigualdad y capital social en España.

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	197,766	1	197,766	31,099	,000
Dentro de grupos	6015,913	946	6,359		
Total	6213,679	947			

Tabla VII. Análisis de la varianza ANOVA

Fuente: El capital social y la universidad (2015)

	N	Media	Desviación estándar	Error estándar	95% del intervalo de confianza para la media		Mínimo	Máximo	Varianza entre-componente
					Límite inferior	Límite superior			
Primero	467	2,47	2,360	,109	2,25	2,68	0	14	
Último	481	3,38	2,669	,122	3,14	3,62	0	13	
Total	948	2,93	2,562	,083	2,77	3,10	0	14	
Modelo	Efectos fijos		2,522	,082	2,77	3,09			
	Efectos aleatorios			,457	-2,87	8,74			,404

Tabla VIII. Estadísticos descriptivos para la variable grupo de alumnos (Capital social de acceso adquirido para 18 variables)

Fuente: El capital social y la universidad (2015)

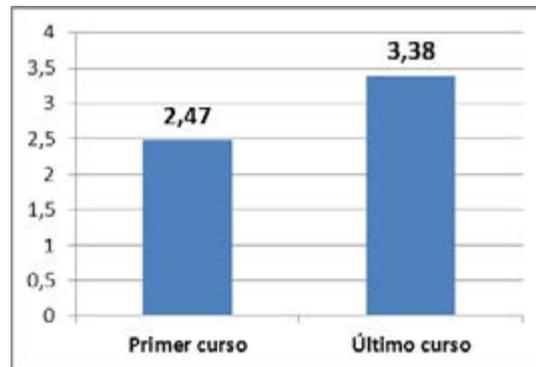


Figura III. Distribución del capital social de acceso adquirido en universitarios (2015)
Fuente: El capital social y la universidad (2015)

		Capital social de acceso adquirido (universitarios)	Cursos matriculados en la Universidad de A Coruña
Capital social de acceso adquirido (18 variables)	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	1,200**	,000
	N	948	884
Cursos matriculado en la Universidad de A Coruña	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	,200**	1,000
	N	884	884

Tabla IX. Correlación entre capital social propio y cursos matriculados en la universidad.
Fuente: El capital social y la universidad (2015) **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).