



TESIS DOCTORAL

2015

VINCULOS SOCIALES E INTEGRACIÓN. ESTUDIO
INTERGENERACIONAL SOBRE CAPITAL SOCIAL E
INTEGRACIÓN

FRANCISCO JAVIER DE LORENZO GILSANZ

Licenciado en Sociología

Diplomado en Trabajo Social

Departamento de Sociología III (Tendencias Sociales)

Facultad de Ciencias Políticas y Sociología

Universidad Nacional de Educación a Distancia

Director: Antonio Izquierdo Escribano

Tutora: M^a Rosario Sánchez Morales

Departamento de Sociología III (Tendencias Sociales)
Facultad de Ciencias Políticas y Sociología

VINCULOS SOCIALES E INTEGRACIÓN. ESTUDIO
INTERGENERACIONAL SOBRE CAPITAL SOCIAL E
INTEGRACIÓN

FRANCISCO JAVIER DE LORENZO GILSANZ
Licenciado en Sociología
Diplomado en Trabajo Social

Director: Antonio Izquierdo Escribano
Tutora: M^a Rosario Sánchez Morales

“El origen social vuelve a ser determinante en el itinerario vital de las personas. La dualización de la estructura social entre perdedores y ganadores de la globalización polariza de nuevo los destinos sociales y hace aún más estrechas las vías de movilidad”.

Camille Peugny

*“Un amigo fiel es una protección segura; el que lo encuentra ha encontrado un tesoro.
Un amigo fiel no tiene precio; su valor no se mide con dinero”.*

Eclesiástico 6.14-15

“Estar solo es duro. Es triste estar en este mundo y a la vez no estar... Pero también es importante saber de quién te rodeas”

Joven entrevistada (E28)

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer expresamente a mi Director Antonio Izquierdo Escribano y a mi Tutora M^a Rosario Sánchez Morales por su apoyo a lo largo de estos años de trabajo. Por los diálogos, las reflexiones, las enseñanzas... por ayudarme a llegar a lugares a los que, sin su cercanía y su saber, me habrían seguido resultando inaccesibles.

Al Departamento de Sociología III (Tendencias Sociales) de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UNED donde se enmarca esta Tesis, por abrirme sus puertas de forma generosa.

A las personas que me han regalado parte de su tiempo (negándose a ellos mismos) y de su saber, sin los que hoy esta Tesis seguiría siendo un sueño inalcanzable: Víctor Renes (maestro), Raúl Flores, Ximo García Roca, Rafael Aliena, Nuria Baeza, Fran Sierra, Sergio Barciela, Nuria Espeleta, Fernando Vidal, Ana López, Fran Jiménez, Pilar Pérez, Belén Santamaría, Toño Villalón, Miguel Laparra, Manu Moreno, Marije e Idoia.

A las personas entrevistadas, por su disponibilidad, su tiempo y por abrir sus corazones a este proyecto.

A Cáritas y a la Fundación FOESSA, por ser lugar cotidiano de aprendizaje, de encuentro, de experiencia y de vida.

A Bea y Hernán, por el tiempo que esta tesis os ha quitado en estos años. Por el que vosotros me habéis regalado. Por estar siempre y por dar sentido a tantas cosas.

A mi familia y amigos, de los que he aprendido casi todo... especialmente, que soy mucho menos sin ellos.

Y sobre todo, a quienes arriesgan su vida por necesidad o por hacer realidad un sueño. A quienes emprenden viajes imposibles, prohibidos, y encuentras vallas, puertas cerradas o sutiles procesos administrativos. A quienes ven negados sus derechos a una vida digna. A quienes están y se les niega su presencia. A las víctimas, a las cuales se culpabiliza. A los que “son y están”, aunque se les considere de segunda. A nuestros vecinos, los que nacieron aquí, los que vinieron hace años o los que están por venir. A todos ellos, gracias y bienvenidos.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.	17
2. OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA.	25
2.1. Objetivos.	26
2.1.1. Objetivo general.	26
2.1.2. Objetivos específicos.	26
2.2. Definición de hipótesis.	28
2.3. Diseño de la investigación.	31
2.3.1. Técnicas de investigación.	36
2.3.2. Análisis de datos.	39
2.3.3. Fases de la investigación.	40
3. MARCO TEÓRICO.	43
3.1. Recorrido histórico: un concepto, tres perspectivas.	44
3.1.1. Bourdieu: <i>Dime con quién andas y te diré a qué tienes acceso.</i>	45
3.1.2. Coleman: <i>Hoy por ti, mañana por mí.</i>	48
3.1.3. Putnam y Fukuyama: <i>Todos para una (la comunidad), y una para todos.</i>	51
3.1.4. Capital social... entonces, ¿hablamos de lo mismo?	55
3.2. Debilidades y contradicciones de... ¿un concepto sólido?	60
3.2.1. Capital social como metáfora: ¿un concepto que ni define ni explica?	61
3.2.2. Capital social: ¿una nueva concesión a la lógica económica?	62
3.3. Capital social... ¿de quién?	64
3.4. Capital social... ¿para qué?	67

3.5. Pobreza y exclusión social.	69
3.5.1. Pobreza relativa: una apuesta por la medición.	71
3.5.2. Exclusión social: concepto.	75
3.5.3. Exclusión social: factores y medición.	80
3.6. Un acercamiento a las teorías de las necesidades.	85
3.6.1. El enfoque de las capacidades de Sen y Nussbaum.	86
3.6.2. La teoría de las necesidades humanas de Doyal y Gough.	90
3.6.3. Necesidades, satisfactores y desarrollo a escala humana.	91
3.6.4. Nuevos logros... nuevas cuestiones a resolver.	92
4. ELABORACIÓN DE UNA PROPUESTA DE MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.	95
4.1. Volvamos al principio... para seguir avanzando.	96
4.2. ¿De qué son portadoras las relaciones sociales?	97
4.3. Capital social: propuesta conceptual.	101
4.4. Capital social y movilidad.	104
4.5. Qué relaciones para qué tipo de necesidades.	110
4.6. La medición del capital social.	116
4.6.1. Primer Factor: los bienes asociados a las relaciones.	118
4.6.2. Segundo Factor: calidad y frecuencia en las relaciones.	119
4.6.3. Tercer Factor: posición socioeconómica.	121
4.6.4. Modelo de combinación de factores.	122

5. EL CAPITAL SOCIAL EN LOS JÓVENES CON PASADO MIGRATORIO FAMILIAR RECIENTE: PRESENTE Y TENDENCIAS DE FUTURO.	125
5.1. Un modelo de inmigración laboral.	126
5.2. Inmigración, crisis y tendencias de futuro.	129
5.3. Inmigración y relaciones sociales.	143
5.4. Inmigración, capital social y bienes relacionales.	151
5.4.1. Análisis comparativo del Capital Social y los Bienes relacionales.	151
5.4.2. Análisis comparativo de los componentes del Capital Social.	159
5.4.3. Análisis comparativo de los Bienes Relacionales.	161
5.4.4. Análisis comparativo del Capital Social por grupos de relación.	163
5.4.5. Análisis comparativo de los Bienes relacionales por grupos de relación.	167
6. CONCLUSIONES.	171
7. BIBLIOGRAFÍA.	183
8. ANEXOS METODOLÓGICOS.	195
8.1. Aportaciones relativas a la propuesta de medición del capital social.	196
8.2. Guion de la entrevista en profundidad a los integrantes de los tres grupos seleccionados.	206
8.3. Guion de la entrevista en profundidad a expertos.	213
8.4. Cuestionarios “ <i>Creciendo entre extraños 2010</i> ”	215

ÍNDICE DE TABLAS

<i>TABLA 1. Estimación de horas trabajadas en hogares con baja o media intensidad laboral</i>	33
<i>TABLA 2. Relaciones sociales y valores asignados al capital social y los bienes relacionales provistos</i>	119
<i>TABLA 3. Relaciones sociales y tipos de bienes provistos. Valores obtenidos</i>	123
<i>TABLA 4. Estimación de la Tasa de inmigración en situación de irregularidad administrativa</i>	128
<i>TABLA 5. Evolución de la tasa de paro según nacionalidad</i>	130
<i>TABLA 6. Tasa de riesgo de pobreza por nacionalidad (personas de 16 y más años)</i>	131
<i>TABLA 7. Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social (estrategia Europa 2020) por nacionalidad (personas de 16 y más años). (%)</i>	132
<i>TABLA 8. Población que no puede permitirse una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días. (%)</i>	133
<i>TABLA 9. Población que no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos. (%)</i>	133
<i>TABLA 10. Población que ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) en los últimos 12 meses</i>	133
<i>TABLA 11. Incidencia de las diferentes dimensiones de la exclusión en los hogares según la nacionalidad (%)</i>	136
<i>TABLA 12. Incidencia de las diferentes dimensiones de la exclusión en los hogares (nacionalidad rumana, ecuatoriana y marroquí) (%)</i>	136
<i>TABLA 13.1 Porcentaje de hogares afectados por cada indicador (%)</i>	139
<i>TABLA 13.2 Porcentaje de hogares afectados por cada indicador (%)</i>	140
<i>TABLA 14. Calidad de la relación con los miembros del hogar (%)</i>	143
<i>TABLA 15. Frecuencia de relación con otros familiares (%)</i>	144
<i>TABLA 16. Calidad de la relación con otros familiares (%)</i>	144
<i>TABLA 17. Frecuencia de relación con amigos (%)</i>	146
<i>TABLA 18. Calidad de la relación con otros amigos (%)</i>	148
<i>TABLA 19. Frecuencia de relación con vecinos (%)</i>	148
<i>TABLA 20. Calidad de relación con vecinos (%)</i>	149

<i>TABLA 21. Frecuencia de relación con compañeros de trabajo o estudios (%)</i>	149
<i>TABLA 22. Calidad de la relación con compañeros de trabajo o de estudios (%)</i>	150
<i>TABLA 23. Frecuencia de relación con otras personas (%)</i>	150
<i>TABLA 24. Calidad de la relación con otras personas (%)</i>	150
<i>TABLA 25. Capital Social y Bienes Relacionales por persona</i>	152
<i>TABLA 26. Capital Social y Bienes Relacionales por subgrupos</i>	155
<i>TABLA 27. Capital Social y Bienes Relacionales por grupos</i>	156
<i>TABLA 28. Componentes del Capital Social por persona</i>	158
<i>TABLA 29. Componentes del Capital Social por subgrupos</i>	160
<i>TABLA 30. Componentes del Capital Social por grupos</i>	161
<i>TABLA 31. Bienes relacionales por persona</i>	162
<i>TABLA 32. Bienes relacionales por subgrupo</i>	163
<i>TABLA 33. Bienes relacionales por grupo</i>	163
<i>TABLA 34. Aporte al Capital Social de cada ámbito de relación por persona</i>	164
<i>TABLA 35. Aporte al Capital Social de cada ámbito de relación por subgrupo</i>	166
<i>TABLA 36. Aporte al Capital Social de cada ámbito de relación por grupo</i>	167
<i>TABLA 37. Aporte a los Bienes Relacionales de cada ámbito de relación por persona</i>	168
<i>TABLA 38. Aporte a los Bienes Relacionales cada ámbito de relación por subgrupo</i>	169
<i>TABLA 39. Aporte a los Bienes Relacionales de cada ámbito de relación por grupo</i>	169
<i>TABLA 40. Capital social y sus componentes por grupos</i>	173
<i>TABLA 41. Bienes relacionales y sus componentes por grupos</i>	175

ÍNDICE DE CUADROS

<i>CUADRO 1. Objetivos teóricos e hipótesis específicas</i>	28
<i>CUADRO 2. Objetivos empíricos e hipótesis específicas (1/2)</i>	29
<i>CUADRO 2. Objetivos empíricos e hipótesis específicas (2/2)</i>	30
<i>CUADRO 3. Estimación de entrevistas a realizar</i>	34
<i>CUADRO 4. Entrevistas realizadas</i>	35
<i>CUADRO 5. Relación de parentesco entre entrevistados</i>	35
<i>CUADRO 6. Objetivos del artículo de revisión</i>	36
<i>CUADRO 7. Ventajas y limitaciones del uso de entrevistas en profundidad</i>	38
<i>CUADRO 8. Expertos entrevistados</i>	39
<i>CUADRO 9. Configuración del espacio social de la exclusión social</i>	77
<i>CUADRO 10. Los riesgos de la exclusión social</i>	78
<i>CUADRO 11. Factores de exclusión e integración social</i>	81
<i>CUADRO 12. La exclusión social desde una perspectiva integral</i>	82
<i>CUADRO 13. Dimensiones de la exclusión social</i>	83
<i>CUADRO 14. Indicadores de exclusión social</i>	84
<i>CUADRO 15. Necesidades humanas básicas e intermedias</i>	91
<i>CUADRO 16. Capital social: cuestiones sin resolver</i>	96
<i>CUADRO 17. Capital Social y Bienes Relacionales</i>	98
<i>CUADRO 18. Relaciones sociales y movilidad social</i>	104
<i>CUADRO 19. Capital social, bienes relacionales y movilidad social</i>	105
<i>CUADRO 20. Características de las redes personales de los individuos</i>	108
<i>CUADRO 21. Contextos catalizadores, neutros e inhibidores de capital social</i>	109
<i>CUADRO 22. Relaciones sociales y tipos de bienes provistos por los distintos grupos de relaciones</i>	114

CUADRO 23. *Confirmación de las hipótesis planteadas*

178

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. *Extranjeros residentes en España con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor* 127

GRÁFICO 2. *Evolución de la Tasa de paro y de la tasa de Pobreza relativa para la población general y para los extranjeros (no UE)* 132

GRÁFICO 3. *Distribución de la población (general, española o UE15, extranjera) en función de las tipologías de exclusión (%)* 134

GRÁFICO 4. *Distribución de la población (general y algunas nacionalidades) en función de las tipologías de exclusión (%)* 135

GRÁFICO 5. *Incidencia de las diferentes dimensiones de la exclusión en los hogares (nacionalidad rumana, ecuatoriana y marroquí) (%)* 137

ÍNDICE DE ESQUEMAS

ESQUEMA 1. *Escala de valores asignados en función de la frecuencia relacional* 118

ESQUEMA 2. *Escala de valores asignados en función de la fortaleza relacional* 120

ESQUEMA 3. *Escala de valores asignados en función de la posición socioeconómica* 122

ESQUEMA 4. *Necesidades y recursos relacionales* 158

ESQUEMA 5. *Escala de valores asignados en función del contexto* 202

1. INTRODUCCIÓN

El término capital social es uno de los más utilizados en la literatura especializada de las últimas décadas. En 2003, Putnam señalaba que “*una búsqueda en la bibliografía sociológica internacional dio como resultado veinte artículos dedicados al capital social antes de 1981, 109 entre 1991- 1995, y mil tres entre 1996 y Marzo de 1999*”¹.

Resulta complicado hacer una estimación, ni siquiera aproximada, de cuántas referencias podríamos encontrar a día de hoy, pero es seguro que superarían con creces las cifras del pasado. Así, el uso de este término no solo es habitual, sino que ocupa un lugar destacado en las ciencias sociales.

No resultaría ni acertado ni sencillo encontrar un único argumento que dé cuenta de la proliferación de artículos sobre este concepto dentro de disciplinas como la Sociología, la Ciencia Política e incluso la Economía; pero sí encontramos algunos rasgos que han facilitado su asentamiento:

- Al igual que, en la década de los 60, lo hiciera el término “capital humano” de la mano de los economistas neoclásicos, el capital social pone de manifiesto que, para comprender y analizar los procesos de movilidad social, no podemos limitarnos al estudio del capital económico. Es decir, el concepto se introduce “*con la pretensión de ser tratado como un factor de producción independiente, que vendría a sumarse a los factores clásicos: tierra, capital físico o financiero y mano de obra*”².
- Es un concepto sugerente que, sin apenas necesidad de explicación, resulta fácilmente comprensible pues remite a los efectos positivos de la sociabilidad³ y en concreto a lo socio-relacional como recurso de movilidad social y de desarrollo.
- Es un término polisémico, que resulta suficientemente vasto como para incorporar gran cantidad de factores, vinculados entre sí, pero de diferente naturaleza.
- A pesar de contar con importantes limitaciones metodológicas, la metáfora es incuestionable, pues nos remite a elementos cotidianos que juegan un papel clave a la

¹ PUTNAM, R.D. (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutemberg.

² GARCÍA FERNANDO, M. (2008): “El capital social como variable sociológica y el espíritu del capitalismo”, en MEIL LANDWERLIN, G; y TORRES ALBERO, C. (coords), *Sociología y realidad social. Libro homenaje a Miguel Beltrán Villalva*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

³ ZOZAYA, M. (2008): *Del ocio al negocio. Redes y capital social en el Casino de Madrid, 1836-1901*. Madrid: La Catarata.

hora de explicar determinados procesos ascendentes o descendentes en términos de desarrollo económico.

Por lo tanto, podríamos afirmar que existe una gran producción bibliográfica que se adentra en el concepto hasta situarlo en el panorama intelectual internacional de manera consolidada. Los esfuerzos dedicados por sociólogos de prestigio como Pierre Bourdieu, James S. Coleman, Robert D. Putnam o Alejandro Portes así lo acreditan.

Es precisamente, al realizar esta afirmación cuando resulta complicado justificar la necesidad de un nuevo acercamiento teórico a este concepto. O dicho de otra manera, ¿qué puede aportar este trabajo sobre el tema?, ¿caeremos en la tentación de hacer un nuevo recorrido histórico – de Durkheim a nuestros días – que no sume más que matices o la incorporación de algún autor desconocido? Con tal de realizar alguna aportación más o menos original, ¿trataremos hacer un ejercicio forzado de cuantificación y medición de algo que no es mensurable? Es decir, ¿seremos capaces de aportar algo interesante y riguroso como para que se justifique su incorporación en esta Tesis Doctoral?

Este es nuestro propósito. Para lo cual en primer lugar, corresponde ordenar lo trabajado en este tiempo, poner de manifiesto ciertas dudas y tratar de responderlas, para constatar que al resolver mis propios dilemas, estaremos realizando un ejercicio intelectual de calidad suficiente como para considerar este trabajo una aportación original e interesante.

Para ello, trataré de verbalizar de forma sencilla una duda que me ha acompañado desde que comencé a trabajar sobre el tema. Una pregunta que, a lo largo del tiempo, se ha visto modificada en su formulación, pero no en su contenido, pues encierra el sentido mismo que tenían mis primitivas incertidumbres cuando comencé a leer sobre este tema: en las teorías fundamentales sobre capital social, ¿se parte de un mismo concepto o en realidad se está hablando de fenómenos diferentes?; dicho de otra forma, ¿existe relación entre la cultura democrática de un país y las oportunidades potenciales a las que accede una persona a través de su círculo de relaciones?, ¿entre el papel que desempeña la sociedad civil y los privilegios que residen en la pertenencia a un grupo determinado?

Lo relacional es importante para profundizar en el estudio de ambas cuestiones, pues existen aspectos que están en la base de fenómenos *macro* vinculados al compromiso cívico y de otros *micro* como son el acceso privilegiado a información relevante. Además, son muchas las

dimensiones y las posibles consecuencias de contar con eso que llamamos una red social. Este es el caso de cuestiones como la confianza o la credibilidad. Por todo esto, parece que la relación está más que justificada. Pero además de esta conexión, ¿podemos considerarlos como elementos de la misma naturaleza, de forma que sea pertinente agruparlos bajo un mismo concepto? ¿O se trata de un ejercicio que, con algo de malabarismo, condena a que diferentes elementos se engloben en el uso de un mismo término que acaba resultando impreciso y nada operativo? Es decir, **¿estamos hablando de que su capacidad metafórica y evocadora es su única fortaleza?**

Tras una primera fase de análisis y reelaboración conceptual, resulta imprescindible llevar a cabo su aplicación sobre una realidad concreta, ya que a través de su aplicabilidad, el concepto podrá ser depurado, y solo así podrá cumplir una función que vaya más allá de su capacidad metafórica o de su virtud polisémica. En nuestro caso, lo haremos sobre las *mal llamadas* segundas generaciones de inmigrantes:

“Hay una premisa a tener en cuenta antes de seguir con el análisis una premisa, que a priori puede resultar contradictoria, aunque se irá matizando y es que no existen los inmigrantes de segunda generación. Inmigrante sólo lo es el que migra y cambia una realidad social, económica y cultural por otra. Sus descendientes, los que nacen en la nueva realidad pertenecen a ésta y forman parte de su cambio. No es necesario acompañar el sustantivo inmigrante con nada; un inmigrante sólo lo es de primera generación y como parte de su ser está el que se va a encontrar en una ambigua situación de pertenencia y cultural que a medio plazo le lleva a no tener una identificación clara con su lugar de destino, pero tampoco encontrarse identificado con su origen”⁴.

A lo largo de las dos últimas décadas, en nuestro país se ha producido un incremento considerable de la población inmigrante, pasando del 5,6% del total de la población en 2002, al 13,5% en 2010 (actualmente nos encontramos en torno al 12,7%)⁵.

Este incremento, entre otros efectos, ha conllevado la aparición de nuevas realidades sociales, nuevos espacios de convivencia y de conflicto, nuevas formas de relación... Y además, se ha configurado un nuevo grupo de población: los hijos de inmigrantes, niños y niñas que

⁴ LÓPEZ, J.M. (2007): “La segunda generación no es inmigrante”, en *Documentación Social* N° 147, pp. 129 – 146.

⁵ http://www.ine.es/inebaseDYN/cp30321/cp_resultados.htm

configuran una nueva realidad social, *nuevos españoles* con un pasado migratorio reciente en el seno de sus familias:

“La nueva generación no será como la de sus padres, nacidos, criados y educados en una sociedad distinta de la que después les recibirá y marcados asimismo en su proceder por la experiencia migratoria. Será una generación crecida en el país de acogida al que llegaron sus padres. De uno u otro modo llegarán pues a convertirse en miembros de esta sociedad, miembros adultos del país receptor, al que, por eso mismo, podrán plantear inesperados desafíos, relacionados sobre todo con su preparación para convertirse en adultos aceptablemente integrados, capaces de contribuir a la prosperidad de su país de elección”⁶.

La aparición de nuevos fenómenos sociales y la existencia de un concepto adecuado para el análisis sociológico y relevante para el análisis de la movilidad social, avalan la pertinencia de esta investigación, pues supone la aplicación de este concepto (una vez sea esclarecido y operativizado) sobre un grupo al que nunca antes se le había aplicado. Un grupo emergente (los jóvenes con pasado migratorio familiar reciente) cuyas características en términos socioeconómicos resultan claramente adecuadas para nuestro propósito.

Y en un contexto además, que también lo es. Así, según la OCDE, España tiene uno de los mayores índices de migrantes con bajo nivel de educación; además, España también obtuvo la segunda puntuación más baja de alfabetización entre los inmigrantes (con el 43% de la población nacida de origen extranjero que cuenta con un nivel de alfabetismo básico); en 2012, el 55% de todos los jóvenes (de 15 a 34 años) con padres inmigrantes vivían en la pobreza relativa (más del doble de la tasa de los niños nacidos de padres nativos); los jóvenes con padres inmigrantes tiene particularmente grandes dificultades para encontrar un trabajo⁷.

Junto a esta realidad, no debemos obviar que nos encontramos en un país “familista” donde las relaciones primarias y secundarias configuran un capital crucial para la inserción laboral y para la movilidad social.

⁶ APARICIO, R. y PORTES, A. (2014): *Crecer en España. La integración de los hijos de inmigrantes*. Barcelona: Fundación La Caixa; Colección Estudios Sociales N°38.

⁷ OCDE (2015): *Indicators of Immigrant Integration 2015. Settling In*. OECD Publishing. <http://www.oecd.org/publications/indicators-of-immigrant-integration-2015-settling-in-9789264234024-en.htm> acceso en 6 de octubre de 2015.

Cuando hablamos de capital, estamos refiriéndonos a algo con dos características concretas: tiene un valor convertible dentro del mercado y además posee la potencialidad de generar nuevos capitales. Estamos hablando, por tanto, de un elemento cuyo valor no se circunscribe al presente inmediato sino que, en función del uso que se haga del mismo, puede tener una importante incidencia en el futuro.

Pero resulta complicado conceptualizar plenamente el término si no lo hacemos operativo sobre una realidad concreta. Así, la aplicación del concepto (tal y como se ha elaborado en esta Tesis), tiene un valor significativo. Por una parte, nos hemos centrado en hacerlo sobre el grupo ya mencionado (hijos de inmigrantes residentes en España), los cuales configuran una realidad suficientemente homogénea como para que el concepto pueda ser desarrollado de manera rigurosa; pero, a su vez, hemos buscado diferencias internas suficientes (pues hemos seleccionado a aquellos con procedencia familiar de Ecuador, Rumanía y Marruecos) que nos permitan la depuración del mismo⁸.

Además hemos llevado a cabo una comparativa con otros dos grupos: sus progenitores y los jóvenes nacidos en familias españolas sin pasado migratorio reciente (españoles “hijos y nietos” de españoles).

Aplicar la reelaboración de este concepto sobre un grupo social emergente, cuya presencia y rol dentro de nuestra sociedad futura se está construyendo, provoca que esta Tesis se centre en el análisis del momento presente, pero también apunte cierto carácter prospectivo, como no podía ser de otra forma, al estar enmarcada en el departamento de Sociología III (Tendencias Sociales) de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UNED.

A lo largo de las siguientes páginas intentaremos responder a todas estas cuestiones. Pretendemos abordar el concepto con la amplitud que merece; y si hacemos concesiones o caemos en la tentación no solo de acotar el término, sino también de tratar de operativizarlo, lo pondremos de manifiesto para que quede constancia de que somos conscientes de nuestras limitaciones. Intentaremos desagregarlo en sus componentes y de calcular el peso de los mismos, pero no pretendemos sacrificar el concepto con tal de poder medirlo. Ahora bien, no renunciaremos a subrayar aquellos aspectos más prácticos, operativos y cuantificables, con tal de

⁸ En el siguiente capítulo se dará cuenta de la elección realizada pero ya avanzamos que las nacionalidades de origen elegidas nos aportan diferencias relevantes: cívico-jurídicas (derechos y nacionalidad), histórico-culturales (tradicción, religión e idioma), socio-relacionales (capital familiar y económico)...

no menoscabar alguna de las características del mismo. Nos moveremos entre la máxima ambición intelectual y cierto conformismo operativo. Y pondremos sobre aviso al lector.

Para la realización de este proyecto se combinará la revisión documental, la explotación de fuentes secundarias de carácter cuantitativo y el material derivado de más de 30 entrevistas realizadas *ad hoc*; midiendo, pero también recogiendo el relato social. Para finalmente aportar una fotografía de presente y posibles escenarios de futuro. Hemos intentado además ofrecer algunas propuestas que permitan la concreción de aquellos escenarios que consideramos más favorables, frente a los que puedan generar situaciones de exclusión o impedir determinados niveles de desarrollo social.

En cuanto a la estructura de la presente Tesis, tras esta introducción, se podrá encontrar el capítulo segundo, referido a los objetivos de la investigación, las hipótesis de partida y la metodología empleada (técnicas de investigación, análisis de datos y fases de la investigación).

Posteriormente, el Capítulo 3 recoge nuestro Marco Teórico: recorrido histórico por las diferentes teorías del capital social. Un análisis de las capacidades, potencialidades, debilidades y contradicciones del concepto, su vinculación con la pobreza y la exclusión social, un acercamiento a las teorías de las necesidades y exposición de cuestiones (relativas al concepto) que quedan sin resolver.

Los capítulos 4 y 5 suponen el cuerpo central de este trabajo. En el primero de ellos, tras elaborar una definición propia de capital social (construida en base a su interacción con el grupo sobre el que queremos aplicarlo), realizaremos una propuesta de medición a partir de su desagregación en componentes (apoyo material, información e influencia) y de la identificación de un modelo de factores de ponderación combinados (los bienes asociados a las relaciones, la calidad y frecuencia en las relaciones y la posición socioeconómica).

El Capítulo 5 mostrará los resultados obtenidos en los distintos análisis comparativos realizados (del capital social, de sus componentes y por grupos de relación) gracias a las entrevistas en profundidad realizadas mencionadas anteriormente.

La Tesis ofrecerá posteriormente un apartado de conclusiones relativas a los resultados obtenidos en la medición del capital social.

Cierran este trabajo la bibliografía y diversos anexos metodológicos en los que encontraremos, entre otras cosas, algunas conclusiones y propuestas de mejora relativas a la metodología elaborada para dicha medición.

Antes de concluir este primer apartado, debemos señalar que, a pesar de que este trabajo ha utilizado multitud de referencias bibliográficas, sin duda alguna es deudor de una en concreto: el trabajo publicado en 2008 por Edward E. Telles y Vilma Ortiz. *Generations of exclusion*⁹ es un estudio longitudinal de más de tres generaciones de mexicano-americanos en Los Ángeles y San Antonio, en el cual, con cierta visión pesimista, se describe el estancamiento en la clase obrera (en una *infraclass* racial) de los estadounidenses de origen mexicano.

Sin duda alguna la lectura de este texto supuso – inicialmente de forma no consciente – dar el primer paso en la elaboración de esta Tesis, pues aunque eran muchas las constataciones que entre sus páginas se podían encontrar, también se detectaba una ausencia clara en su lectura. Tanto en este estudio, como en muchos otros¹⁰, se realiza no solo análisis de los procesos de integración y movilidad social de los inmigrantes y sus descendientes, sino que se elaboran además diferentes teorías explicativas al respecto. Lo cierto es que, a pesar de ello prácticamente ninguno toma en consideración el capital social tal y como lo entendemos en esta Tesis. Se hacen referencias al origen, al estatus familiar, al empleo y a los itinerarios educativos; a los entornos y su capacidad más o menos permeable en términos de movilidad social... pero no se analiza de forma pormenorizada en qué medida las relaciones sociales pueden ser un recurso activo (al menos potencialmente) para iniciar procesos de movilidad social ascendente.

Sin duda alguna esta es – al menos a ojos del autor – una de las aportaciones más significativa de este trabajo.

La relación existente entre tres ámbitos de conocimiento (capital social, exclusión y pobreza, y migraciones) generan espacios de intersección que nos plantean retos en el momento presente; la capacidad que, como sociedad, tengamos para resolverlos de forma satisfactoria, dará lugar a unos u otros escenarios de futuro. Dará cuenta, sin duda alguna, de qué sociedad somos y qué sociedad queremos ser.

⁹ TELLES, E. y ORTIZ, V. (2008): *Generations of Exclusion. Mexican Americans, Assimilation, and Race*. New York: Russell Sage Foundation.

¹⁰ PORTES, A. y RIVAS, A. (2011): “The adaptation of migrant children” en *The Future of Children*, 21(1), Pp. 219-246.

2. OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA

La presente investigación se ha realizado entre los años 2011 y 2015, y tiene por objeto de estudio conocer a qué tipo de recursos acceden – a través de sus relaciones – los jóvenes con pasado migratorio familiar reciente (las mal llamadas segundas generaciones de inmigrantes) en comparación con los recursos a los que acceden sus progenitores y los jóvenes nacidos en familias españolas sin pasado migratorio reciente.

Para ello, se establece en realidad un doble objetivo (teórico y empírico) a través de un proceso constante de revisión, aplicación y contraste. Por una parte necesitamos repensar y reformular el concepto de capital social, es decir, realizar una construcción teórica que sea aplicable; y es precisamente en su “encarnación” (medición) en los grupos mencionados, como podremos depurarlo a lo largo de un proceso recurrente de “ida y vuelta”.

2.1. OBJETIVOS

2.1.1. Objetivo general

Repensar el concepto de capital social y proceder a la medición comparada de la cantidad disponible que del mismo, tienen jóvenes con pasado migratorio familiar reciente, jóvenes sin pasado migratorio familiar reciente y adultos inmigrantes.

2.1.2. Objetivos específicos

Teóricos:

1. Definir el Capital Social y diferenciarlo de otras aportaciones relacionales.
2. Desagregar el Capital Social en componentes.

Empíricos:

3. Elaborar un índice sintético de medición del Capital Social.
4. Establecer una medición del Capital Social de jóvenes con pasado migratorio familiar reciente.
5. Establecer una medición del Capital Social de adultos inmigrantes.
6. Establecer una medición del Capital Social de jóvenes sin pasado migratorio familiar reciente.

VINCULOS SOCIALES E INTEGRACIÓN. ESTUDIO INTERGENERACIONAL SOBRE CAPITAL SOCIAL E INTEGRACIÓN

7. Establecer una medición de los bienes/recursos que aporta cada uno de los grupos de relaciones más habituales.
8. Realizar propuestas para mejorar el índice sintético de medición del Capital Social.

2.2. DEFINICIÓN DE HIPÓTESIS

CUADRO 1
Objetivos teóricos e hipótesis específicas

Objetivos específicos	Hipótesis
OE1: Definir el Capital Social y diferenciarlo de otras aportaciones relacionales.	H1: Las teorías existentes sobre el Capital Social dan lugar a un mismo concepto detrás del cual se encierran fenómenos claramente diferenciados.
OE2: Desagregar el Capital Social en componentes.	H2: Únicamente algunos de los bienes sustentados en las relaciones sociales, constituyen Capital Social en sentido estricto pues resultan fundamentales a la hora de explicar la activación de procesos de movilidad social. H3: Hay otros recursos/bienes que también son accesibles gracias a la participación en redes sociales, pero no tienen una relación directa con la movilidad social por lo que no se deben considerar Capital Social.

CUADRO 2

Objetivos empíricos e hipótesis específicas (1/2)

Objetivos específicos	Hipótesis
OE3: Elaborar un índice sintético de medición del Capital Social.	<p>H4: Es posible crear un modelo que agregue numéricamente los distintos factores que permiten el acceso a dichos bienes/recursos.</p> <p>H5: El Capital Social del que dispone una persona dependerá de los grupos a los que pertenece y de la calidad y frecuencia de dichas relaciones.</p>
OE4: Establecer una medición del Capital Social de jóvenes con pasado migratorio familiar reciente.	<p>H6: Su posición socioeconómica viene determinada por la cantidad de recursos que tienen principalmente sus progenitores.</p> <p>H7: Se dan diferencias en función de la nacionalidad de procedencia, obteniendo los ecuatorianos y los rumanos puntuaciones más elevadas que los marroquíes.</p>
OE5: Establecer una medición del Capital Social de adultos inmigrantes.	<p>H8: Los adultos inmigrantes tienen puntuaciones de Capital Social más bajas que los jóvenes.</p> <p>H9: Se dan diferencias en función de la nacionalidad de procedencia, obteniendo los ecuatorianos y los rumanos puntuaciones más elevadas que los marroquíes.</p>

CUADRO 2

Objetivos empíricos e hipótesis específicas (2/2)

Objetivos específicos	Hipótesis
<p>OE6: Establecer una medición del Capital Social de jóvenes sin pasado migratorio familiar reciente.</p>	<p>H10: Su posición socioeconómica viene determinada por la cantidad de recursos que tienen principalmente sus progenitores.</p> <p>H11: De los tres grupos analizados, este es el grupo con mayor nivel de Capital Social.</p> <p>H12: Otros aspectos como la identidad se dan en mayor medida en los adultos inmigrantes y en los jóvenes con pasado migratorio reciente.</p>
<p>OE7: Establecer una medición de los bienes/recursos que aporta cada uno de los grupos de relaciones más habituales.</p>	<p>H13: La familia directa (especialmente en los dos grupos de jóvenes) es quien más contribuye al Capital Social.</p> <p>H14: Amistades y vecinos aportan principalmente otro tipo de bienes/recursos no considerados Capital Social (afecto, identidad...).</p> <p>H15: Aquellas personas que tienen una relación de calidad con personas en posiciones socioeconómicas claramente superiores, tienen un acceso potencial a niveles de Capital Social más elevados.</p>
<p>OE8: Realizar propuestas para mejorar el índice sintético de medición del Capital Social.</p>	<p>H16: La propuesta de medición del Capital Social requiere de distintos ajustes que permitan una mayor calidad a la hora de elaborar categorías objetivas e introducir nuevos factores. La realización de una encuesta <i>ad hoc</i> permitirá futuros desarrollos de esta propuesta.</p>

2.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

Toda Tesis Doctoral es una investigación que requiere especificar el camino seguido, es decir: las preguntas que la orientan, las fases de la misma y, obviamente, el método de investigación (que se compone de la recogida de información, las técnicas de análisis y la forma de presentación o exposición de los resultados).

El campo de estudio está constituido por **jóvenes** (entre 18 y 29 años) que, teniendo o no la nacionalidad española, cuenten con un **pasado migratorio familiar reciente** (es decir, hijos de inmigrantes) y que residan desde hace un mínimo de 15 años en nuestro país¹¹.

Hemos considerado que este plazo establece la frontera para la construcción de un proyecto de enraizamiento; es decir, quienes permanecen durante al menos este tiempo en un país, residen durante un periodo suficiente como para que se puedan llevar a cabo procesos de acceso y acumulación de capital social a través de la construcción de un tejido relacional más o menos estable.

Además, dadas las edades a las que nos referimos, nos estaremos encontrando con jóvenes cuya identidad se verá probablemente orientada por dos “vectores” que ejercen fuerzas considerables (en sentidos si no opuestos, al menos sí relativamente contradictorios): llevar un elevado porcentaje de su vida en España por un lado y su origen familiar extranjero por otro.

Para poder identificar las variables dependientes e independientes, se ha establecido una comparativa entre quienes constituyen nuestro campo de estudio (Grupo 1), y otros dos grupos distintos con los que comparten características importantes pero se diferencian en aspectos significativos. En primer lugar, con el grupo de **adultos inmigrantes** residentes en España (Grupo 2) comparten procedencia cultural o, al menos, cierta herencia. Por su parte, con los **jóvenes españoles** de entre 18 y 29 años sin pasado migratorio familiar reciente (Grupo 3) comparten edad y en muchos casos nacionalidad.

Dadas las posibles diferencias que pueden derivarse de la nacionalidad (o del país de origen), nos hemos decantado por trabajar sobre tres concretas en función de la procedencia:

¹¹ De aquí en adelante nos referiremos a ellos como Grupo 1.

Ecuador, Rumanía y Marruecos¹². Por una parte, si analizamos los datos ofrecidos por el INE (datos del Padrón continuo a 1 de enero de 2014), observamos que los tres países mencionados son los que más personas aportan a las cifras totales de inmigrantes en España: Marruecos 774.549, Rumanía 726.142 y Ecuador 438.979.

Pero además de ser las nacionalidades más numerosas, nos interesan por contar (previsiblemente) con diferente capital social en función de sus idiomas de origen, de sus distintos tratamientos jurídicos, del desigual grado de aceptación cultural con el que cuentan en nuestro país y de las diferencias en el acceso al mercado laboral.

Las desemejanzas existentes ofrecen gran variedad de características que los hacen suficientemente representativos del total de inmigrantes¹³.

El cruce de Grupos y Subgrupos permite que entren en juego aspectos relativos a la apariencia, la edad, la identidad y la nacionalidad que configura a nuestro objeto de estudio (Grupo 1) como un grupo vinculado íntimamente a los otros dos, pero sin llegar a producirse una identificación plena; más bien al contrario, produciéndose una diferenciación que les obliga a encontrar su propia forma de identificarse o, en términos de identidad, a “transitar por tierra de nadie”.

Por último, se ha tenido en cuenta otra variable a la hora de establecer distintos análisis comparativos: el nivel socioeconómico. Para ello, se ha utilizado uno de los tres componentes del indicador AROPE¹⁴ utilizado por la UE. En concreto se ha empleado el componente de *Baja intensidad laboral* que engloba a aquellos hogares que trabajaron menos del 20% de su tiempo potencial de trabajo durante el año pasado. Además de las características señaladas anteriormente, resulta apropiado tener en cuenta la posición socioeconómica que se ocupa puesto que esta (previsiblemente) facilita un acceso a distinto (tipo y cantidad de) capital social. Por ello, hemos establecido dos umbrales específicos.

En primer lugar hemos optado por que sea el 40% (o menos) del tiempo potencial de trabajo durante el año pasado, el umbral que nos permita identificar aquellos hogares que

¹² A los que denominaremos Subgrupos.

¹³ Obviamente, no nos referimos a representatividad estadística sino a su valor característico en cuanto a tipología de perfiles.

¹⁴ En sus siglas en inglés *At Risk Of Poverty and/or Exclusion*. [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:At_risk_of_poverty_or_social_exclusion_\(ARPE\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:At_risk_of_poverty_or_social_exclusion_(ARPE)) acceso en 6 de agosto de 2015.

presumiblemente pueden tener dificultades económicas. Haber apostado por trabajar con el umbral del 20%, entendemos que habría producido una discriminación excesivamente restrictiva, es decir, únicamente habríamos diferenciado entre aquellos que tienen una gran probabilidad de encontrarse en pobreza severa y el resto de la población. Por este motivo hemos fijado un umbral algo más elevado tratando de discriminar a quienes (potencialmente) se encuentran en una situación de precariedad (vulnerabilidad, pobreza relativa o pobreza severa)¹⁵.

En segundo lugar, hemos querido seleccionar también hogares con una situación por encima de la que Eurostat considera intermedia (es decir, que supere, al menos el 50% de su tiempo potencial de trabajo durante el año pasado). Entendemos que este umbral nos permitirá (sin buscar necesariamente posiciones excesivamente elevadas) acceder a población con una cierta seguridad económica.

Para ello, se ha utilizado la siguiente tabla en función del número de adultos con capacidad de trabajar que componen el hogar, empleando dos baremos: baja y media intensidad laboral. Para la identificación de las tipologías concretas, hemos recurrido al cómputo de horas mensuales trabajadas de media a lo largo de los últimos 4 meses, dado que la propia UE establece este periodo de tiempo como suficientemente representativo de la dinámica laboral de un hogar.

TABLA 1
Estimación de horas trabajadas en hogares con baja o media intensidad laboral

Baja intensidad laboral (40% o menos)	1 adulto	2 adultos	3 adultos	4 adultos	5 adultos
Nº de horas/año trabajadas	568	1.136	1.704	2.272	2.840
Nº de horas/mes trabajadas	48	94	142	190	236
Media intensidad laboral (50% o más)	1 adulto	2 adultos	3 adultos	4 adultos	5 adultos
Nº de horas/año trabajadas	711	1.422	2.133	2.844	3.555
Nº de horas/mes trabajadas	59	119	178	237	296

Fuente: Elaboración propia.

¹⁵ Solamente a través de la realización del ejercicio práctico, podremos afinar en el establecimiento de un umbral que realmente discrimine las categorías perseguidas. Un umbral que tal y como está definido plantea varias dudas y que, probablemente requiera ser complementado con otros indicadores. Este trabajo de mejora del diseño inicial se realizará tras la medición.

Teniendo en cuenta todas las variables mencionadas, al diseñar el trabajo de campo, elaboramos la siguiente tabla de entrevistas a realizar¹⁶:

CUADRO 3
Estimación de entrevistas a realizar

Grupo	Subgrupo	Baja intensidad laboral	Media-alta intensidad laboral
Grupo 1 De 18 a 29 años. Inmigrante o español con pasado migratorio familiar reciente.	1.1 Ecuador	2 – 3 entrevistas	2 – 3 entrevistas
	1.2 Marruecos	2 – 3 entrevistas	2 – 3 entrevistas
	1.3 Rumanía	2 – 3 entrevistas	2 – 3 entrevistas
Grupo 2 Adulto. Inmigrante.	2.1 Ecuador	2 – 3 entrevistas	2 – 3 entrevistas
	2.2 Marruecos	2 – 3 entrevistas	2 – 3 entrevistas
	2.3 Rumanía	2 – 3 entrevistas	2 – 3 entrevistas
Grupo 3 De 18 a 29 años. Español sin pasado migratorio familiar reciente.	-	2 – 3 entrevistas	2 – 3 entrevistas

Fuente: Elaboración propia.

De ellas, se consiguieron realizar con una calidad suficiente **33 entrevistas**¹⁷:

- 13 al Grupo 1, 14 al Grupo 2 y 6 al Grupo 3;
- 8 relativas a Ecuador, 9 a Marruecos y 10 a Rumanía;
- 18 a varones y 15 a mujeres;
- 18 con Baja intensidad laboral y 15 con Media-alta.

Las entrevistas se han distribuido de la siguiente forma:

¹⁶ Es necesario señalar que la información obtenida *ad hoc* para esta Tesis se ha visto complementada con la existencia de otras fuentes estadísticas entre las que debemos destacar una encuesta realizada por la Fundación FOESSA (*Encuesta Creciendo entre Extraños 2010*) realizada a familias de inmigrantes residentes en España y procedentes de Ecuador, Marruecos y Rumanía. Ver epígrafe 8.4 del *Capítulo 8: Anexos Metodológicos*.

¹⁷ Se realizaron 3 entrevistas más (correspondientes a los grupos 1.1, 1.2 y 2.1) que fueron descartadas dada la insuficiente calidad de las **mismas**. El motivo del descarte fue la escasa información aportada por parte de las personas entrevistadas (respuestas superficiales o con monosílabos, falta de motivación del entrevistado, negación a abordar determinadas cuestiones fundamentales...). En cualquier caso, esta carencia informativa puede deberse a limitaciones del entrevistador en la preparación o ejecución del proceso.

CUADRO 4
Entrevistas realizadas

Grupo	Subgrupo	Baja intensidad laboral	Media-alta intensidad laboral
Grupo 1 De 18 a 29 años. Inmigrante o español con pasado migratorio familiar reciente.	1.1 Ecuador	E07 (M) E22 (V)	E27 (M) E30 (V)
	1.2 Marruecos	E17 (V) E20 (M)	E04 (M) E33 (V)
	1.3 Rumanía	E02 (M) E09 (M) E23(V)	E16 (V) E29 (M)
Grupo 2 Adulto. Inmigrante.	2.1 Ecuador	E15 (V) E25 (M)	E11 (M) E12 (M)
	2.2 Marruecos	E13 (M) E18 (M) E19 (V)	E14 (V) E21 (V)
	2.3 Rumanía	E01 (M) E08 (M) E24 (M)	E05 (V) E10 (V)
Grupo 3 De 18 a 29 años. Español sin pasado migratorio familiar reciente.	-	E26 (V) E28 (M) E31 (M)	E03 (V) E06 (M) E32 (V)

Fuente: Elaboración propia.

Por último, cabe destacar que para mejorar la comparativa, se han entrevistados a personas que tenían relación de parentesco entre sí. Dado que uno de los objetivos pretendidos es la comparación del capital social con el que cuentan adultos inmigrantes y jóvenes con pasado familiar migratorio reciente, hemos querido buscar a personas que compartieran la mayor parte de las variables que consideramos independientes para aislar el efecto de aquellas que realmente nos interesan. Contar con progenitores e hijos nos ha permitido realizar esta tarea con mayor calidad. Así:

CUADRO 5
Relación de parentesco entre entrevistados

Progenitor	Hijo/a
E01	E02
E08	E09
E19	E17
E24	E23
E25	E22

Fuente: Elaboración propia.

2.3.1. Técnicas de investigación.

Las técnicas utilizadas a lo largo de la presente Tesis Doctoral han sido: la revisión bibliográfica y la entrevista en profundidad¹⁸.

a) *Revisión bibliográfica:*

La Real Academia Española¹⁹ señala que revisar es “*ver con atención y cuidado o someter algo a nuevo examen para corregirlo, enmendarlo o repararlo*”. Se trata por tanto de un ejercicio de búsqueda ordenada a través de la cual se accede a información relevante, la cual debe ser capaz de dar respuesta a una cuestión elaborada previamente.

Son muchos los objetivos que puede perseguir cualquier artículo de revisión tal y como señalan Guirao-Goris, Olmedo y Ferrer²⁰:

CUADRO 6
Objetivos del artículo de revisión

Objetivos
Resumir información sobre un tema o problema
Identificar los aspectos relevantes conocidos, los desconocidos y los controvertidos sobre el tema revisado
Identificar las aproximaciones teóricas elaboradas sobre el tema
Conocer las aproximaciones metodológicas al estudio del tema
Identificar las variables asociadas al estudio del tema
Proporcionar información amplia sobre un tema
Ahorrar tiempo y esfuerzo en la lectura de documentos primarios
Ayudar al lector a preparar comunicaciones, clases, protocolos
Contribuir a superar las barreras idiomáticas
Discutir críticamente conclusiones contradictorias procedentes de diferentes estudios
Mostrar la evidencia disponible
Dar respuestas a nuevas preguntas
Sugerir aspectos o temas de investigación

Fuente: GUIRAO-GORIS, J. OLMEDO, A. y FERRER, E. (2008)

¹⁸ Cabe destacar a este respecto que no se incluye la encuesta como técnica empleada por no haberse llevado a cabo de forma específica ninguna para este proyecto. Ahora bien, a lo largo del mismo, en multitud de ocasiones, se ha trabajado en la explotación estadística y en el análisis de diferentes bases de datos.

¹⁹ www.rae.es

²⁰ GUIRAO-GORIS, J. OLMEDO, A. y FERRER, E. (2008): “El artículo de revisión” en *Revista Iberoamericana de enfermería comunitaria N° 1, Vol. 1.* Asociación de Enfermería Comunitaria.

Para la elaboración de los capítulos 3, 4 y 5 de la presente Tesis se han trabajado más de un centenar de referencias bibliográficas sobre capital social, pobreza, exclusión social y migraciones²¹.

b) Entrevistas en profundidad.

En el ámbito de la investigación, la entrevista es una conversación entre dos personas (entrevistador e informante), “*dirigida y registrada por el entrevistador con el propósito de favorecer la producción de un discurso conversacional, continuo y con una cierta línea argumental - no fragmentado, segmentado, precodificado y cerrado por un cuestionario previo - del entrevistado sobre un tema definido en el marco de una investigación*”²².

Es, por tanto, “*una narración conversacional, creada conjuntamente por el entrevistador y el entrevistado que contienen un conjunto interrelacionado de estructura que la definen como objeto de estudio*”²³.

Cabe destacar que, a diferencia de otro tipo de técnicas, en la entrevista, tanto el entrevistador como el entrevistado cuentan con expectativas explícitas: el entrevistador escucha al entrevistado y trata de que se exprese mientras asume la gestión de la conversación. Por su parte, el entrevistado elige libremente aquellos aspectos o matices dentro del amplio abanico que, los temas (propuestos por el entrevistador) ofrecen. Desde su propia realidad en un sentido amplio (social, cultural, emocional...).

Son muchas las ventajas que, a priori, ofrece la entrevista en profundidad tal y como señala Valles:

²¹ A pesar de la riqueza de los textos trabajados, es importante señalar que el desarrollo de 7 entrevistas en profundidad a expertos ha resultado de gran valía de cara a orientar el proceso de sistematización, búsqueda y análisis de dichas referencias.

²² ALONSO, L. E. (2007). “Sujetos y Discurso: el lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa” en DELGADO, J. M. y GUTIÉRREZ, J. M (coords.): *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales*. Madrid: Editorial Síntesis.

²³ *Ibíd.*

CUADRO 7

Ventajas y limitaciones del uso de entrevistas en profundidad

Ventajas	Limitaciones
<ol style="list-style-type: none"> 1. Estilo abierto que permite obtener gran riqueza informativa: intensiva, de carácter holístico o contextualizada. 2. Oportunidad de clarificación y seguimiento de preguntas y respuestas e (incluso) indagación por derroteros no previstos. 3. Generar en la fase inicial puntos de vista, enfoques, hipótesis y otras orientaciones. Diligencia y economía. 4. Contraste o contrapunto cualitativo de resultados obtenidos mediante procesos cuantitativos. 5. Facilidad de comprensión de los mismos. 6. Accesibilidad a información difícil de observar. 7. Preferible por su intimidad y comodidad. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Factor tiempo (aunque con matices – ver ventaja 3) 2. Problemas potenciales de reactividad, fiabilidad, validez. 3. Falta de observación directa o participada. 4. Carencia de las ventajas de la interacción grupal.

Fuente: Elaboración propia a partir de VALLES (1997)

Es precisamente esto lo que hace que la entrevista sea una técnica privilegiada para obtener una riqueza informativa (amplia, personal, contextualizada, holística...) que no solo conlleva información estática y puntual sino (especialmente) la construcción de uno o varios discursos.

Son precisamente las ventajas expuestas las que han hecho que nos decantemos (de forma prioritaria, aunque no exclusiva) por el uso de las entrevistas en profundidad como la técnica más adecuada para nuestro proyecto de investigación, pues su carácter más abierto y flexible (en comparación con otras técnicas) nos ha pretermitido caracterizar tipologías concretas y elaborar un relato. Y aunque perseguimos también el objetivo de la medición, esta se llevará a cabo en coherencia con la conceptualización (y viceversa) para la que la experiencia y vivencia del entrevistado son cruciales, pues nos adentramos en el mundo relacional pero también en el ámbito de las costumbres, la cultura, las expectativas, la forma de pensar y de actuar.

Valles establece cuatro modalidades principales, las tres primeras consideradas dentro de las técnicas cualitativas y la última “*a caballo entre éstas y las cuantitativas*”²⁴:

²⁴ VALLES, M. (1997): *Técnicas cualitativas de Investigación Social: Reflexión, metodología y práctica profesional*. Madrid: Editorial Síntesis S.A.

- La entrevista conversacional informal.
- La entrevista basada en un guion.
- La entrevista estandarizada abierta.
- La entrevista estandarizada cerrada.

En nuestro caso concreto, tanto en el caso de los expertos (7 entrevistas) como en el de la población que configura nuestro campo de estudio (33 entrevistas), nos decantamos por entrevistas basadas en un guion. Si bien el segundo grupo de entrevistas se ha detallado en el epígrafe anterior (ver CUADRO 4), a continuación se ofrecen los perfiles de los expertos entrevistados:

CUADRO 8
Expertos entrevistados

Código	Referencia académica o profesional
EXP-1	Director del Instituto Universitario de la Familia. Universidad Pontificia de Comillas. Experto en Capital social, pobreza y exclusión social.
EXP-2	Sociólogo y miembro del Comité Técnico de la Fundación FOESSA. Experto en pobreza y exclusión social.
EXP-3	Profesor Titular de Sociología. Universidad del País Vasco. Experto en Capital social e inmigración.
EXP-4	Profesor Titular de Sociología de la Universidad de Valencia. Experto en Capital social, pobreza y exclusión social.
EXP-5	Profesor Titular de la Universidad Pontificia de Salamanca. Experto en exclusión social. Experto en pobreza, exclusión social y políticas sociales.
EXP-6	Profesor Titular del Departamento de Trabajo Social de la Universidad Pública de Navarra. Experto en pobreza, exclusión social y políticas sociales.
EXP-7	Profesora Titular del Departamento de Economía de la Universidad de Alcalá de Henares. Experta en inmigración y políticas sociales.

Fuente: Elaboración propia

2.3.2. Análisis de datos.

Tanto en el proceso de trabajo con las bases de datos (explotación mediante el programa estadístico SPSS), como en el de carácter cualitativo (entrevistas en profundidad), se ha llevado a cabo un trabajo minucioso de análisis que nos ha permitido, no solo realizar

una descripción de la realidad objeto de estudio, sino proceder a la confirmación o no de las hipótesis planteadas.

Además, se ha elaborado de una serie de conclusiones y recomendaciones/propuestas, tanto de carácter general como específico, que pretenden aportar elementos para la comprensión del capital social. En concreto en la población inmigrante (o con un pasado migratorio familiar reciente) que reside en España; como factor de movilidad socioeconómica y bajo una perspectiva en favor de la integración y del desarrollo social.

2.3.3. Fases de la investigación.

FASE I: Revisión bibliográfica para la realización de una propuesta conceptual de capital social.

- Selección y estudio de documentación bibliográfica para la elaboración del marco teórico de la investigación, el diseño de objetivos e hipótesis.
- Elaboración conceptual del capital social. Propuesta de medición.

FASE II: Elaboración de instrumentos de recogida de datos y preparación de las técnicas.

- Preparación de los guiones de las entrevistas en profundidad para expertos.
- Selección de fuentes secundarias a explotar.
- Preparación de los guiones de las entrevistas en profundidad para la población diana (jóvenes con pasado migratorio, jóvenes sin pasado migratorio, adultos inmigrantes).

FASE III: Trabajo de campo y recogida de información.

- Realización de las entrevistas en profundidad a expertos.
- Formación de entrevistadores.

- Explotación de fuentes estadísticas seleccionadas.
- Realización de las entrevistas en profundidad a la población diana.

FASE IV: Análisis de datos.

- Análisis de los datos obtenidos en las entrevistas en profundidad a expertos.
- Análisis de los datos obtenidos en las explotaciones estadísticas.
- Análisis de los datos obtenidos en las entrevistas en profundidad a población diana.

FASE V: Conclusiones, propuestas y elaboración del documento final.

- Elaboración de conclusiones.
- Planteamiento de propuestas.
- Elaboración del documento final.

3. MARCO TEÓRICO

3.1. RECORRIDO HISTÓRICO: UN CONCEPTO, TRES PERSPECTIVAS.

Resulta complicado encontrar la primera referencia que nos sitúe ante alguno de los muchos contenidos que posteriormente se han vinculado al término capital social. Determinados elementos que están en la base del concepto – como “el gobierno de la comunidad” y el valor añadido que éste conlleva – ya fueron señalados por filósofos desde la Antigüedad hasta el siglo XVIII, de Aristóteles a Santo Tomás de Aquino pasando por Edmund Burke²⁵.

Desde finales del XIX, los padres de la Sociología se han adentrado en debates que también se encuentran en la raíz del capital social, o al menos de alguna de sus acepciones. La importancia de la participación democrática y de las relaciones sociales y de la comunidad, frente al individualismo de las sociedades modernas, han sido recogido en la obras de Toqueville, Durkheim, Weber, Tönnies o Simmel.

A pesar de que la primera referencia directa al “capital social” en la escuela y la sociedad la podemos encontrar en John Dewey en 1899, este no ofreció definición alguna²⁶. Por ello, la mayoría de los expertos²⁷ reconocen a Lyda J. Hanifan como el primero que hizo uso expreso del término (1916) a través de uno de sus trabajos en los que afirmaba que los graves problemas sociales, económicos y políticos de algunas comunidades que conocía bien, sólo podían resolverse fortaleciendo las redes de solidaridad entre sus ciudadanos. Es decir, que el desempeño de las escuelas locales podía mejorarse a partir de “*aquellas sustancias tangibles que cuentan más en la vida diaria de las personas: específicamente buena voluntad, compañerismo, empatía, y el encuentro social entre individuos y familias que construyen una unidad social...*”²⁸.

Para Hanifan, el capital social es todo aquello que destruye el aislamiento (consecuencia de la pérdida de determinadas costumbres de camaradería y compromiso

²⁵ BOLÍVAR, G.A. y ELIZALDE, A. (2011): “Capital Social y Capital”, en *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana*, N° 29, 2011, pp. 7 – 16.

²⁶ RAMÍREZ PLASENCIA, J. (2005): “Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam”, en *Acta Republicana. Política y Sociedad*, N° 4, pp. 21 – 36.

²⁷ Cfr. PUTNAM, R.D. (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg y FORNI, P. et al. (2004): *¿Qué es el Capital Social y cómo analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza? Research Report N° 35*. East Lansing, MI: Julian Samora Research Institute. Michigan State University.

<http://www.jsri.msu.edu/upload/research-reports/r35.pdf> acceso en 13 de julio de 2013.

²⁸ HANIFAN, L.J. (1916): “The rural school community center” en *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, N° 67, pp. 130 – 138.

cívico propio de las antiguas comunidades rurales): “*Abandonado a sí mismo, el individuo es asocialmente un ser indefenso [...] pero si entra en contacto con sus vecinos, y estos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y producir unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad*”²⁹.

A pesar de ser considerado el precursor del término, y tal y como señala Putnam “*su invención conceptual no fue objeto de ninguna atención por parte de otros monetaristas sociales y desapareció sin dejar rastro*”³⁰.

Desde mediados del siglo XX nos encontramos con diferentes referencias al término que se concretan en la afiliación a clubes, asociaciones o a espacios de vecindad como mecanismos de mejora económica (John Seeley en 1960, Jacobs en 1961, Ulf Hannerz en 1969, Glenn C. Loury en 1977)³¹.

Ahora bien, es a partir de la década de los 80 cuando el desarrollo y la publicación de diferentes estudios contribuyen a popularizar el concepto. Entre ellos destacan los llevados a cabo por autores como Bourdieu, Coleman, Fukuyama, Narayan y Pritchett, Portes, Putnam y Woolcock. Las aportaciones realizadas por ellos se podrían enmarcar en tres líneas diferenciadas (aunque conectadas entre sí). Si bien las tres se construyen a partir de elementos de orden *macro* y *micro*, se diferencian en su sentido último, ya que el uso instrumental y la aplicabilidad de cada una de ellas difieren claramente.

3.1.1. Bourdieu: *Dime con quién andas y te diré a qué tienes acceso*

Debemos esperar hasta 1985 para encontrar el desarrollo de una teoría sobre el capital social, que vaya más allá de su escueta definición y de su aplicación a situaciones

²⁹ PUTNAM, R.D. (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.

³⁰ *Ibíd.*

³¹ Cfr. OSTROM, E. Y AHN, T.K. (2003): “Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva”, en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 65, Nº 1, pp. 155 – 233. PUTNAM, R.D. (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg y GARCÍA FERRNADO, M. (2008): “El capital social como variable sociológica y el espíritu del capitalismo”, en MEIL LANDWERLIN, G; y TORRES ALBERO, C. (coords), *Sociología y realidad social. Libro homenaje a Miguel Beltrán Villalva*. Madrid: Centro de investigaciones Sociológicas.

muy concretas. Así, Pierre Bourdieu lo definió como: “...*the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition--or in other words, to membership in a group*”³².

Bourdieu enmarca este concepto de manera instrumental puesto que su análisis se centra en las oportunidades y los beneficios obtenidos a partir de la participación en determinados grupos y, por tanto, en la posibilidad de construir relaciones con el único objeto de acceder a los mismos. Es decir, establece una dimensión conformada por dos variables que tienen vinculación directa con los **mecanismos de diferenciación social y la reproducción de clases**: las relaciones y el monto y la calidad de los recursos a los que estas dan acceso. De alguna forma, el capital social permite a Bourdieu explicar el motivo por el cual dos personas con “cantidades equivalentes” de capital económico y de capital cultural obtienen (o al menos tienen acceso) a distintos recursos y a distintos beneficios.

Este capital está estrechamente relacionado con el capital económico y con el cultural, pero no depende unívocamente de estos. Se crea en el acumulado de recursos potenciales o actuales, procedentes de la pertenencia a una red duradera de relaciones (más o menos institucionalizadas) de conocimiento y reconocimiento mutuo.

Al profundizar en el sentido de este término, vamos incorporando nuevas variables explicativas: **estabilidad de las relaciones, institucionalización de las mismas y reconocimiento mutuo**. Es decir, para Bourdieu, los distintos recursos se concentran en grupos diferentes, y en función de los grupos a los que pertenecemos, podremos acceder a unos u otros recursos.

Sin duda alguna, para Bourdieu la idea de capital social está íntimamente relacionada con la noción de clase social. El hecho de que existan grupos con distinta cantidad (y calidad) de capital social, refuerza esta idea. Y en la medida en la que la distribución de capital social en el seno de una sociedad es desigual entre los grupos que la conforman, se crean y refuerzan relaciones sociales asimétricas³³.

³² BOURDIEU, P. (1985): “The forms of capital” en RICHARDSON, J.G. (comp.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood Press.

³³ REQUENA, F. (coord.) (2008): *Redes sociales y sociedad civil*. Madrid: CIS.

Y esta desigualdad conlleva inexorablemente diferenciación social, porque es importante recordar que el concepto de relaciones que maneja el sociólogo francés no se refiere al contacto puntual con personas vinculadas a unos u otros grupos, sino a la participación directa en ellos. No se trata de la red de conocidos con los que se mantiene una cierta reciprocidad, sino de **una red que es capaz de movilizar recursos**. Una red que adopta rasgos distintivos diferenciadores de otras redes a partir de determinados actos de institucionalización³⁴. Es decir, para formar parte de ella, debe existir un proceso de aceptación (conocimiento y reconocimiento, en palabras de Bourdieu) que autorice la participación. O que la impida, excluyendo así a quienes no son merecedores de formar parte del grupo en cuestión. De ahí que valores como la honorabilidad, la respetabilidad y la confianza sean requisitos previos imprescindibles que a su vez se convierten en consecuencias, ya que dichos grupos aportan también honorabilidad, respetabilidad y confianza a sus miembros por el mero hecho de pertenecer a ellos.

El valor del capital económico y del capital cultural como mecanismos de movilidad social no necesita demasiadas explicaciones. Por su parte, con el capital social no sucede lo mismo. En primer lugar porque tanto el capital económico como el cultural son propiedad de las personas mientras que el capital social requiere la existencia de un grupo.

En segundo lugar, porque en términos de bienes o beneficios, el capital social puede ser portador – como ya hemos señalado – de aquellos que hacen referencia al reconocimiento social (honorabilidad, respetabilidad, virtud...). Atributos cuyo valor es poco duradero y poco consistente si no se moviliza rápidamente. El prestigio no tiene establecido ningún valor de intercambio en parámetros monetarios. Ahora bien, es un poderosísimo recurso que permite acceder a información privilegiada, oportunidades, contacto con expertos cualificados... Es decir, **el capital social es un capital de accesos a los otros capitales. Y el volumen del mismo dependerá del volumen de capital económico o de capital cultural que posee un grupo**, o lo que es lo mismo, del que posee cada uno de los miembros del mismo. Así, el factor determinante a la hora de medir – si esto pudiera hacerse – el capital social al alcance de un individuo no depende de la cantidad de relaciones que posee, sino de **en qué espacios se relaciona tras haber sido reconocido como miembro**.

³⁴ Junto a esta, encontramos otra serie características que hacen que cada red social sea más o menos propensa a la movilización de recursos: REQUENA, F. (1989): “El concepto de red social” en *REIS*, n° 48. Madrid: CIS.

Ahora bien, para Bourdieu, existen al menos dos características que comparten el capital social con el económico y el cultural: la primera es que la familia es un lugar privilegiado de acumulación y transmisión. La segunda que, como el resto de capitales, el social también requiere una estrategia de inversión (en tiempos, energías...), pues la pertenencia a un grupo y el mantenimiento dentro del mismo a través de la participación, implican una inversión que lleva aparejado unos costes.

A pesar de la aportación que supuso la teoría del capital social elaborada por Bourdieu, sus trabajos en este sentido han sido prácticamente ignorados, o al menos no tomados en consideración como referencias fundamentales sobre el tema. Probablemente porque dichas aportaciones no fueron consideradas totalmente novedosas por estar recogidas en las teorías marxistas de clases sociales. Si bien Bourdieu propone un constructo teórico explicativo, su concepto de capital social puede ser considerado como una aplicación concreta - vinculada al ámbito relacional - de dichas teorías.

3.1.2. Coleman: *Hoy por ti, mañana por mí*

Es en 1988 cuando el sociólogo norteamericano James S. Coleman desarrolla una nueva teoría sobre el capital social la cual marcaría una línea de interpretación reconocida y secundada por muchos investigadores³⁵.

Su aportación fundamental al concepto radica en hacer **una definición amplia del mismo, sin circunscribirse a un único aspecto de las relaciones**. Coleman se refiere indistintamente a las relaciones sociales, a la estructura social y a las organizaciones, de manera que **sitúa el capital social en casi cualquier ámbito de las estructuras socio-relacionales** (desde los vínculos interpersonales hasta estructuras *macro* de alcance nacional).

Esta amplitud conceptual queda fijada a partir de dos variables concretas: por un lado, las relaciones y los vínculos sociales; por otro, las normas y su aplicación (expectativas, confianza depositada en las relaciones, consecuencias derivadas del no cumplimiento de las normas, reciprocidad...).

³⁵ COLEMAN, J. (1988): "Social capital in the creation of human capital", *American Journal of Sociology*, Nº 94, pp. 95 – 120.

La idea fundamental que está en el trasfondo de la teoría de Coleman es que el capital social se configura a partir del valor de todos los elementos de la estructura social que los individuos pueden utilizar como recursos para sus propios intereses. Es decir, **allí donde existe una estructura relacional integrada por personas que se coordinan para el desarrollo de una acción colectiva, se genera capital social**. O dicho de otra forma, se posibilita gracias a este la consecución de determinados objetivos personales que no serían posibles en ausencia de estas relaciones:

“Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that in its absence would not be possible [...] For example, a group within which there is extensive trust worthiness and extensive trust is able to accomplish much more than a comparable group without that trustworthiness and trust”³⁶.

En el preciso instante en el que una persona hace algo por otro, seguro de recibir un trato recíproco por parte de este, se está generando capital social, pues con ello se configura un tipo de relación que comprende expectativas (por parte de quien hizo el favor) y obligaciones (de no romper la confianza recibida por la otra parte).

El establecimiento y la interiorización de unas normas adecuadas por parte de los miembros que integran una estructura concreta, exige el desarrollo de conductas apropiadas, de manera que el intercambio de favores genera un justificante del crédito concedido. Lo cual asegura la devolución del mismo.

El *Homo œconomicus* se mantiene en la teoría de Coleman, pues cada individuo vela por sus propios intereses. **Pero se incorpora la importancia del contexto, de las reglas y las obligaciones que gobiernan las estructuras colectivas**. Por la búsqueda del propio bien se deben cumplir con las obligaciones respecto a los demás, pues esto, para Coleman es la base del capital social generado (colectiva y relacionalmente) y accesible (individualmente). De alguna forma, lo individual se nutre de la dependencia de los demás, pues sin ésta, el capital social se destruiría. Por su parte, la existencia de vínculos suficientes sirve para la creación de más cantidad de capital social. Lejos de las preocupaciones expresadas por los autores de finales del XIX y principios del XX, las sociedades actuales están caracterizadas

³⁶ *Ibíd.*

por un elevadísimo grado de interdependencia ya que los intereses de cada uno dependen siempre de otros:

“...individuals do not act independently, goals are not independently arrived at, and interests are not wholly selfish”³⁷.

Coleman acepta que toda relación y estructura de la vida social puede generar capital social; ahora bien, existen ciertas estructuras que cumplen mejor esta función que otras³⁸:

- Aquellas en la que se combinan obligaciones y expectativas.
- Las que cuentan con un elevado potencial de información inherente a las relaciones sociales.
- Las que establecen normas y sanciones efectivas.
- Las relaciones de autoridad.
- Las organizaciones sociales apropiables para otros fines.
- Las organizaciones intencionales.

Al igual que para Bourdieu, las relaciones sociales difusas (sin algún grado de institucionalización o de adscripción estructural), no son generadoras de capital social. Y en este sentido, ambos planteamientos se acercan³⁹. Ahora bien, también es posible encontrar la perspectiva de Coleman cierta proximidad con lo expuesto por Robert Putnam, dado que – como veremos a continuación – ambos señalan diferencias entre el capital social y las otras formas de capitales, pues del primero no solo se benefician aquellos que invierten directamente en la generación de este tipo de capital. Esto nos acerca en ambos autores al concepto de capital social entendido como bien público.

³⁷ COLEMAN, J. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.

³⁸ RAMÍREZ PLASENCIA, J. (2005): “Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam”, en *Acta Republicana. Política y Sociedad*, N° 4, pp. 21 – 36.

³⁹ Para la generación de capital social, para Bourdieu se requiere un mayor grado de institucionalización que para Coleman, pues los grupos generadores de este tipo de capital exigen procesos (ritos) que oficialicen la admisión y pertenencia de nuevos miembros.

3.1.3. Putnam y Fukuyama: *Todos para una (la comunidad), y una para todos.*

Robert D. Putnam, sociólogo y politólogo estadounidense, representa la línea de trabajo relativo al capital social que - en la actualidad - cuenta con más adeptos en el mundo académico.

En sus trabajos, **el capital social aparece como un atributo de las comunidades** (no tanto como un recurso de carácter individual, aunque de él se beneficien los individuos). Con este término se refiere a “...*aspectos de la organización social tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada*⁴⁰”.

La propuesta que hace Putnam se orienta **al análisis de la cooperación dentro de la comunidad** y para ello estudia aquellos factores que influyen en explicar los motivos por los que algunos gobiernos democráticos tienen éxito o fracasan. No tanto en función de la riqueza con la que cuentan, sino del **desempeño institucional de sus gobiernos y especialmente de la comunidad cívica** que logran construir.

Tres cuestiones fundamentales – la confianza y la reciprocidad, las redes sociales, y el compromiso cívico comunitario – logran explicar “*por qué ciertas comunidades alcanzan mayores niveles de desarrollo económico y democrático que otras*”⁴¹.

Entre ellas se produce una retroalimentación que impide su análisis desagregado e incluso distinguir dónde comienza la primera y termina la siguiente:

- a. **Confianza y reciprocidad**: para Putnam, las estrategias de cooperación que se desarrollan en determinados contextos no se basan en una confianza ciega, sino en **la convicción de que ésta es recíproca**, lo que permite predecir cómo van a actuar aquellos que son merecedores de la misma. A través de los mecanismos de reciprocidad (esperables) se generan niveles de confianza que van más allá del individuo y de su contexto más próximo.

Pero para ello, las redes deben ser relativamente densas, ya que solo así se garantiza la existencia de un sistema ordenado de normas y de sanciones. Ahora bien, esto no es

⁴⁰ PUTNAM, R.D. et al. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

⁴¹ *Ibíd.*

contradictorio con la importancia de otro tipo de relaciones. Si bien es Mark Granovetter quien plantea en 1973 la diferencia entre lazos fuertes y lazos débiles en función de dos variables (grado de interrelación y frecuencia)⁴², Putnam asume en su teoría de capital social dicha distinción. Y en base a esta diferenciación, señala la importancia de los lazos débiles como garantes de un nivel elevado de reciprocidad generalizada. Para la consecución de determinados beneficios, los lazos débiles son para Granovetter (y también para Putnam) más eficaces que los fuertes, pues a partir de estos se incrementa el nivel de **conectividad social**. Es decir, la reciprocidad existente en este tipo de relaciones debe ser *generalizada (o difusa)*⁴³, pues la que Putnam denomina como *específica (o equilibrada)* hace referencia al intercambio concreto de bienes de valor equivalente, mientras que la generalizada “*supone relaciones continuas de intercambio donde la retribución no es inmediata ni equivalente en el corto plazo*”⁴⁴. Dicho de otra forma:

*“Una sociedad caracterizada por la reciprocidad generalizada es más eficiente que otra desconfiada, por la misma razón que la eficiencia del dinero es mayor que la del trueque. Si no tenemos que compensar cada intercambio al instante, podremos realizar muchas más cosas. La fiabilidad es lubricante de la vida social”*⁴⁵.

De esta forma, la confianza (nutriente indispensable para la reciprocidad) se transforma en honestidad y reputación, las cuales deben preservarse frente a la amenaza de un posible castigo que desprestigie al infractor ante el resto de miembros de la comunidad. Es aquí donde Putnam conecta parcialmente con la teoría de capital social elaborada por Bourdieu, ya que lo que está en juego va más allá de las ventajas momentáneas (o de aquellos beneficios a los que individualmente no se podría aspirar, según Coleman). Lo

⁴² GRANOVETTER, M.S. (1973): “The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, Nº 6, pp. 1360 – 1380.

⁴³ PUTNAM, R.D. et al. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

⁴⁴ RAMÍREZ PLASENCIA, J. (2005): “Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam”, en *Acta Republicana. Política y Sociedad*, Nº 4, pp. 21 – 36.

⁴⁵ PUTNAM, R.D. (2002): *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad Norteamericana*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.

que está en juego es la honorabilidad, es decir, la credibilidad, la confianza y la reputación concedida por el resto de miembros de la comunidad⁴⁶.

Es en el término **confianza** donde las tesis de Putnam coinciden claramente a las defendidas años más tarde por Francis Fukuyama, el cual, en 1995 publica una de sus obras más reconocidas: *Trust: Social Virtues and Creation of Prosperity*⁴⁷. Para él, “*el bienestar de una nación, así como su habilidad para competir, está condicionado por una característica sencilla y persistente: el nivel de confianza inherente a una sociedad*”⁴⁸. Las economías prósperas se forman – entre otros elementos destacados – a partir de la capacidad de asociarse o de formar estructuras intermedias. La confianza es un mecanismo fundamental en la creación de capital social, y éste es entendido principalmente con el objetivo de facilitar un mejor funcionamiento de las estructuras productivas en las naciones. Fukuyama vincula el desarrollo económico de algunas naciones con la existencia de elevados niveles de confianza generalizada:

*“As economists argue, the ability to form organizations depends on institutions like property rights, contracts, and a system of commercial law. But it also depends on a prior sense of moral community, that is, an unwritten set of ethical rules or norms that serve as the basis of social trust. Trust can dramatically reduce what economists call transaction costs—costs of negotiation, enforcement, and the like—and makes possible certain efficient forms of economic organization that otherwise would be encumbered by extensive rules, contracts, litigation, and bureaucracy”*⁴⁹.

A pesar de que Fukuyama cita expresamente a Coleman como creador del término capital social, su teoría se vincula claramente a los planteamientos de Putnam, ya que los construye sobre los conceptos de confianza, capacidad asociativa, cooperación y desarrollo económico.

⁴⁶ Para Putnam, junto con la elevada densidad de las redes, se debe dar otra característica para crear capital social: la horizontalidad; es decir, la equivalencia de status y de poder entre los agentes. RAMÍREZ PLASENCIA, J. (2005): “Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam”, en *Acta Republicana. Política y Sociedad*, Nº 4, pp. 21 – 36.

⁴⁷ FUKUYAMA, F. (1995a): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: The Free Press Paperbacks.

⁴⁸ *Ibíd.*

⁴⁹ FUKUYAMA, F. (1995b): “Social Capital and the Global Economy: A Redrawn Map of the World”, en *Foreign Affairs*, Nº 74, pp. 89 – 103.

“The reasons for these differences in industrial structure have less to do with level of development than with a key cultural characteristic, what the sociologist James Coleman has labeled social capital—that is, the component of human capital that allows members of a given society to trust one another and cooperate in the formation of new groups and associations”⁵⁰.

b. **Redes sociales:** Para el sociólogo Nan Lin cuatro son los factores por los que un individuo se ve recompensado al invertir en las redes sociales⁵¹:

- Primero, porque facilitan un flujo considerable de información: aquellas redes situadas en lugares estratégicos o posiciones jerárquicas pueden proporcionar a un individuo información útil acerca de las oportunidades y opciones que, de otra forma no estarían disponibles para él.
- En segundo lugar, estos lazos sociales pueden influir en los agentes que juegan un papel importante en la toma de decisiones.
- En tercer lugar, los lazos sociales pueden ser concebidos por la organización o por sus agentes como credenciales sociales, de manera que el individuo integrado en redes sociales valiosas, cuenta con una mayor consideración pues podría poner a disposición de la organización su capital relacional.
- Por último, de las relaciones sociales se espera que refuercen la identidad y el reconocimiento. La vinculación a un grupo social con el que se comparten intereses y recursos similares proporciona apoyo emocional y pertenencia, así como el derecho a reivindicar ciertos recursos.

Por su parte, Putnam señala que son las redes sociales densas las que alimentan la ya mencionada reciprocidad generalizada. Y gracias a ese impulso se genera un contexto adecuado para que las relaciones “débiles” fructifiquen también. En una comunidad donde la implicación con los demás y la confianza en todos los integrantes de la misma se distribuye de manera no nominal, los lazos débiles se impregnan de este espíritu de reciprocidad,

⁵⁰*Ibíd.*

⁵¹ LIN, N. (1999): “Building a Theory of Social Capital” en *Connections*, N°22, pp. 28 – 51.

haciéndose potencialmente más efectivos. Para ello resulta fundamental el papel que desempeñan los compromisos y las normas de conducta⁵².

c. **Compromiso cívico y comunitario:** Resulta sencillo comprender cómo la confianza, la reciprocidad, las normas y los premios, y las redes sociales se refuerzan estableciéndose una dinámica de retroalimentación capaz de producir cooperación y beneficios para todos los miembros de la comunidad. A través de este concepto multidimensional, Putnam trata de responder a una de sus preguntas originales: ¿por qué algunos gobiernos democráticos se desempeñan mejor que otros? Y como respuesta, encuentra elementos que conectan el capital social con la democracia: grado de asociacionismo, implicación política e interés por los asuntos públicos, vinculación comunitaria... Es decir, que conectan lo relacional cercano con lo lejano; y todo ello a través de la confianza.

3.1.4. Capital social... entonces, ¿hablamos de lo mismo?

La respuesta a esta pregunta es compleja, pues incorpora tantos elementos que, tanto la afirmación, como la negación, resultan insuficientes.

Sí, hablamos de lo mismo en la medida en la que nos estamos refiriendo a una forma de capital, o por ser más precisos, a un recurso que da acceso a otros recursos, y que se encuentra en la base de las relaciones sociales. Relaciones de confianza y compromiso de las que cabe esperar algo.

Pero a su vez, no, pues no existe una relación directa entre la pertenencia o el acceso a cuotas de poder (y/o de recursos) y la participación democrática o la intensidad asociativa de un territorio concreto.

Ante tal ambigüedad en la respuesta, no es raro tener la sensación de que volvemos al punto de partida. Para evitarla nos vemos obligados a profundizar algo más en aquellos

⁵² PUTNAM, R.D. *et al.* (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

aspectos coincidentes o divergentes de estas tres líneas teóricas. Principalmente nos centramos en dos cuestiones:

a. ¿El capital social es un recurso individual o colectivo?

Existe un primer acuerdo común entre las tres teorías: **el capital social es un recurso que surge de las relaciones sociales**. En el punto siguiente, nos centraremos en ver las condiciones que deben cumplir éstas para poder ser generadoras de una cantidad de capital social considerable. Ahora bien, una vez que dicho capital ha sido creado, ¿a disposición de quién se encuentra?, ¿quién accede al mismo?

Al responder a estas cuestiones encontramos diferencias considerables, pues algunos autores señalan que la apropiación es individual (Loury, Granovetter, Lin o Bourdieu) mientras que otros señalan que es el grupo, la estructura o las comunidades quienes pueden disfrutar del mismo (Coleman, Putnam, Fukuyama).

La primera línea interpretativa afirma que a través de las relaciones (en algunos casos individuales, en otros a través de la pertenencia a grupos) son los individuos los que pueden beneficiarse del capital social generado por ellos mismos. Incluso a través de la pertenencia a determinados círculos, el beneficio no se da por igual para todos los integrantes, pues requiere de ciertas estrategias e inversiones por parte de ellos.

Por su parte, en palabras de Coleman: “*Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure*”⁵³.

Desde un enfoque más amplio (claramente situado en la perspectiva *republicana* o *comunitarista*) Putnam se refiere al capital social como generador de bienes públicos, de bienes comunitarios accesibles incluso por aquellos integrantes que no participan en la generación del mismo. Para él, el capital social no es una propiedad privada sino un atributo de la comunidad, como para Coleman lo es de la estructura en que la persona se encuentra inmersa.

⁵³ COLEMAN, J. (1990): Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press.

Resulta evidente, a la luz de lo expuesto, la existencia de un capital social individual que se puede ver reforzado (o en ocasiones impedido) por el contexto; especialmente por determinadas dinámicas (comunitarias, institucionales, asociativas...) que a su vez son germen de capital social comunitario. Por tanto, cabe afirmar que el capital social es tanto un recurso individual como colectivo⁵⁴.

b. Densidad y fortaleza de los vínculos.

Para comprender las diferentes posiciones en relación con los tipos de relaciones, la intensidad de los mismos, y sus aportaciones a la generación (y transmisión) de capital social, nos resulta más sencillo ahondar en tres pares de conceptos diferentes:

- ***Normas o beneficios***: para Coleman el concepto de norma es fundamental pues nos remite directamente con el de clausura. Es cierto que en todas las relaciones lineales y abiertas, las consecuencias ocasionadas por el incumplimiento de acuerdos existentes pueden resultar puntuales e inestables, por lo que carecen de esa fuerza sancionadora que las convierte en obligaciones compartidas. Para que se produzca ese paso es necesario otro tipo de estructura más cerrada y compleja (interconectada). Por ello es fácil encontrar en la propuesta de Coleman una clara relación entre vínculo social y control. La clausura alude a un contexto en el que surgen, permanecen y son efectivas las normas y otros elementos de cohesión social⁵⁵.

De las tres formas de capital social existentes para Coleman, dos tienen relación directa con la clausura: las obligaciones y expectativas por un lado, y el control social por otro⁵⁶.

Por su parte, Putnam entiende que frente al estilo *hobbesiano* de resolución de conflictos, la consecución del equilibrio social en base a la cooperación encierra

⁵⁴ FORNI, P. *et al.* (2004): *¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza? Research Report N° 35*. East Lansing, MI: Julian Samora Research Institute. Michigan State University. <http://www.jsri.msu.edu/upload/research-reports/rr35.pdf> acceso en 13 de julio de 2013.

⁵⁵ MILLÁN, R. y GORDON, S. (2004): "Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas", en *Revista Mexicana de Sociología*, N°. 4, pp. 711 – 747.

⁵⁶ El tercer tipo es la obtención de información.

beneficios evidentes. Pero para que esto ocurra debe existir un compromiso cívico, el cual se basa en un componente externo a la estructura al cual también apela Fukuyama: la confianza⁵⁷.

- ***Privilegios o derechos*** (no subjetivos): Si bien autores como Bourdieu explican el capital social en términos de privilegios, ningún autor lo hace desde la lógica del acceso a derechos. Pero es cierto que en aquellos más comunitaristas, existe una concepción similar. En parte por situar el capital social en el ámbito de los bienes públicos. Como ya hemos mencionado, la concepción de capital social que desarrolla Bourdieu conecta con la idea de clase social. De ahí que se remita a la pertenencia a espacios concretos como la única forma de alcanzar determinadas prerrogativas. Se trataría – a modo de metáfora – de la inclusión dentro de ciertos circuitos cerrados por los que fluye una cantidad de poder (privilegios, bienes, recursos...) el cual es disfrutable por aquellos que han sido admitidos dentro de dicho circuito.

Es interesante también referir aquí la concepción de autores como Granovetter, que entienden que en las relaciones se esconde el acceso a información privilegiada. Su propuesta teórica es diferente a la de Bourdieu, especialmente por su concepción de los “lazos débiles” como portadores de este tipo de capital social; pero sí existe una semejanza a la hora de identificarlo como un bien individual estrechamente vinculado con la idea de “oportunidad” (dicho de forma coloquial, estar en el lugar o con la persona precisa, en el momento adecuado). Ni Coleman, ni Putnam han seguido la estela de las aportaciones de Bourdieu. De ahí que el concepto como tal tuviera gran difusión años después de las aportaciones realizadas por el sociólogo francés. Su concepción comunitaria nos remite por tanto a la idea de derechos. Pero claramente en términos solamente declarativos y no exigibles. Por ello, y por dejar de lado la visión más política de

⁵⁷ Pudiera parecer que existe relación directa entre quienes entienden el capital social como un recurso público y aquellos que lo explican desde la lógica de los beneficios (frente a una idea más sancionadora). Pero no es cierto. Lin señala que el capital social es un recurso individual que se basa en la interacción entre personas, o mejor dicho, entre sus recursos. Cfr. LIN, N. (1999): “Building a Theory of Social Capital” en *Connections*, N°22, pp. 28 – 51 y MILLÁN, R. y GORDON, S. *op.cit*, pp. 711 – 747.

Bourdieu, sus propuestas teóricas (especialmente la de Putnam) han sido incorporadas al lenguaje de entidades como el Banco Mundial y otros⁵⁸.

- **Puentes o vínculos:** Putnam señala la existencia de ocho tipos de capital social: Formal, Informal; Denso, Tenue; Vuelto hacia dentro, Vuelto hacia fuera; Vinculante, Que tiende puentes⁵⁹. A pesar de que el análisis pormenorizado de cada término incorporaría nuevos elementos a nuestra reflexión, nos vamos a centrar en los dos últimos, puesto que ofrecen una dialéctica que también abordan otros autores (aunque no utilicen exactamente los mismos términos).

Las relaciones vinculantes sirven para estrechar y reforzar aquellos elementos de coincidencia existentes. Son relaciones relativamente cerradas y densas y se alimentan de elementos como la confianza y el compañerismo, propios entre compañeros de trabajo y los miembros de una misma comunidad. Las relaciones que tienden puentes ponen en contacto a personas que no necesariamente comparten elementos fundamentales y que se basan – en ocasiones – en contactos puntuales donde se dan diferencias importantes en relación a los recursos que poseen las distintas partes.

Para Putnam, “el capital social vinculante constituye una especie de *súperadhesivo* sociológico, mientras que el que tiende puentes nos proporciona un *súperlubricante*”⁶⁰. El capital social vinculante (también denominado exclusivo) es bueno para “consolidar la reciprocidad específica y activar la solidaridad”. Las redes que tienden puentes (capital social inclusivo) son mejores para “establecer enlaces con activos externos y para difundir información”. En este sentido, Putnam destaca el valor de la coexistencia de ambos tipos de relaciones pues, si bien “los lazos informales generalmente no construyen habilidades cívicas (...) son muy importantes en el sostenimiento de las redes sociales”⁶¹.

⁵⁸ FINE, B. (1999): “The development State is dead. Long live social capital?” en *Development and Change*, Vol. 30, pp. 1 – 19.

⁵⁹ PUTNAM, R.D. (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.

⁶⁰ PUTNAM, R.D. (2002): *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad Norteamericana*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.

⁶¹ *Ibíd.*

Por su parte, y como ya hemos señalado, tanto Lin, como Granovetter⁶² se identifican claramente con la extensión relacional a costa de perder cierta intensidad. Ambos se sitúan contra la propuesta de clausura que hace Coleman, la cual surge en redes densas que generan, a su vez elevados niveles de cohesión interna, lo que precipita la creación de capital social.

3.2. DEBILIDADES Y CONTRADICCIONES DE... ¿UN CONCEPTO SÓLIDO?

Ni la intensidad ni la extensión con la que han proliferado las acepciones y aplicaciones del capital social dentro del ámbito académico, han servido para evitar multitud de críticas al mismo. Algunas concernientes a su origen, otras relativas a su uso, e incluso las hay referentes a su naturaleza y a su cuestionable solidez conceptual.

Tal y como señalan Saiz y Jiménez, los principales conflictos entre las diversas definiciones de capital social son⁶³:

- *“Lo que algunos denominan capital social, es lo que otros consideran manifestaciones o productos del capital social.*
- *Hay quienes estiman que el capital social es un concepto micro, otros piensan que se trata de un concepto macro.*
- *Algunos equiparan el capital social a conceptos como las instituciones, las normas y las redes, mientras que otros prefieren identificar estos conceptos en forma separada, como elementos del paradigma del capital social.*
- *En sus definiciones de capital social, hay quienes lo ubican en unidades tales como la sociedad civil, las comunidades y las familias. Otros sostienen que no corresponde hacer referencia a esa ubicación en la definición del capital social”.*

⁶² “Those to whom we are weakly tied are more likely to move in circles different from our own and will thus have access to information different from that which we receive”. GRANOVETTER, M.S. (1973): “The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, N° 6, pp. 1360 – 1380.

⁶³ SAIZ, J.E. y JIMÉNEZ, S.R. (2008): “Capital social: una revisión del concepto”, en *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, N° 13, pp. 250 – 263.

Junto con estas fragilidades, destacamos dos que nos hacen cuestionar la propia validez del concepto pues ponen en entredicho aspectos fundamentales del mismo.

3.2.1. Capital social como metáfora: ¿un concepto que ni define ni explica?

Si bien una de las fortalezas del concepto es su capacidad auto-explicativa y su potencialidad evocadora, su debilidad reside en estas mismas cualidades. Así, el capital social resulta atractivo para muchas disciplinas, lo que, sin duda alguna, ha provocado la aparición de más matices que de elementos compartidos. Dicho de otra forma, y en palabras de Arriagada⁶⁴, “*la amplitud del concepto de capital social proviene de las distintas concepciones del funcionamiento de la sociedad, así como de las distintas perspectivas disciplinarias con que se analiza, es decir, de su carácter de paradigma interdisciplinario*”. Así, el capital social ha jugado un papel claro a la hora de tender puentes interdisciplinarios pero ha sido un concepto comodín que ha servido de base para el desarrollo de diferentes teorías. Es decir, siendo un concepto válido desde distintos enfoques, ha resultado siempre incompleto a la hora de buscarle un único significado.

En una línea similar, Alejandro Portes⁶⁵ cuestiona cómo se ha utilizado el concepto llegando a convertirse en una de las exportaciones más populares de la teoría sociológica al lenguaje común. Pero tan común que se viene aplicando a diferentes contextos y a distintos hechos, lo cual ha producido una pérdida de cualquier significado distintivo. El capital social ha sido un elemento con cierta vocación de *elixir curativo para casi todos los males*, al cual se ha recurrido desde muy diversos lugares teóricos, resultando una amalgama de recursos de muy distinta naturaleza o escala.

En línea con este cuestionamiento, Robert Fishman reconoce el valor del término como metáfora, pero cuestiona profundamente la construcción de un concepto que explica la realidad peor que los componentes que lo integran. Fishman recurre a Weber para recordar que “*los conceptos son útiles cuando nos ayudan a entender la realidad empírica subyacente, pero tales conceptos no son en sí mismos objetos reales. Son únicamente*

⁶⁴ ARRIAGADA, I. (2003): “Capital Social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto”, en *Estudios Sociológicos*, Vol. XXI, N° 63, pp. 557 – 584.

⁶⁵ PORTES, A. (1998): “Social capital: its origins and applications in modern sociology”, *Annual Review of Sociology*, N° 24, pp. 1 –24.

herramientas”⁶⁶. Y si como herramientas no cumplen su misión, si como síntesis pierden su capacidad explicativa, deben ser descartados. O al menos, considerados tan solo como construcciones artificiales poco útiles, pues los conceptos nunca deben reducir la realidad, ni esconderla; más bien al contrario deben ser fórmulas capaces de sacar a la luz la complejidad de la realidad que representan.

Ante el afán de presentar el capital social como solución a múltiples problemas, se han obviado dos características importantes. La primera tiene relación con los que Portes llama el *lado oscuro* del capital social, ya que puede que los frutos de las sinergias relacionales pueden llevar a la consolidación de estructuras corruptas, excluyentes, discriminatorias e incluso de corte mafioso.

La segunda cuestión es la que plantea John Harris⁶⁷ al poner en tela de juicio incluso el hecho de que las sinergias mencionadas tengan efectos en un mismo sentido pues “*lo bueno para los mercados no tiene por qué ser también bueno para la democracia*”⁶⁸.

3.2.2. Capital social: ¿una nueva concesión a la lógica económica?

Para Marx, el **capital** hace referencia a aquel valor que se revaloriza, es decir, al **conjunto de recursos y capacidades que además de su propio valor tienen la capacidad de generar más ganancia**, por lo que en realidad es como si dichos recursos en sí mismos valieran más. De nuevo, en un primer análisis de corte casi intuitivo, debemos asentir y concederle al capital social (en cualquiera de sus acepciones) esta virtud; o dicho de otro modo, lo social (de forma indefinida) tiene la capacidad de generar distintos valores que van más allá de su valor propio. Entonces... son capital. En palabras de Saiz y Jiménez:

“El capital social tiene el potencial de brindar servicios, los servicios que puede prestar el capital social son valiosos, es parcialmente fungible y por último, el capital social a veces sustituye o complementa otras formas de capital. Es claro

⁶⁶ FISHMAN, R. (2008): *Voces de la Democracia*. Madrid: CIS. Colección monografías 262.

⁶⁷ HARRIS, J. (1997): “Policy Arena: Missing Link or Analytically Missing: The Concept of Social Capital”, en *Journal of International Development*, Vol. 9, N°7, pp. 919 – 938.

⁶⁸ Citado en MARÍ SÁEZ, V.M. (2010): “Crítica del concepto de “capital social” (Putnam) y propuesta del enfoque de “capital informacional” (Hamelink) para el análisis y el diseño de estrategias de apropiación social de las TIC por parte de los movimientos sociales” en *Revista de Economía Política de las Tecnologías de la Información y Comunicación*, Vol. XXII, N° 1, pp. 1 – 16.

entonces que para estos autores, el capital social es un concepto de capital bien fundamentado, que tiene todo el derecho de ocupar un sitio de honor junto a las demás formas de capital, como el capital físico, el financiero, el humano, el cultural y el natural”⁶⁹.

Ahora bien, resulta evidente que para llegar a esta afirmación hemos tenido que navegar de nuevo por aguas abstractas. Y es en su concreción, donde encontramos una vez más todo tipo de dificultades.

Autores como Robert Solow⁷⁰ o Robert Fishman⁷¹ reconocen el valor de la confianza, la cooperación y las redes sociales en el desempeño económico, pero argumentan que para que sean consideradas como capital, deben contar con ciertos atributos que no parecen estar tan claros. Además, en el intento de medir y cuantificar, se han realizado concesiones que han restado potencia teórica al concepto.

Fishman es especialmente crítico en este sentido y advierte del peligro de someter los elementos constitutivos del capital social a la lógica económica. Si la intercambiabilidad es condición *sine quanon* de todo capital, el espacio natural debería ser el mercado. En el caso del capital social, la intercambiabilidad es más que cuestionable⁷², pero, lo que es más importante: las reglas de juego del mercado no parecen las más adecuadas para ordenar los aspectos sociorelacionales y sus potencialidades.

En este mismo sentido, autores como Stephen Smith y Jessica Kulynych⁷³ o Vicenç Navarro⁷⁴ señalan que abrir las puertas a que lo económico impregne lo social conllevará consecuencias negativas pues supondrá asumir acríticamente y aceptar como naturales los mecanismos capitalistas, olvidando los contextos sociales donde se dan estas relaciones.

⁶⁹ SAIZ, J.E. y JIMÉNEZ, S.R. (2008): “Capital social: una revisión del concepto”, en *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, Nº 13, pp. 250 – 263.

⁷⁰ SOLOW, R. (1999): “Notes on Social Capital and Economic Performance,” en DASGUPTA, P. y SERAGELDIN, I. (eds.): *Social Capital. A multifaceted perspective*. Washington, DC: The World Bank.

⁷¹ FISHMAN, R. (2008): *Voces de la Democracia*. Madrid: CIS. Colección monografías 262.

⁷² Una de las debilidades más importantes del concepto que Fishman destaca es “*la presuposición errónea de que capital social de diversos tipos puede sumarse en un todo global al que cada relación (o norma) que lo componen contribuye en unidades mensurables equivalentes*”. La posibilidad de que el tiempo dedicado a cada relación pudiera jugar este papel, se nos antoja claramente insuficiente.

⁷³ SMITH, S.S. y KULYNYCH, J. (2002): “It May be Social, But Why is it Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language”, en *Politics & Society* Nº 30, pp. 149 – 186.

⁷⁴ NAVARRO, V. (2003): “Crítica al concepto de Capital Social”, en *Revista Sistema*, Nº 172, pp. 27–36.

Dicho de otra forma, se obvian del análisis (especialmente del de Putnam) términos como clase o género y las referencias al poder⁷⁵.

En resumen, lo relacional no puede entenderse (reducirse) como algo exclusivamente económico con tal de ser operativizado. Perdería en este ejercicio de cuantificación parte de su propia esencia.

Hasta aquí, un recorrido generalista sobre las diferentes aproximaciones al capital social; sobre sus debilidades, sus contradicciones y también sus potencialidades conceptuales. Un camino que, aunque exhaustivo, adolece de concreción por no verse impregnado de la realidad concreta que queremos estudiar (jóvenes hijos de inmigrantes). Por ello, lo trabajado hasta el momento sigue mostrando importantes debilidades. La principal (que podemos avanzar que será resuelta en el epígrafe 4.3) es la necesidad de una formulación propia del concepto. Ahora bien, para ello, debemos dejar de analizar el capital social desde el “laboratorio” teórico, para comenzar a observar su comportamiento en el terreno experimental. Para ello, debemos formularle directamente dos preguntas concretas: capital social... ¿de quién?, y ¿para qué?

3.3. CAPITAL SOCIAL... ¿DE QUIÉN?

De entre la literatura existente relativa al capital social y las migraciones⁷⁶, destaca por encima de todos, el artículo publicado por Putnam en 2007: *E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twentyfirst Century*. No solo porque su autor es uno de los “padres intelectuales” del capital social, sino por la polémica generada a partir de este texto. Tal es así, que han sido muchas (y algunas muy contundentes) las confrontaciones a las que dicho artículo ha dado lugar. Como muestra:

⁷⁵ Esta crítica no podría aplicarse a la teoría de capital social elaborada por Bourdieu.

⁷⁶ Como por ejemplo:

- MIGUEL, C. (2009): “El capital social de las personas inmigrantes en el municipio de Pozuelo de Alarcón (Madrid)” en *Cuadernos de Trabajo Social* Vol. 22. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- ALVAREZ DE LOS MOZOS, F.J (2013): *Capital social de las asociaciones de inmigrantes*. Bilbao: Deusto Digital.
- MARTÍN-HERNÁNDEZ, P. et al (2007): “Capital social e inmigración: conceptualización operativa de la inserción sociolaboral de los inmigrantes” en *STUDIVM. Revista de Humanidades*, Nº13.

“Es de destacar la determinación y la habilidad retórica con la cual Putnam logró arrastrar el concepto de capital social lejos de sus creadores sociológicos, persuadir a las autoridades y al público en general de la importancia central de su propia versión del concepto y, finalmente, asustarles con el anuncio de su extinción como consecuencia de la inmigración y la diversidad étnica (...) Putnam y sus seguidores han sembrado la alarma en los gobiernos sobre la amenaza que suponía la diversidad ocasionada por la inmigración. No obstante, como hemos visto, un número importante de estudios sugieren que no es la diversidad per se, sino la diversidad con desigualdad la que genera la diferencia. Según estos estudios, cuando debido a la proximidad espacial o a la disminución de la desigualdad económica, diferentes grupos étnicos comienzan a interactuar más unos con otros, los indicadores de civismo y confianza no disminuyen⁷⁷”.

O también:

“Putnam habla de inmigración, pero mide razas: su indicador principal es la proporción de negros, asiáticos, latinos y blancos en el distrito. Él lo justifica diciendo que da una buena aproximación al número de inmigrantes — es falso, hay muchos más negros norteamericano que inmigrantes en Estados Unidos —. Putnam, asimismo, selecciona los indicadores que quiere, cuando quiere y recurre a explicaciones ad hoc cuando los datos no satisfacen sus expectativas⁷⁸”.

El origen de esta controversia queda suscitado a partir de que Putnam, a pesar de elogiar los efectos positivos de la inmigración para las sociedades receptoras en el largo plazo, señala también los negativos sobre el capital social y por lo tanto sobre la cohesión social. Según señala Caínzos (2012), las afirmaciones de Putnam en este artículo se sintetizan en:

⁷⁷ PORTES, A. y VICKSTROM, E. (2012): “Diversidad, capital social y cohesión” en *Revista Española de Sociología*, Nº17. Madrid: FES.

⁷⁸ MARTÍN, E. (2012): “El fraude del capital social. Consideraciones críticas en torno a ‘E Pluribus Unum’” en *Revista Española de Sociología*, Nº17. Madrid: FES.

- *“En las próximas décadas, la diversidad étnica aumentará de manera sustancial en casi todas las sociedades avanzadas, en parte como consecuencia de la inmigración.*
- *A largo plazo, esa tendencia, además de inevitable, es netamente positiva por razones tanto económicas como sociales.*
- *Sin embargo, es probable que el incremento de la inmigración y de la diversidad étnica tenga efectos negativos a corto y medio plazo, sobre todo debido a que aquellas «ponen en cuestión la solidaridad social e inhiben el capital social».*
- *La superación de estos problemas requiere la puesta en marcha de políticas que impulsen nuevas formas de cohesión y neutralicen los efectos negativos de la diversidad, propiciando la integración de los grupos minoritarios e inmigrantes en un «nosotros» inclusivo”.*

Como ya hemos mencionado, estas afirmaciones han generado multitud de desarrollos posteriores de manera que las tesis expresadas han sido rebatidas, argumentadas y vueltas a denostar (no solo en el ámbito académico sino también en el de la opinión pública).

Pero más allá del debate concreto, el encuentro entre capital social e inmigración que se ha llevado a cabo como consecuencia del mencionado artículo, ha perfilado la necesidad de tomar en cuenta algunos aspectos que son cruciales para el ejercicio que queremos desarrollar, con afán de satisfacer los objetivos propuestos en nuestra Tesis:

- Cuando nos adentramos en el mundo de la diversidad, necesariamente debemos estar preparados para adentrarnos también en el de la identidad y la pertenencia. Zubero lo expresa claramente (aunque lo pone en palabras de Goodhart) cuando dice que *“hablar del conflicto entre solidaridad y diversidad no es más que otra forma de plantear una cuestión tan vieja como la sociedad misma: ¿Quién es mi hermano, con quién comparto obligaciones mutuas?”*⁷⁹. En este sentido, los ámbitos de pertenencia pueden ser o no más reducidos que los ámbitos de relación (ocasional), lo que, en el caso de la población inmigrante puede

⁷⁹ ZUBERO, I. (2010): *Confianza ciudadana y capital social en sociedades multiculturales. Cuadernos 1*. Vitoria - Gasteiz: Ikuspegi.

conllevar ciertas especificidades. Cabe explorar si los jóvenes hijos de inmigrantes, también las tienen.

- Lo relacional, por tanto, se atisba como un espacio de apertura o de cierre, donde se puede acceder a muy diversos bienes que podríamos clasificar en función de su “utilidad” (más preciso sería hablar de funcionalidad). Hablamos por tanto de apoyo, identidad, valores, información...
- Pero no solo hemos de tener en cuenta las relaciones intra-grupo, sino también las que se producen con “otros” y las interacciones que se llevan a cabo en función del contexto donde se desarrollan. Existe una conexión (no necesariamente correlacionada) entre las relaciones (micro) y la densidad relacional (macro) del contexto. Elementos como las normas, el imaginario colectivo, la percepción de quién es y de cómo es “el otro”, la generación de expectativas, la facilidad de acceso a grupos diversos... configuran el “hábitat” en el que personas y grupos interaccionan.
- Por último, tal y como señala Zubero, las condiciones socioeconómicas resultan esenciales a la hora de abordar cuestiones como la diversidad y la cohesión social: “*la desigualdad económica afecta de manera determinante tanto a la estructura como a la densidad de las redes sociales*⁸⁰”. En este sentido, cuestiones como la pobreza y/o la exclusión social, la desigualdad tienen sus efectos sobre los bajos niveles de confianza ciudadana y sobre capital social.

Este último punto, nos lleva directamente a abordar la segunda cuestión que adelantamos al final del epígrafe anterior.

3.4. CAPITAL SOCIAL... ¿PARA QUÉ?

Una vez que hemos introducido en el debate una considerable cantidad de aspectos relativos al capital social en general (y en particular, vinculado a la población sobre la que queremos aplicarlo), y con la evidente sensación de no haber resuelto apenas más que algunos matices (no así las cuestiones fundamentales que rodean el concepto), corresponde

⁸⁰ *Ibíd.*

tratar de responder un cuestión que resulta fácil de formular, pues de alguna manera se encontraba en la motivación primigenia de esta Tesis Doctoral: *capital social, ¿para qué?*

Es en su función donde algunos aspectos del capital social cobran un protagonismo definitorio, mientras que otros pueden quedar olvidados en nuestro proceso de investigación. Ante la infinidad de elementos conectados y ante la presión que genera trabajar con conceptos muy intuitivos pero difícilmente acotables, tratar de dilucidar su funcionalidad y su sentido, puede aportarnos caminos que nos habiliten para alcanzar su médula fundante.

Capital social, ¿para qué? La pregunta reivindica una elección. Elegir es descartar, es renunciar por ambición intelectual. Por convencimiento (aún con sensación de riesgo). Y, en nuestro intento por aportar una respuesta, nos surge una nueva intuición: *¿para qué?... para la movilidad social*⁸¹.

El capital social – o mejor dicho, las relaciones y las redes sociales, y todos sus condimentos – son mecanismos para la movilidad social, es decir, para ascender (o descender) dentro de la estructura socioeconómica de un país. Para la superación de algunas barreras, para la satisfacción de ciertas necesidades y para mejorar la calidad de vida y los niveles de bienestar de quienes pueden gestionar determinados recursos (materiales, culturales, económicos, relacionales...).

¿Es legítimo deducir por tanto que las relaciones sociales quedan reducidas a esto? Obviamente no, por ello no podemos confundir capital social con todo lo relacional, puesto que tras esta dimensión se esconden muchas otras potencialidades. Pero el uso (quizá sea más apropiado hablar del desarrollo) de determinadas potencialidades que residen en lo relacional, sí puede resultar de gran ayuda para la movilidad social; o dicho de otra forma, **para el acceso a bienes, a recursos y a derechos a los que a algunas personas y grupos (como es el caso de la mayor parte de la población inmigrante) les resulta complicado acceder por otras vías.**

⁸¹ En apartados posteriores, ahondaremos en el estudio y aplicación del capital social relativo a los jóvenes que residen en España y cuentan con un pasado migratorio familiar reciente. Para ello estudiaremos también su situación en términos de posición dentro de la estructura social, sus necesidades y sus posibilidades de movilidad social. Al igual que en el apartado anterior, en este, haremos un acercamiento conceptual de carácter general, todavía no vinculado exclusivamente a nuestra población diana.

Conforme avanzamos en nuestra apuesta se van concatenando y concretando las preguntas: ¿de qué recursos hablamos?, ¿a qué atributos en concreto?, ¿con qué estrategias puede la población a la que se refiere esta Tesis contar para acceder a ellos?

Responder a todas estas cuestiones supone expresar un concepto casi inagotable. Aun así, trataremos de resolverlas una vez que tengamos la seguridad (si no total, al menos en parte) de haber acotado bien a qué nos referimos con la señalada movilidad a la que hemos otorgado un papel principal en nuestra lucha contra las incertidumbres en busca de respuesta.

Para ello, estamos ahora obligados a adentrarnos en un nuevo territorio intelectual, que si bien ha sido ampliamente explorado, también cuenta con sus claroscuros y con sus detractores. Nos referimos a los conceptos de pobreza y exclusión social⁸².

3.5. POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIAL

Los términos exclusión y pobreza se han utilizado de forma indiferenciada debido, en parte, a la necesidad de superar la visión más economicista de la pobreza. Este cambio terminológico se debe al proceso de transformación en los objetivos de investigación y también al proceso de cambio que la sociedad occidental⁸³ ha experimentado en las últimas décadas. A pesar de que históricamente el término pobreza ha hecho referencia a la carencia material de recursos, desde hace años, *“la línea anglosajona de estudios sobre ésta se ha diversificado, entendiéndola como algo que va más allá de la carencia de ingresos”*⁸⁴.

⁸² Si bien todo proceso migratorio requiere de ciertas estrategias de adaptación de quien lo emprende, en la mayoría de los casos, debemos dar un paso más allá, pensando en la necesidad de procesos de integración en contextos poco integradores. Este resulta evidente para la mayoría de las personas que emigraron a España en las últimas décadas. Así lo señalaba Antonio Izquierdo en 2008: *“El crecimiento de la economía española durante los últimos tres lustros ha levantado un modelo migratorio que tiende hacia la exclusión”*. IZQUIERDO, A. (2008): “El modelo de inmigración y los riesgos de exclusión”, en RENES, V. (coord.): *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España. Fundación FOESSA*. Madrid: Cáritas Española.

⁸³ Un proceso de cambio que ha generado un modelo de sociedad asentado sobre la lógica económica, pero con implicaciones sociales, políticas y culturales. Un modelo fruto del paso de la economía de producción a la economía financiera, de la construcción de iniciativas de índole comunitario (Estado de Bienestar) a la individualización de los riesgos sociales... en el cual la pertenencia a una sociedad no se juega solo en términos económicos sino también en la capacidad de participar o no en la dinámica social habitual.

⁸⁴ GARCÍA, C. MALO, M. A; y RODRÍGUEZ, G. (2001) Un intento de medición de la vulnerabilidad ante la exclusión social. Documento de trabajo N° 13. Madrid: CSIC. Unidad de Políticas Comparadas.

Así, una de las definiciones de referencia en el contexto de la UE señala que se entiende por pobreza *“la situación de personas, familias y grupos, cuyos recursos económicos, sociales y culturales son tan limitados que les excluyen del modo de vida que se considera aceptable en la sociedad en que viven”*⁸⁵.

Atendiendo a esta definición, al hablar de pobreza, debemos tener en cuenta su carácter relativo, estructural, multifactorial y multidimensional⁸⁶.

Pero comprender los fenómenos pobreza y exclusión social, nos exige hacer un ejercicio similar al que hemos llevado a cabo para adentrarnos en las teorías del capital social. Esto es caminar con el concepto y sus significados a lo largo de las diferentes corrientes teóricas que lo han trabajado, y optar – con el mayor rigor posible – por los aspectos que mejor den cuenta de la realidad que estamos estudiando.

Para ello, hacemos una primera elección y nos decantamos por acercarnos a estos conceptos en base a una perspectiva concreta: el carácter relativo o absoluto de la pobreza y de la exclusión social.

Las teorías desarrolladas sobre pobreza y exclusión abordan la realidad desde diferentes prismas, pero esta primera elección – que distingue entre aquellas que plantean que son conceptos relativos (en función del contexto) y las que entienden que son conceptos absolutos (es decir, las que más que hablar de pobreza lo hacen de necesidades, competencias, capacidades...) – configura un espectro teórico en el que se pueden distinguir aportes realizados desde la Economía, desde la Sociología o desde la Antropología.

El análisis monetario de la pobreza tiene importantes virtudes a la hora de establecer rangos de un fenómeno complejo. Como limitación fundamental, su carácter relativo, el cual reduce su capacidad comparativa a territorios muy homogéneos entre sí. Por su parte, los análisis de corte antropológico nos sitúan en un acercamiento a la necesidad – y no tanto al recurso – cuya medición resulta difícil; ahora bien, estos cuentan con un fuerte carácter epistemológico y un nada despreciable poder descriptivo de la realidad que viven quienes se encuentran afectados por estas problemáticas.

⁸⁵ Definición del Consejo de Ministros en el marco del 2º programa de lucha contra la pobreza, de la anterior Comunidad Económica Europea (CEE) diciembre 1984.

⁸⁶ Donde la causalidad no es explicable a partir de un único acontecimiento biográfico o interpretable a partir de una única dimensión.

Jugando con una metáfora, el establecimiento de umbrales relativos nos permite – como los mapas geográficos – conocer límites y establecer comparaciones dimensionadas. El análisis de carácter absoluto (de naturaleza antropológica) hace posible conocer cómo es la vida de quienes habitan en el interior de esas fronteras.

Ambas perspectivas son incompletas por sí mismas pero fuertemente descriptivas cuando se combinan.

3.5.1. Pobreza relativa: una apuesta por la medición

Si bien el Banco Mundial⁸⁷ define pobreza en términos económicos absolutos, hablar de pobreza económica en países con un elevado nivel de desarrollo conlleva adoptar una mirada en términos relativos.

Por ello, al hablar de pobreza recurrimos usualmente a un indicador de tipo estadístico elaborado a partir de los ingresos netos medios o medianos, tomando como base el hogar según la escala de la OCDE (ingresos equivalentes) y que se suele denominar “*Umbral de riesgo de pobreza*”⁸⁸.

Esta apuesta nos facilita la comparación de la realidad monetaria de un hogar con los de su entorno; es decir, establecer cuantitativamente la distancia económica a la que cada hogar se encuentra respecto a aquellos con los que se compara. La pobreza se entiende así desde una perspectiva monetaria y en relación con los demás, con el contexto. Ahora bien, a pesar de que la existencia de un umbral nos permite establecer un indicador estadístico discriminatorio a la hora de realizar análisis, en el estudio de la pobreza no podemos centrarnos, de forma exclusiva, en los aspectos económicos (menos aún en los exclusivamente monetarios), sino también en otros que intervienen y a los que haremos referencia más adelante.

⁸⁷ La pobreza extrema se define como vivir con menos de 1,25 dólares EEUU al día y la pobreza moderada como vivir con menos de 2. <http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GAPS> y <http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GAP2> acceso en 6 de agosto de 2015.

⁸⁸ El umbral del riesgo de pobreza (EUROSTAT - UE) queda establecido en el 60% de la renta mediana. Por su parte el umbral de riesgo de pobreza severa se sitúa - dependiendo de diversos criterios - en el 25% o en 30% de la misma. El uso de umbrales de ingresos para la medición de la pobreza se lo debemos a Peter Townsend: TOWNSEND, P. (1979): *Poverty in the UK*. Berkeley: University of California Press.

Tal es así que la propia UE en su nueva estrategia de crecimiento para esta década (Europa 2020⁸⁹) propone ampliar el indicador de pobreza relativa a uno nuevo: el indicador AROPE⁹⁰. Este nuevo indicador agregado agrupa tres factores:

- **Población bajo el umbral de la pobreza:** aquella que vive en hogares con una renta inferior al 60% de la renta mediana equivalente. La renta equivalente se calcula dividiendo el total de la renta del hogar por el número de unidades de consumo en el hogar, el cual se calcula como la suma del peso que se adjudica a cada miembro. Los pesos se asignan con la siguiente escala de equivalencia: 1 para el primer adulto, 0,5 para los siguientes adultos y 0,3 para los menores de 14 años que residen en el hogar. Esta escala de equivalencia se denomina Escala OCDE modificada⁹¹.
- **Privación Material Severa:** afecta a aquellas personas que viven en condiciones de falta de acceso a determinados recursos. Viven en hogares que no pueden permitirse al menos 4 de los 9 ítems seleccionados a nivel europeo: pagar el alquiler o una letra; mantener la casa adecuadamente caliente; afrontar gastos imprevistos; una comida de carne, pollo o pescado (o sus equivalentes vegetarianos) al menos 3 veces por semana; pagar unas vacaciones al menos una semana al año; un coche; una lavadora; un televisor en color; un teléfono (fijo o móvil).
- **Población con baja intensidad de trabajo por hogar:** aquella entre 0 y 59 años que viven en hogares donde los adultos (entre 18 y 59 años) trabajaron menos del 20% de su tiempo potencial de trabajo durante el año pasado. Los estudiantes no son considerados para este indicador.

⁸⁹ http://ec.europa.eu/europe2020/index_es.htm acceso en 6 de agosto de 2015.

⁹⁰ En sus siglas en inglés *At Risk Of Poverty and/or Exclusion*. [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:At_risk_of_poverty_or_social_exclusion_\(AROPE\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:At_risk_of_poverty_or_social_exclusion_(AROPE)) acceso en 6 de agosto de 2015.

⁹¹ Anteriormente la UE utilizaba otra escala denominada Escala OCDE o Escala de Oxford cuyos parámetros de equivalencia son: 1 para el primer adulto, 0,7 para los siguientes adultos y 0,5 para los menores de 14 años que residen en el hogar. Se puede ampliar esta información en: <http://www.ine.es/daco/daco42/sociales/pobreza.pdf> acceso en 6 de agosto de 2015.

A pesar de que el indicador AROPE introduce nuevos elementos para el análisis, en ocasiones resulta insuficientemente explicativo del fenómeno, por lo que es habitual recurrir a otros indicadores complementarios para llevar a cabo un acercamiento más riguroso a la dimensión del fenómeno. Por ello, encontramos habitualmente que junto con el análisis estático de la pobreza se suelen hacer estudios dinámicos de la misma. A través de encuestas longitudinales se trata de comprender las inercias estructurales, la importancia de la transmisión intergeneracional de la pobreza o la sucesión de episodios de dificultad económica, cuyo análisis nos permite una mejor comprensión (e incluso predicción) de este fenómeno.

Una mención especial merecen aquellos trabajos que introducen como variable la percepción de la realidad socioeconómica expresada por los propios afectados. De entre los trabajos existentes, podemos destacar la propuesta metodológica que realiza la *Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales* (EPDS) del Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT)⁹².

La medición de la pobreza que realiza parte de afirmar que los métodos estadísticos anteriormente mencionados no miden realmente la pobreza, sino una determinada forma de desigualdad estadística en la distribución de la renta. Es decir, se hacen excesivas concesiones metodológicas (como la determinación totalmente arbitraria del umbral de pobreza) y conceptuales con tal de ofertar unos resultados cuantitativos que nos permitan medir el fenómeno en cuestión: *“la dimensión de la pobreza que se contempla habitualmente en los estudios europeos sobre la pobreza hace en exclusiva referencia a las formas de pobreza relacionadas con una insuficiencia de ingresos para abordar las necesidades ordinarias, esto es, aquellas a las que debe hacerse frente en el corto plazo, tanto si se trata de gasto corriente como de gastos de inversión de aplicación ajustada y distribuida en el tiempo, por ejemplo el pago de intereses y amortizaciones por adquisición de una vivienda”*⁹³.

Así, la EPDS parte de definir sus indicadores de pobreza y de ausencia de bienestar en términos de “riesgo”, más que en términos de situaciones absolutas; y se caracteriza por

⁹²http://www.eustat.es/estadisticas/tema_80/opt_1/tipo_3/ti_Encuesta_de_pobreza_y_desigualdades_sociales/temas.html#axzz2bwJEiJns acceso en 6 de agosto de 2015.

⁹³ SANZO, L. (2009): “El significado social de los conceptos de pobreza y ausencia de bienestar”, en *Zerbitzuan*, N° 46, pp. 7 – 34.
<http://www.zerbitzuan.net/documentos/zerbitzuan/Significado%20social%20de%20pobreza%20y%20ausencia%20de%20bienestar.pdf> acceso en 6 de agosto de 2015.

la diferenciación entre *pobreza de mantenimiento* (la dimensión de la pobreza que remite al bajo nivel de los recursos económicos de los que disponen algunos hogares para hacer frente a sus gastos habituales) y *pobreza de acumulación* (la cual se asocia a “*la incapacidad de la población para acceder a los bienes de consumo duradero necesarios para mantener, en el medio y largo plazo, un nivel de vida suficientemente adecuado*”⁹⁴).

Junto a esta distinción, realiza otra que nos permite diferenciar la ausencia de bienestar de la pobreza en sentido estricto⁹⁵.

Esta doble diferenciación – y su construcción a partir de la pregunta formulada a los sustentadores principales respecto al nivel de ingresos mínimos considerados necesarios para sus respectivos hogares – permite fijar el umbral de pobreza en relación con el ingreso mínimo necesario para cubrir las necesidades básicas y el concepto de ausencia de bienestar en base al ingreso mínimo necesario para llegar a fin de mes.

Obviamente, esta apuesta conceptual no supera la visión relativista del fenómeno (tampoco lo pretende) pero sí introduce nuevos elementos para el análisis y para la comprensión del mismo. Junto a la mencionada percepción subjetiva de la propia situación, contempla la diferencia existente entre quienes, teniendo un nivel de renta bajo respecto a la media, disponen de algún capital o recursos materiales, de quienes no lo hacen; ya que “*la importancia de la base patrimonial de los hogares considerados se aprecia nítidamente al analizar sus características internas*”⁹⁶. Esta diferenciación apunta elementos fundamentales para el diseño de estrategias de lucha contra la pobreza de mantenimiento, ya que, además de hacer frente con regularidad a las necesidades de consumo habitual, focaliza su atención en la consolidación, a medio y largo plazo, de un entorno vital que garantice unas condiciones de vida adecuadas:

“La pobreza de acumulación implica una situación, no específica sino global, de precariedad diferencial en el acceso a los bienes de consumo duradero necesarios y en el nivel de los recursos patrimoniales disponibles, circunstancia que se traduce en unas condiciones de vida insuficientes para mantener una existencia digna. Esta forma de pobreza se manifiesta en unos niveles

⁹⁴ *Ibíd.*

⁹⁵ Se establece una escala con cuatro categorías: pobreza real, no pobreza real-no bienestar pleno, no bienestar pleno y bienestar pleno).

⁹⁶ *Ibíd.*

*excepcionalmente bajos de recursos patrimoniales y en carencias, cualitativa o cuantitativamente significativas, en las condiciones de vida, particularmente en todo lo referido a las características de la vivienda habitual (habitabilidad, instalaciones disponibles y nivel de equipamientos), aunque también en relación al acceso a otros bienes de consumo duradero importantes para la vida en las sociedades modernas. Por su dimensión más estructural, este tipo de pobreza tiene una relación mucho más directa con la vivencia de la pobreza*⁹⁷.

Pero, incluso estas concepciones son muy útiles para la medición del “cuánto”, aunque, en parte, deficitarias para la comprensión del “qué”. Es decir, dado que tanto el indicador AROPE, como la definición de pobreza que hemos tenido como referencia, apuntan más elementos que los puramente monetarios, debemos trascender en nuestro análisis a través de un fenómeno más amplio capaz de recoger todas (o al menos la mayor parte) las dimensiones que caractericen la realidad de aquellas personas que se encuentran en situación de desventaja social en relación con el resto de la población. Para ello, nos referimos ahora al término exclusión social.

3.5.2. Exclusión social: concepto

La apuesta por este nuevo concepto no está exenta de las mismas limitaciones que el concepto de la pobreza: un concepto ambicioso que se ve obligado a asumir cierto reduccionismo cada vez que se trata de llevar a cabo su medición.

Los orígenes se atribuyen a René Lenoir y a su libro *Les exclus: un Français sur Dix*⁹⁸, publicado en 1974 en el que se refería a aquellos que en Francia vivían al margen de la red de seguridad social pública basada en el empleo. Si bien, en las sociedades desarrolladas se ha configurado una tendencia de integración a partir de una doble lógica (la **capitalista**, con su mercantilización del trabajo humano y proletarización pasiva, y la **democrática**, con su proceso de homogeneización de la población en su estatuto de

⁹⁷ *Ibíd.*

⁹⁸ LENOIR, R. (1974): *Les exclus: un Française sur dix*. París: Editions du Seuil.

ciudadanía)⁹⁹, cabe destacar que no todas las personas que viven en estas sociedades participan de manera suficiente de este proceso.

Por ello, y superando la visión economicista del término pobreza, se comienza a extender por Europa un nuevo concepto (exclusión social) que permite incorporar tres características fundamentales para comprender las situaciones de dificultad: *su origen estructural, su carácter multidimensional y su naturaleza procesual*¹⁰⁰.

El origen estructural de la pobreza supera la concepción individualista de la misma, en la que se atribuye la responsabilidad de la situación al propio individuo. Para su estudio y comprensión, se requiere, por tanto, el análisis *macro* de aquellos ejes que configuran la capacidad integradora de una sociedad (las transformaciones producidas en el mercado laboral, las transformaciones en las formas de convivencia y el actual devenir del propio Estado de Bienestar)¹⁰¹.

De forma gráfica, Saskia Sassen hace referencia a las expulsiones de los órdenes sociales y económicos centrales de nuestro tiempo, las cuales “*no son espontáneas, sino producidas con instrumentos que incluyen desde políticas elementales hasta instituciones, técnicas y complejos sistemas que requieren mucho conocimiento especializado y formatos institucionales intrincados*”¹⁰².

Por su parte, al hablar de proceso (en lugar de utilizar un término más estático como “situación”) se destaca la existencia de itinerarios más que de escenarios estancos, es decir, se trata de entender la exclusión social no como una realidad de desigualdad que afecta a un grupo de personas con características distintas a la población mayoritaria, sino “*como un proceso de alejamiento de algunos individuos respecto al centro de la sociedad*”¹⁰³.

Con el carácter multidimensional se hace referencia a la acumulación (dinámica) de barreras en distintos ámbitos así como a la limitación de oportunidades de acceso a los

⁹⁹ LAPARRA, M. (2005): *Una perspectiva de conjunto sobre el espacio social de la exclusión: El caso de Navarra en el contexto español de precariedad integrada*. Madrid: CSIC. Unidad de Políticas Comparadas. Documento de trabajo N° 00.

¹⁰⁰ LAPARRA, M. *et al.* (2007b): “Una propuesta de consenso sobre el concepto de exclusión social. Implicaciones metodológicas”, en *Revista Española del Tercer Sector*, N° 5, pp. 15 – 58.

¹⁰¹ *Ibíd.*

¹⁰² SASSEN, S. (2015): *Expulsiones: brutalidad y complejidad en la economía global*. Buenos Aires: Katz.

¹⁰³ SUBIRATS, J. (dir.) (2006): *Fragilidades Vecinas. Narraciones biográficas de exclusión social urbana*. Barcelona: Icaria.

dispositivos de protección existentes. Esto supone, además, la configuración de un espacio que permite identificar intensidades “*en función de la acumulación de barreras o riesgos en distintos ámbitos por un lado y de limitación de oportunidades de acceso a los mecanismos de protección*”¹⁰⁴.

Una primera propuesta de este espacio es la realizada por Robert Castel¹⁰⁵, el cual fundamenta su configuración “espacial” en elementos contextuales (principalmente el trabajo) y en lo que denomina *desafiliación*, para identificar el proceso mediante el cual un individuo se encuentra disociado de las redes sociales y societales que permiten su protección ante determinados riesgos vitales.

Las aportaciones realizadas por el sociólogo francés fueron desarrolladas con acierto por autores como García Roca¹⁰⁶, el cual incorpora y desarrolla ampliamente una nueva dimensión para el análisis del espacio de la exclusión social: el sentido vital. García Roca identifica la existencia de diferentes espacios diferenciados (CUADRO 9) a los que denomina respectivamente **cohesión**, **vulnerabilidad** y **exclusión**.

CUADRO 9
Configuración del espacio social de la exclusión social

	ZONA DE COHESIÓN	ZONA DE VULNERABILIDAD	ZONA DE EXCLUSIÓN
Trabajo	Trabajo Fijo	Trabajo precario	Desempleo
Vinculaciones	Vinculaciones Estables	Relaciones sociales inestables	Ruptura de las vinculaciones
Significaciones	Significados plenos	Significaciones vitales frágiles	Sinsentido de las motivaciones

Fuente: GARCÍA ROCA (1998)

¹⁰⁴ LAPARRA, M. *et al.* (2007b): “Una propuesta de consenso sobre el concepto de exclusión social. Implicaciones metodológicas”, en *Revista Española del Tercer Sector*, Nº 5, pp. 15 – 58.

¹⁰⁵ Encontramos el desarrollo de esta aportación en, al menos, cuatro referencias concretas: Robert Castel (1991) (1992) (1995) (1997), las cuales figuran en la bibliografía.

¹⁰⁶ GARCÍA ROCA, J. (1998): *Exclusión social y contracultura de la solidaridad. Prácticas, discursos y narraciones*. Madrid: HOAC.

También resulta de interés el desarrollo realizado por Tezanos¹⁰⁷. En él (ver CUADRO 10) podemos identificar las tres zonas ya señaladas, caracterizadas por nuevas variables:

CUADRO 10
Los riesgos de la exclusión social

Zona de...	Riesgo	Trabajo	Ingresos	Vivienda	Relaciones/apoyos sociales
Integración	Bajos	Empleo estable	Riqueza, Ingresos suficientes	Vivienda propia	Familia e integración satisfactoria en redes sociales
Vulnerabilidad	Medios	Trabajo precario y/o poco Remunerado	Ingresos mínimos garantizados	Vivienda en alquiler, situaciones de hacinamiento	Crisis familiares, redes sociales débiles. Apoyos institucionales compensatorios
Exclusión	Altos	Exclusión del mercado de trabajo	Situación de Pobreza	Infravivienda, "sin techo"	Aislamiento, rupturas sociales. Carencia de apoyos institucionales

Fuente: TEZANOS (1999)

Son muchos autores que han realizado propuestas conceptuales que nos permiten identificar aquellos procesos capaces de dibujar el espacio de la exclusión. Así, por ejemplo, García Serrano, Malo y Rodríguez Cabrero¹⁰⁸ (2000) definen – también a partir de las aportaciones de Castel - tres zonas (marginación – vulnerabilidad - integración) en las cuales diferencian hasta siete espacios más: 1) Integración total, 2) Erosión de las redes sociales, 3) Pobreza integrada, 4) Pobreza económica, 5) Exclusión social, 6) Exclusión social severa y 7) Marginación y muerte social del individuo.

¹⁰⁷ TEZANOS, J.F. (1999): "Tendencias de dualización y exclusión social en las sociedades tecnológicas avanzadas. Un marco para el análisis", en TEZANOS, J.F. (ed.), *Tendencias En Desigualdad y Exclusión Social. Tercer Foro Sobre Tendencias Sociales*. Madrid: Editorial Sistema.

¹⁰⁸ GARCÍA SERRANO, C; MALO, M.A. y RODRÍGUEZ CABRERO, G. (2000): *Un intento de medición de la vulnerabilidad ante la exclusión social*. Madrid: Unidad de Políticas Comparadas. Documento de trabajo N° 17.

Pérez Yruela, Rodríguez Cabrero y Trujillo¹⁰⁹ establecen en 2004 cuatro zonas en función de los distintos grados de dos ejes de análisis (pobreza y exclusión): 1) Precarios y vulnerables; 2) Precarios y excluidos; 3) Pobres y vulnerables y 4) Pobres y excluidos.

Fuera de nuestro país, autores como Serge Paugam¹¹⁰ identifican tres zonas (integración, fragilidad y marginalidad) en base a diferentes elementos fundamentales: el económico (desarrollo y mercado de trabajo), el social (forma e intensidad de los vínculos sociales) y, por último, el político (sistema de protección y acción social). A partir de estos elementos Paugam propone una tipología básica de formas de pobreza: La **pobreza integrada**¹¹¹ hace referencia a la que se da en sociedades que son mayoritariamente pobres. Es decir, son muchas las personas que en un territorio concreto se encuentran en esta situación, formando un grupo amplio y no estigmatizado. Es habitual esta situación “*en sociedades tradicionales o en países preindustriales que padecen un retraso económico en comparación con países en los que el desarrollo económico y el progreso social han permitido garantizar a la mayoría el bienestar y la protección social*”¹¹².

Por su parte, la **pobreza marginal** afecta a una parte poco numerosa de la población. En palabras del propio autor: “*estos pobres suelen ser vistos como inadaptados al mundo moderno y es común describirlos como “casos sociales”, lo cual cultiva inevitablemente su estigmatización*. Nos referimos a un grupo residual que, sin embargo, es objeto de gran atención por parte de las instituciones de acción social. Nos referimos “*a sociedades industriales avanzadas y en expansión y, en particular, en aquellas que consiguen limitar la importancia del desempleo y garantizar a todos un alto nivel de protección social*”¹¹³.

Por último, la **pobreza descualificante** afecta también a grupos cada vez más amplios de la sociedad. Los denominados pobres se encuentran “*cada vez más reprimidos por la mayoría de la esfera productiva. Tanto sus dificultades como su dependencia de los servicios de acción social corren el riesgo de incrementarse... Esta forma de pobreza no*

¹⁰⁹ PÉREZ YRUELA, M; RODRIGUEZ CABRERO, G y TRUJILLO CARMONA, M. (2004). *Pobreza y Exclusión Social en el Principado de Asturias*. Córdoba: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

¹¹⁰ PAUGAM, S. (2007): *Las formas elementales de la pobreza*. Madrid: Alianza Editorial.

¹¹¹ Este término también lo utiliza Castel, pero Paugam se refiere a la pobreza en un sentido amplio, superando la visión economicista, y asimilándolo al de exclusión. Cfr. PAUGAM, S. (2007): *Las formas elementales de la pobreza*. Madrid: Alianza Editorial y CASTEL, R. (1991): “Los desafiliados. Precariedad del trabajo y vulnerabilidad relacional”, en *Revista Topía*, año I, N° 3, pp. 18 – 27.

¹¹² PAUGAM, S. (2007): “¿Bajo qué formas aparece hoy la pobreza?”, en *Revista Española del Tercer Sector*, N° 5, pp. 149 – 171.

¹¹³ *Ibíd.*

*conduce a un estado de miseria estable sino a un proceso que puede abarcar varias capas de población hasta ahora perfectamente integradas en el mercado de trabajo”¹¹⁴. Por una parte, este fenómeno afecta especialmente a personas que se enfrentan a situaciones de precariedad cada vez más fuertes, pero el riesgo se generaliza al conjunto de la sociedad debido a que la inseguridad genera “*angustia colectiva*”.*

3.5.3. Exclusión social: factores y medición

Haciendo un recorrido similar al realizado anteriormente con el concepto pobreza, corresponde ahora tratar de medirlo. Cualquier intento en esta línea ha partido de establecer una serie de factores (estructurados en dimensiones o ejes analíticos). A modo de ejemplo:

¹¹⁴*Ibíd.*

CUADRO 11
Factores de exclusión e integración social

	Factores de exclusión	Factores de integración
LABORALES	Paro Subempleo Temporalidad (agricultura, servicios, etc.) Precariedad laboral Carencia de S.S. Carencia de experiencias laborales previas	Empleo fijo o estable Buen nivel de ingresos (como asalariado, o por cuenta propia) Condiciones de empleabilidad razonable. Experiencia laboral
ECONÓMICOS	Ingresos insuficientes Ingresos irregulares (economía sumergida) Carencia de ingresos Endeudamiento Infravivienda, hacinamiento Sin vivienda	Ingresos regulares Fuentes alternativas de ingresos Vivienda propia
CULTURALES	Pertenencia a minorías étnicas Extranjería. Barreras idiomáticas y culturales. Pertenencia a grupos de "rechazo" (cultural y político) Analfabetismo o baja instrucción Elementos de estigma	Integración cultural Perfiles culturales aceptados e integrados. Alto nivel de instrucción, posesión de cualificaciones demandadas.
PERSONALES	Variables críticas de edad y sexo (jóvenes, mujeres...) Minusvalías Handicaps personales. Alcoholismo, drogadicción, etc. Antecedentes penales Enfermedades. Violencia, malos tratos, etc. Débil estructura de motivaciones y actitudes negativas Pesimismo, fatalismo Exilio político, refugiados.	Capacidad e iniciativa personales Cualidades personales valoradas socialmente. Buena salud Motivaciones fuertes Optimismo, voluntad de realización. Facilidad de trato.
SOCIALES	Carencia de vínculos familiares fuertes Familias monoparentales Carencia de otras redes sociales. Entorno residencial decaído Aislamiento	Apoyo familiar. Intensa red social, relaciones Pertenencia a asociaciones. Residencia en zonas de expansión Integración territorial.

Fuente: TEZANOS (1999)

Otras propuestas introducen también variables explicativas de la desigualdad social transversales a todos los ámbitos planteados:

CUADRO 12
La exclusión social desde una perspectiva integral

Ámbitos	Principales factores de exclusión	Desigualdad social		
Económico	Pobreza económica	Género	Edad	Etnia / procedencia o lugar de nacimiento
	Dificultades financieras			
	Dependencia de prestaciones sociales			
	Sin protección social			
Laboral	Desempleo			
	Subocupación			
	No cualificación laboral o descalificación			
	Imposibilidad			
	Precariedad laboral			
Formativo	No escolarización o sin acceso a la educación obligatoria integrada			
	Analfabetismo o bajo nivel formativo			
	Fracaso escolar			
	Abandono prematuro del sistema educativo			
	Barrera lingüística			
Sociosanitario	No acceso al sistema y a los recursos sociosanitarios básicos			
	Adicciones y enfermedades relacionadas			
	Enfermedades infecciosas			
	Trastorno mental, discapac. u otras enfermedades crónicas que provocan dependencia			
Residencial	Sin vivienda propia			
	Infravivienda			
	Acceso precario a la vivienda			
	Viviendas en malas condiciones			
	Malas condiciones de habitabilidad hacinamiento...)			
	Espacio urbano degradado, con deficiencias o carencias básicas			
Relacional	Deterioro de las redes familiares (conflictos o violencia intrafamiliar)			
	Escasez o debilidad de redes familiares (monoparentalidad, soledad...)			
	Escasez o debilidad de redes sociales			
	Rechazo o estigmatización social			
Ciudadanía y participación	No acceso a la ciudadanía			
	Acceso restringido a la ciudadanía			
	Privación de derechos por proceso penal			
	No participación política y social			

Fuente: SUBIRATS (2004)

CUADRO 13
Dimensiones de la exclusión social

Ejes	Dimensiones	Aspectos
Económico	Participación en la producción	Exclusión de la relación salarial normalizada
	Participación en el consumo	Pobreza económica Privación
Político	Ciudadanía política	Acceso efectivo a los derechos políticos Abstencionismo y pasividad política
	Ciudadanía social	Acceso limitado a los sistemas de protección social: sanidad, vivienda y educación
Social (relacional)	Ausencia de lazos sociales	Aislamiento social, falta de apoyos sociales
	Relaciones sociales “perversas”	Integración en redes sociales “desviadas” Conflictividad social (conductas anómicas) y familiar (violencia doméstica)

Fuente: LAPARRA et al (2007b)

Esta última propuesta, permitió, por primera vez en 2007, la medición de la exclusión en nuestro país a partir de la realización de una encuesta de representatividad estatal¹¹⁵.

Para ello, se establecieron una batería de indicadores que permitió, a partir de su agregación, la creación de un índice capaz de sintetizar las situaciones de exclusión de los hogares en función de las tres dimensiones señaladas (económica, político y social-relacional).

Este índice agregado, a partir de los indicadores mencionados, permitió identificar la existencia de cuatro zonas en relación con la exclusión social: integración, integración precaria, exclusión moderada y exclusión severa.

El conjunto de indicadores a los que hemos hecho referencia son los siguientes:

¹¹⁵ Conocemos la aplicación de este sistema en diversas encuestas: *Encuesta sobre integración social y necesidades sociales en España 2007* (Cáritas y Fundación FOESSA), *Encuesta sobre el impacto de la crisis en 2009* (Cáritas y Fundación FOESSA), *Encuesta sobre el perfil de la exclusión en Castilla-La Mancha* (EAPN Castilla-La Mancha), *Encuesta para la Evaluación del Programa CaixaProinfancia 2009* (Fundación FOESSA), *Encuesta Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA), *Encuesta sobre integración social y necesidades sociales en España 2013* (Cáritas y Fundación FOESSA), 13 Informes autonómicos sobre integración social y necesidades sociales...

CUADRO 14
Indicadores de exclusión social

EJE ECONÓMICO	
1 - Sustentador ppal. 12 meses o más en paro	Dimensión 1: Exclusión del empleo
2 - Sustentador ppal. con empleo de exclusión	
3 - Sustentador ppal. con empleo irregular	
4 - Hogares sin ocupados ni pensionistas	
5 - Algún parado y sin formación ocupacional en el último año	
6 - Todos los activos en paro	Dimensión 2: Exclusión del consumo
7 - Pobreza severa	
8 - Carece de 1 o más bienes considerados básicos	
EJE POLÍTICO/CIUDADANÍA	
9 - Extracomunitarios de 18 y más años	Dimensión 3: Exclusión de la política
10 - No participan en las elecciones por falta de interés	Dimensión 4: Exclusión de la educación
11 - Menores de 3 a 15 años no escolarizados	
12 - Todos los miembros del hogar de 16 a 64 sin estudios	
13 - Personas de 65 años y más analfabetos	Dimensión 5: Exclusión de la vivienda
14 - Infravivienda: chabola, bajera, barracón, prefabricado o similar	
15 - Deficiencias graves en la construcción	
16 - Insalubridad: humedades, suciedad y olores	
17 - Hacinamiento (<15m ² por persona)	
18 - Tenencia en precario de la vivienda	
20 - Barreras arquitectónicas con discapacitados	
21 - Gastos excesivos de la vivienda	
23 - Han pasado hambre en los últ. 10 años con frecuencia o la están pasando ahora	Dimensión 6: Exclusión de la salud
24 - Todos los adultos con problemas graves de salud, limita la actividad diaria	
25 - Algún dependiente en el hogar	
26 - Hogares con enfermos que no han usado servicios sanitarios en 1 año	
27 - Hogares que no pueden comprar medicam. u otros tratamient. por problemas económicos	
EJE RELACIONES SOCIALES	
28 - Malos tratos físicos o psicológicos en los últimos 10 años	Dimensión 7: Conflicto social
29 - Hogares con malas relaciones familiares	
30 - Problemas con el juego, alcohol y otras drogas en los últ. 10 años	Dimensión 8: Aislamiento social
31 - Alguien es o va a ser madre adolescente	
32 - Alguien con antecedentes penales en los últ. 10 años	
33 - Sin apoyo social para situaciones de enfermedad o dificultad	
34 - Malas relaciones con los vecinos	
35 - Hogares con personas en instituciones: centros psiquiátricos, drogodependencias, menores, penitenciarios, para transeúntes o mujeres.	

Fuente: LAPARRA y PÉREZ (2008)

3.6. UN ACERCAMIENTO A LAS TEORÍAS DE LAS NECESIDADES

Hasta ahora hemos intentado poner de manifiesto la complejidad que envuelve el estudio de dos conceptos – pobreza y exclusión social–, así como la comprensión de sus consecuencias y de la medición de los mismos. Y lo hemos hecho tratando de superar una visión reducida de ellos (limitarlos únicamente a la falta de recursos económicos), pues circunscribirlos a su dimensión económica supone, como señala Octavio Groppa llevar a cabo una simplificación metodológica similar al hecho de reducir al ser humano a *homo aeconomicus*, lo cual convertiría “*en categoría totalizadora, que encubría toda una antropología y una ética: el economista ya no debe preguntarse por las necesidades, que a la postre son cambiantes en cada contexto, sino mirar las acciones que realizan los agentes. Ellas revelan las preferencias personales. De tal forma, el mercado se constituye en el mejor informante*”¹¹⁶.

Si bien en el trasfondo del debate sobre la pobreza y la exclusión lo que existe es un acercamiento al concepto de necesidad, la reducción mencionada supondría una renuncia a la definición teórica de la necesidad en beneficio de un análisis meramente descriptivo de la misma.

Como hemos visto, todo intento de medir estos fenómenos se ve sometido a estas mismas limitaciones, pues cualquier metodología cuantitativa que intenta captar todas las dimensiones de los mismos resulta insuficiente por verse abrumada por un número casi infinito de indicadores y aspectos relacionados.

Por ello necesitamos hacer una última exploración que nos acerque a una visión no relativista de la pobreza (ni de la exclusión... ni, por tanto, del ser humano); y que, aun no midiendo, ofrezca elementos para el análisis y la comprensión de una población que (intuimos) adolece o padece cierta desventaja en términos de capital social: la de las familias inmigrantes y sus hijos). Lograrlo, nos servirá, a fin de cuentas, para completar el marco de referencia que buscábamos cuando le preguntábamos al capital social cuál era su función principal.

¹¹⁶ GROPPA, O. (2004): *Las necesidades humanas y su determinación. Los aportes de Doyal y Gough, Nussbaum y Max-Neef al estudio de la pobreza*. Buenos Aires: Universidad Católica Argentina. Instituto Para la Integración del Saber. <http://uca.edu.ar/uca/common/grupo32/files/Las-necesidades-Groppa-2004.pdf> acceso en 6 de agosto de 2015.

Sin duda alguna, en esa búsqueda de respuesta a tan sugerente cuestión, señalábamos – con consciencia de cierta imprecisión – que la movilidad social nos daba la pista adecuada para orientar nuestro caminar. Y si esta movilidad nos ha conducido directamente a conceptos como pobreza o exclusión, nos lleva también a otros como el de las necesidades.

Son muchos los acercamientos teóricos a este término. En primer lugar, por parte de antropólogos y psicólogos entre otros científicos (Malinowski, Abraham Maslow...). Posteriormente también por economistas (Keynes, Galbraith...). Pero es la CEPAL¹¹⁷, en la década de los 70 del siglo pasado, la que establece un camino de investigación asentado sobre la vinculación existente entre pobreza y necesidad, pues, más allá de definir la pobreza en términos de ingreso insuficiente para adquirir un conjunto de bienes necesarios, analiza también la existencia de una pobreza más estructural.

De los trabajos realizados a partir de la década siguiente, nos vamos a adentrar en tres propuestas teóricas que comparten un elemento central (la existencia de un conjunto de necesidades que son independientes de la persona, del momento y de la cultura en la que se estudien) y difieren en aspectos relativos a la identificación concreta de estas o a cómo satisfacerlas (con elementos que sí son relativos, o propios de la sociedad en la que se encuentra cada persona).

3.6.1. El enfoque de las capacidades de Sen y Nussbaum

Cuando Amartya Sen analiza la pobreza no propone centrarse tanto en los recursos que las personas poseen, ni en los sentimientos subjetivos (utilidad) o en la situación general (media) de la sociedad, como **en el espacio de las capacidades**. En su propuesta, Sen no habla de las capacidades entendidas como habilidades para realizar algo (en inglés *capacity*), sino de aquellas potenciales todavía no desarrolladas (en inglés *capability*). Por lo tanto, el objetivo del desarrollo debe ser incrementar el campo de dichas potencialidades, pues son estas las que explican la falta de igualdad entre las personas.

Sen distingue en su análisis entre **capacidades, funcionamientos y bienes primarios**. Si bien las primeras son las opciones (asequibles a una persona) entre las que

¹¹⁷<http://www.eclac.org>

puede elegir aquello que más valora, los funcionamientos hacen referencia a los logros o realizaciones, es decir, a la capacidad real de elegir hacer (o ser) algo. Los bienes primarios, por último, son transformados en algo valorado a partir del uso que se les dé. Es en esta conversión donde inciden las capacidades de cada persona (donde influye obviamente su situación). El desarrollo humano (que supera ampliamente el concepto tradicional de desarrollo económico) tiene como meta la libertad¹¹⁸, o dicho de otra forma: es en las capacidades de las que cada persona dispone para poder convertir sus derechos en libertades reales, donde podemos medir el nivel de pobreza.

A pesar de que Sen no formuló ningún listado detallado sobre cuáles eran estas capacidades potencialmente desarrollables, ni – mucho menos – trató de establecer umbrales que permitieran medir y clasificar, sí apuntó algunos elementos que tienen que ver tanto con algunos elementos propios de la persona como por otros relativos a la estructura social. Así, establece al menos “*cinco fuentes de diferenciación del propio bienestar*:

- *Las características personales (sexo, edad, estado de salud, educación, etc.)*
- *El medio ambiente (polución, catástrofes, epidemias, temperaturas extremas),*
- *Clima social (prevalencia del delito, capital social, instituciones)*
- *Convenciones y costumbres sociales (el modo como se establece la diferenciación social, discriminación, bases sociales del autorrespeto)*
- *Distribución de los bienes al interior de la familia”¹¹⁹.*

Debimos esperar unos años a que la filósofa norteamericana Martha Nussbaum, siguiendo los trabajos realizados por Sen, elaborara una lista de capacidades a las que otorga el papel de orientadoras de las políticas públicas de cualquier nación del mundo. Nussbaum coincide con Sen en que la pobreza solo puede ser abordada (y evaluada) desde el espacio de las capacidades (no tanto desde el de los recursos). Y va un paso más allá, construyendo una panoplia de capacidades humanas básicas, sin las cuales se considera imposible el

¹¹⁸ SEN, A. (2000): *Desarrollo y Libertad*. Barcelona: Planeta

¹¹⁹ GROPPA, O. (2004): *Las necesidades humanas y su determinación. Los aportes de Doyal y Gough, Nussbaum y Max-Neef al estudio de la pobreza*. Buenos Aires: Universidad Católica Argentina. Instituto Para la Integración del Saber. <http://uca.edu.ar/uca/common/grupo32/files/Las-necesidades-Groppa-2004.pdf> acceso en 6 de agosto de 2015.

funcionamiento deseable para cualquier persona. Su elaboración más completa se recoge en *Las mujeres y el desarrollo humano*¹²⁰, donde el listado que confecciona es el siguiente:

- a. **Vida.** Ser capaces de vivir una vida humana de duración normal hasta su fin, sin morir prematuramente o antes de que la vida se reduzca a algo que no merezca la pena vivir.
- b. **Salud corporal.** Ser capaces de gozar de buena salud, incluyendo la salud reproductiva, estar adecuadamente alimentado y tener una vivienda adecuada.
- c. **Integridad corporal.** Ser capaces de moverse libremente de un lugar a otro; que los límites físicos propios sean considerados soberanos, es decir, poder estar a salvo de asaltos, incluyendo la violencia sexual, los abusos sexuales infantiles y la violencia de género; tener oportunidades para disfrutar de la satisfacción sexual y de la capacidad de elección en materia de reproducción.
- d. **Sentidos, imaginación y sentimientos.** Ser capaces de utilizar los sentidos, de imaginar, pensar y razonar, y de poder hacer estas cosas de una forma realmente humana, es decir, informada y cultivada gracias a una educación adecuada, que incluye el alfabetismo y una formación básica matemática y científica. Ser capaces de hacer uso de la imaginación y el pensamiento para poder experimentar y producir obras auto-expresivas, además de participar en acontecimientos elegidos personalmente, que sean religiosos, literarios o músicos, entre otros. Ser capaces de utilizar la mente de maneras protegidas por las garantías a la libertad de expresión, con respeto a la expresión política, artística y de culto religioso. Ser capaces de buscar el sentido propio de la vida de forma individual. Ser capaces de disfrutar de experiencias placenteras y de evitar daños innecesarios.
- e. **Emociones.** Ser capaces de tener vínculos afectivos con cosas y personas ajenas a nosotros mismos; amar a los que nos aman y nos cuidan y sentir pesar ante su ausencia; en general, amar, sentir pesar, añorar, agradecer y experimentar ira justificada. Poder desarrollarse emocionalmente sin las trabas de los miedos y ansiedades abrumadores, ni por casos traumáticos de abusos o negligencias.

¹²⁰ NUSSBAUM, M. (2002): *Las mujeres y el desarrollo humano: el enfoque de las capacidades*. Barcelona: Herder Editorial.

(Defender esto supone promover formas de asociación humana que pueden ser demostrablemente esenciales para su desarrollo).

f. **Razón práctica.** Ser capaces de formar un concepto del bien e iniciar una reflexión crítica respecto de la planificación de la vida. (Esto supone la protección de la libertad de conciencia).

g. **Afiliación:**

- Ser capaces de vivir con otros y volcados hacia otros, reconocer y mostrar interés por otros seres humanos y comprometerse en diversas formas de interacción social; ser capaces de imaginar la situación del otro y tener compasión hacia esta situación; tener la capacidad tanto para la justicia como para la amistad. (Esto implica proteger instituciones que constituyen y alimentan tales formas de afiliación, así como la libertad de asamblea y de discurso político).

- Teniendo las bases sociales del amor propio y de la no humillación, ser capaces de ser tratados como seres dignos cuyo valor es idéntico al de los demás. Esto implica, como mínimo, la protección contra la discriminación por motivo de raza, sexo, orientación sexual, religión, casta, etnia u origen nacional. En el trabajo, poder trabajar como seres humanos, ejercitando la razón práctica y forjando relaciones significativas de mutuo reconocimiento con otros trabajadores.

h. **Otras especies.** Ser capaces de vivir interesados y en relación con los animales, las plantas y el mundo de la naturaleza.

i. **Capacidad para jugar.** Ser capaces de reír, jugar y disfrutar de actividades de ocio.

j. **Control sobre el propio entorno:**

- **Político.** Ser capaces de participar eficazmente en las decisiones políticas que gobiernan nuestras vidas; tener el derecho de participación política junto con la protección de la libertad de expresión y de asociación.

- **Material.** Ser capaces de poseer propiedades (tanto tierras como bienes muebles) no sólo de manera formal, sino en términos de una oportunidad real; tener derechos sobre la propiedad en base de igualdad con otros; tener el derecho de

buscar un empleo en condiciones de igualdad con otros, ser libres de registros y embargos injustificados.

Nussbaum asume como propia la distinción realizada por Sen entre funcionamientos y capacidades, destacando que, para fundamentar y desarrollar las políticas públicas, son las capacidades las que deben conformar el horizonte fundamental si no se quiere violar la libertad individual.

3.6.2. La teoría de las necesidades humanas de Doyal y Gough

Mientras que Nussbaum (como Sen) centra su aportación en el término capacidades, Len Doyal e Ian Gough basan su teoría fundamental en el concepto de necesidades. A pesar de ello, ambas teorías comparten “*el objetivo de desarrollar un argumento verdaderamente universal en favor de la emancipación humana*”¹²¹. Existe una diferencia considerable entre ambas teorías ya que el planteamiento jerarquizado de Doyal y Gough parte de una serie de objetivos universales para pasar a las necesidades básicas primero y a las intermedias posteriormente¹²². El objetivo que persigue esta teoría es buscar indicadores para medir el bienestar, y parte del término necesidad para referirse a una categoría específica de objetivos que se consideran universalizables (y por lo tanto, no relativos a una u otra sociedad). En el caso de que estas no sean satisfechas, podría darse algún grave daño pues la persona se vería “*básicamente incapacitada en la búsqueda de la visión propia de lo bueno*”¹²³.

La salud física y la autonomía son las condiciones necesarias para alcanzar dicho estado, las cuales se realizan mediadas por lo que llaman necesidades intermedias. La primera queda definida para asegurar una base universal, dada la estructura común que tienen todos los seres humanos. Por su parte, la autonomía puede verse alterada por tres variables posibles: la capacidad cognitiva y emocional, el grado de comprensión cultural (que una persona tiene sobre sí misma, sobre su cultura y sobre lo que se espera de ella como individuo dentro de la misma) y, por último, lo que denominan como autonomía

¹²¹ GOUGH, I. (2007): *El enfoque de las capacidades de M. Nussbaum: un análisis comparado con nuestra teoría de las necesidades humanas*, en *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, N° 100. Madrid: CIP-Ecosocial/Icaria.

¹²² DOYAL, L. y GOUGH, I. (1994): *La teoría de las necesidades*. Barcelona: Icaria; FUHEM, Col. Economía Crítica.

¹²³ *Ibíd.*

crítica (“capacidad para comparar reglas culturales, para analizar las reglas de nuestra propia cultura, para trabajar con otros, para cambiarlas e, in extremis, para dar el paso hacia otra cultura”¹²⁴). La lista de necesidades básicas que queda compuesta de la siguiente forma:

CUADRO 15
Necesidades humanas básicas e intermedias

Necesidades básicas	
Salud física	Alimentos nutritivos y agua potable. Alojamiento protector. Entorno laboral no perjudicial. Entorno físico no perjudicial Cuidados sanitarios apropiados. Control de natalidad y nacimientos seguros
Autonomía	Infancia segura. Relaciones primarias significativas Seguridad física Seguridad económica Educación apropiada

Fuente: DOYAL y GOUGH (2007)

Hasta aquí – y como hemos mencionado – la propuesta trasciende de cualquier entorno o momento concreto, es decir, es universal. Sin embargo es en la búsqueda de los bienes y servicios requeridos para satisfacerlas, donde surgen los elementos culturales relativos a cada contexto.

3.6.3. Necesidades, satisfactores y desarrollo a escala humana

La combinación entre una propuesta teórica universal sobre necesidades humanas y el carácter cultural (y por tanto contextualizado) de los satisfactores, se da también en la propuesta de **Desarrollo a Escala Humana** elaborada a finales de los 80 por Manfred Max-Neef, Antonio Elizalde y Martin Hopenhayn¹²⁵.

¹²⁴ GOUGH, I. (2007): *El enfoque de las capacidades de M. Nussbaum: un análisis comparado con nuestra teoría de las necesidades humanas*, en *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, Nº 100. Madrid: CIP-Ecosocial/Icaria.

¹²⁵ MAX-NEEF, M; ELIZALDE, A. y HOPENHAYN, M. (1986): *Desarrollo a Escala Humana: una opción para el futuro*. Santiago de Chile: CEPUR.

En su propuesta, los autores plantean el carácter finito y universal de las necesidades fundamentales, al contrario que los satisfactores, cuyo carácter es infinito y culturalmente determinado.

La propuesta combina dos categorías de necesidades: existenciales y axiológicas. Las necesidades según categorías existenciales son *Ser, Tener, Hacer y Estar* y se refieren, respectivamente, al desempeño o realización de la persona, a los recursos que posee, a las acciones que realiza y a la situación o entorno en que vive. Por su parte, las necesidades según categorías axiológicas son: *Subsistencia, Protección, Afecto, Entendimiento, Participación, Ocio, Creación, Identidad y Libertad*.

La matriz resultante genera 36 necesidades cuyos satisfactores (es decir, las estrategias para satisfacerlas) pueden ser de muy diferente tipo¹²⁶:

- **Violadores:** por el modo en que intentan satisfacer una necesidad, terminan destruyendo esa necesidad.
- **Pseudo-satisfactores:** aquellos que dan una falsa sensación de satisfacción.
- **Inhibidores:** por el modo de satisfacer una necesidad, inhiben la posibilidad de satisfacer otra necesidad.
- **Singulares:** típicos de los programas de asistencia. Buscan un problema y una solución para ese problema. Son totalmente neutros respecto del conjunto.
- **Sinérgicos:** los mejores. Por el modo en que satisfacen una necesidad, simultáneamente contribuyen a la satisfacción de otra.

Por lo tanto, si bien una necesidad puede ser satisfecha de múltiples modos, también un satisfactor puede cubrir varios tipos de necesidades.

3.6.4. Nuevos logros... nuevas cuestiones a resolver

A lo largo de este capítulo nos hemos acercado desde diferentes atalayas teóricas a los conceptos pobreza y exclusión social. El objetivo ha sido en todo momento tratar de

¹²⁶ *Ibíd.*

comprenderlos, y de comprender también sus consecuencias para quienes se ven afectados por ellos. No pretendíamos hacer un riguroso estudio de todas las corrientes teóricas existentes al respecto, pero sí entender su naturaleza y su relación con el capital social. O mejor dicho tratar de desmenuzar el papel que juegan las relaciones en los procesos de movilidad social, en el caminar por espirales descendentes (capaces de desvincular de la dinámica social a personas, familias y grupos sociales), y también al contrario, en detectar posibles mecanismos (satisfactores de necesidades o potenciadores de capacidades) disponibles para poner en juego procesos de participación, reconocimiento y agencia.

Pero siguen surgiendo *claroscuros* que nos impiden ver el final del camino, entendiendo que este tiene que ver con dar el paso hacia la medición.

Para ello, nos encontramos otra vez con nuevas cuestiones para las que necesitamos respuesta, si es que queremos completar nuestro viaje. Y de nuevo las formulamos de manera sencilla, más intuitiva que rigurosa, de cara a identificar qué vamos a perseguir a lo largo del próximo capítulo.

La pregunta en cuestión es simple: *¿qué pueden obtener de las relaciones sociales los hijos de inmigrantes extranjeros que llevan en España al menos 15 años?* O formulado en su aplicación más empírica, *¿qué han obtenido de hecho?*

Si somos capaces de responder a esta pregunta, probablemente podremos identificar cómo deben ser estas para poder procurar los bienes ligados a ellas. Sabremos qué relaciones pueden ser creadoras de ciertos bienes y cuáles no. Qué estrategias pueden vincularse a la consolidación de determinadas relaciones. Es decir, podremos establecer una tipología de relaciones, de estrategias y de bienes vinculados que nos llevarán a dar un paso más en relación con nuestra propuesta de estudio y a nuestra apuesta por la medición del capital social.

**4. ELABORACIÓN DE UNA PROPUESTA DE
MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL**

4.1. VOLVAMOS AL PRINCIPIO... PARA SEGUIR AVANZANDO

De los epígrafes anteriores obtenemos una serie de constataciones en relación a las necesidades del ser humano; y un primer acercamiento a cómo estas pueden ser satisfechas a través de ciertos mecanismos (bienes, servicios...) que residen en los espacios y las dinámicas relacionales. Así, el concepto – aunque, por las diferentes corrientes teóricas que hemos visto, más correcto sería hablar de los conceptos – de capital social, nos remiten a una serie de beneficios vinculados a las relaciones; los cuales pueden jugar un papel importante en los procesos de satisfacción de necesidades (y por lo tanto de lucha contra la pobreza y la exclusión social).

De igual forma, de los capítulos anteriores todavía no hemos obtenido la concreción perseguida en lo que se refiere al capital social como concepto. Y por lo tanto, se requiere dar un paso más allá y para ello, aunque resulte paradójico, debemos retornar casi al punto de partida, para afianzar nuestras constataciones.

Este paso necesario, parte de acotar el concepto de capital social; y para ello, nos vamos a servir de las dudas y debilidades puestas de manifiesto por diferentes autores¹²⁷, y expresadas en capítulos anteriores. Dos son los tipos de cuestiones pendientes de resolver:

CUADRO 16 *Capital social: cuestiones sin resolver*

El Capital social como elemento de mercado:
- ¿Podemos considerar las relaciones como una forma de capital? ¿Todas las relaciones?
- ¿Es posible intercambiar o agregar unidades básicas del mismo?
- ¿Hablar de capital social es circunscribir lo relacional a la lógica económica?
El Capital social como metáfora:
- ¿Es el capital social únicamente una metáfora de gran potencial evocador o recoge de forma discriminada y ordenada un conjunto de aspectos suficientemente homogéneos como para ser englobados en él?
- Cómo concepto agregado, ¿explica mejor que los diferentes elementos que agrupa o, dada la naturaleza distinta de estos, tratar de englobarlos supone renunciar a aspectos fundamentales?

Fuente: Elaboración propia.

¹²⁷ Nos centramos especialmente en las aportaciones y críticas descritas en el epígrafe 3.2. *Debilidades y contradicciones de... ¿un concepto sólido?*, realizadas al concepto por parte de: Fishman, Portes, Navarro, Saiz y Jiménez, Arriagada, Harris, Solow entre otros.

Sin ser ninguna de las cuestiones expresadas la cuestión fundamental (pues esta sería acotar el concepto para que fuera explicativo y operativo al mismo tiempo¹²⁸), tratar de responder a las mismas, nos acercará a la respuesta que buscamos. Para ello, un primer ejercicio necesario será responder a la primera cuestión: *¿Podemos considerarlo claramente una forma de capital?*

4.2. ¿DE QUÉ SON PORTADORAS LAS RELACIONES SOCIALES?

De forma general, **el capital** es entendido como el factor que, en colaboración con otros (principalmente el trabajo), se destina a la producción de bienes. Es decir, bienes producidos que, a su vez, sirven para crear nuevos bienes. Si entendemos las relaciones sociales como bienes capaces de concebir otros diferentes, podríamos asumir que, efectivamente, **lo social tiene un carácter productivo capaz de generar capital**. Ahora bien, esto supondría asumir un riesgo importante: **reducir todo lo relacional a elementos de producción**. Lo cual conlleva una mirada sesgada y claramente incompleta, pues obviaría aquellos elementos que se generan en las dinámicas relacionales y no son convertibles en unidades económicas. Elementos como el afecto, la construcción de identidad grupal, el sentido vital o la pertenencia son bienes generados y compartidos en el seno de las relaciones sociales pero, convertirlos en capital, supondría vaciarlos de significado pues entrañaría limitar su capacidad de satisfacer otro tipo de necesidades fundamentales para todo ser humano, independientemente del momento y el lugar en el que se encuentre¹²⁹.

Únicamente algunos de esos bienes sustentados en las relaciones sociales, **constituyen capital en sentido estricto pues resultan fundamentales a la hora de explicar la activación de procesos de movilidad ascendente**¹³⁰ en los que juegan un papel

¹²⁸ Tal y como señala Fishman, “*para que el concepto capital social pueda sernos útil, antes debemos saber qué significa*”. FISHMAN, R. (2008): *Voces de la Democracia*. Madrid: CIS. Colección monografías 262.

¹²⁹ Como ya vimos en el capítulo anterior, en *Desarrollo a Escala Humana* se plantean una serie de 9 necesidades axiológicas (*Subsistencia, Protección, Afecto, Entendimiento, Participación, Ocio, Creación, Identidad y Libertad*), todas ellas fundamentales. En la medida en la que analizamos estas necesidades con las denominadas existenciales (*Ser, Tener, Hacer y Estar*), en concreto con *Estar*, podemos afirmar que lo relacional es sin duda una fuente de “satisfactores”.

¹³⁰ Por movilidad social entendemos aquellos procesos de traslación de los individuos entre diferentes posiciones socioeconómicas dentro de la estratificación de una sociedad. Según las teorías que hemos visto en el capítulo anterior, y en función del enfoque elegido, utilizaremos distintos parámetros para identificar la

claramente reconocible. Es decir, si hablamos de relaciones (estables, de confianza, y donde existe cierto nivel de reciprocidad) como para recibir de ellas información privilegiada, ayuda económica o apoyos similares, podremos referirnos a ellas como portadoras de capital social. Otros elementos también vinculados a las relaciones sociales no serán considerados como tales: **debemos referirnos a ellos como bienes relacionales y no como capital social.**

Estos bienes cuentan con un elevado potencial en términos de lucha contra la exclusión o en la satisfacción de necesidades humanas, tal y como hemos visto en el capítulo anterior, pero no son equivalentes a los que podemos considerar capital. Esta decisión se basa en la necesidad de un proceso previo de transformación de los mismos. Mientras que los componentes en los que hemos desagregado el capital social están disponibles de forma inmediata para su uso (aprovechamiento), los denominados **bienes relacionales** requieren de reelaboración previa y de un proceso de “fermentación” que nos lleva a considerarlos como bienes intermedios¹³¹. De forma esquemática podemos establecer la siguiente diferenciación:

CUADRO 17
Capital Social y Bienes Relacionales

CAPITAL SOCIAL	BIENES RELACIONALES
Bienes o servicios materiales (ayuda material). Información. Influencia y acceso a otras relaciones.	Bienes socioemocionales (afecto y seguridad). Marcos de referencia y sentido vital: - Visión del mundo / Valores. - Visión de uno mismo / Identidad.

Fuente: Elaboración propia.

posición que cada individuo ocupa dentro de la estructura de una comunidad. Así, desde el concepto de pobreza relativa, será el acceso a más o menos recursos económicos lo que determine una posición elevada, media o baja. El análisis de la exclusión, nos lleva a buscar el nivel de participación y pertenencia, es decir, aspectos tanto económicos, como políticos y sociorelacionales. Una vez identificada la cantidad y calidad de recursos disponibles, no resultará complicado ubicar dentro de la estructura a cada miembro. El análisis longitudinal, nos permitirá identificar procesos de movilidad ascendente, descendente o de inmovilidad. En este caso, junto a los movimientos a posiciones superiores (movilidad ascendente) queremos prestar atención también a la desactivación de procesos de movilidad descendente. Es decir, son bienes que ayudan a mejorar la posición que una persona ocupa en la estructura social, o que impiden el *descenso socioeconómico* por ser protectores en coyunturas de adversidad.

¹³¹ A modo de ejemplo, podemos afirmar que un nivel adecuado de autoestima (que podríamos considerar un bien relacional producto de unas relaciones estimulantes y que reconozcan las capacidades de la persona) nos habilita para ser más competitivos en el mercado laboral; ahora bien, el aprovechamiento de este recurso requiere de otros complementarios y de cierta “manufactura” antes de transformarse en el acceso a un puesto de trabajo (y por lo tanto en un bien capitalizable de forma inmediata).

Desarrollamos cada uno de los elementos englobados en dichas categorías para profundizar en la comprensión de la propuesta:

- **Bienes o servicios materiales (ayuda material)**¹³²: Es el caso de la ayuda económica directa o ayuda en especie, de los cuidados de familiares que permiten la conciliación laboral y familiar, o de cualquier otro tipo de asistencia o favor que se da en el seno de relaciones fuertes (familiares directos, amigos...), y que fácilmente son convertibles en capital económico. En un país como el nuestro y en un contexto de crisis como el que hemos experimentado entre 2008 y 2014, encontramos múltiples ejemplos del papel crucial que desempeñan las redes de solidaridad primaria para muchas personas¹³³.
- **Información**: el acceso a información privilegiada en momentos determinados supone una oportunidad de acceso a capital económico. Nos referimos a información cuya disponibilidad es limitada para la población en general; es decir, el acceso a la misma se logra exclusivamente a través de quienes cuentan con ella (convocatoria de puestos de trabajo, becas, inversiones...).
- **Influencia y acceso a otras relaciones**: el tercer elemento constitutivo del capital social tiene que ver con aquellas relaciones que son puerta de acceso a nuevas redes sociales (y por tanto a nuevas fuentes de ayuda material y de información), bien logrando que sea un tercero el que desempeñe el favor requerido, bien facilitando la incorporación a nuevas redes.
- **Bienes socioemocionales (afecto y seguridad)**: es una de las aportaciones más definitorias de las relaciones fuertes como es el caso de la familia o los amigos.

¹³² Para los psicólogos sociales, este tipo de ayuda forma parte del denominado **apoyo social**, que protege a las personas de las consecuencias negativas, físicas y psicológicas de los sucesos vitales estresantes. Descartamos el uso de este término por considerar que el apoyo social proporciona otro tipo de bienes como son orientación y consejo, *feed-back* a cerca de la propia identidad y desempeño, y apoyo emocional. Cfr. CAPLAN, G. (1974): *Support systems and community mental health: lectures on concept development*. New York: Behavioral Publications y GRACIA, E., HERRERO, J. Y MUSITU, G. (1995). *El apoyo social*. Barcelona: PPU.

¹³³ Cfr. LAPARRA, M. y PÉREZ, B. (2010): *El primer impacto de la crisis en la cohesión social en España*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA y CÁRITAS (2012): *VII Informe del Observatorio de la Realidad Social. De la coyuntura a la estructura: los efectos permanentes de la crisis*. Madrid: Cáritas Española.

Responde a una de las necesidades fundamentales de todo ser humano¹³⁴. Obviamente sí pueden tener relación directa con otros capitales¹³⁵, pero no consideramos que formen parte del capital social.

- **Marcos de referencia y sentido vital:** es a través de las relaciones sociales como se conforma nuestra visión del mundo y de nosotros mismos. Elementos como los valores, las creencias, las convicciones personales, la percepción de los otros y de uno mismo, la identidad, la motivación y la resiliencia... se construyen y alimentan en el mundo relacional. También son cruciales a la hora de desarrollar determinadas potencialidades¹³⁶ pero tampoco son considerados constitutivos del capital social, a pesar de que algunos de estos elementos sí son entendidos como otro tipo de capital (simbólico) para algunos autores. Este es el caso de Bourdieu¹³⁷ que se refiere al mismo como “*cualquier propiedad (cualquier tipo de capital, físico, económico, cultural, social) cuando es percibida por agentes sociales cuyas categorías de percepción son de tal naturaleza que les permiten conocerla (distinguirlo) y reconocerla, y conferirle algún valor*”. Por su parte, Díaz-Salazar¹³⁸, y a diferencia de lo planteado por Bourdieu, hace referencia no solo a los valores sociales sino a una serie de rasgos identitarios que aportan a los sujetos conocimiento, juicio, opinión y resiliencia.

A pesar del matiz, tal y como hemos señalado, no los consideramos capital o, no al menos, capital social, por lo que, para el objeto de nuestra reflexión, no serían agregables a los componentes mencionados: ayuda material, información e influencia y red de contactos).

¹³⁴ Tal y como hemos visto que expresan autores como Sen, Nussbaum, Doyal y Gough, y Max Neef, Elizalde y Hopenhayn.

¹³⁵ Si, por ejemplo, consideramos que el afecto es generador de autoestima, esta es un elemento clave en el desempeño laboral de toda persona.

¹³⁶ Así lo ponen de manifiesto, tal y como hemos visto, García Roca, Laparra y Pérez, Castel, Sen... entre otros.

¹³⁷ BOURDIEU, P. (1997). *Razones prácticas: Sobre la teoría de la acción*. Madrid: Anagrama.

¹³⁸ DÍAZ SALAZAR, R. (1998): *El capital simbólico. Estructura social, política y religión en España*. Madrid: Ediciones HOAC.

4.3. CAPITAL SOCIAL: PROPUESTA CONCEPTUAL

Según lo visto hasta el momento, en el caso de querer realizar el ejercicio de medición (*¿cuánto capital social tiene un joven con pasado migratorio familiar reciente?*) debemos preguntarnos por **la cantidad y calidad de bienes de los que puede disponer por pertenecer a un grupo específico**. Esto, como hemos planteado anteriormente, nos acerca a la propuesta elaborado por Bourdieu, para el que, el capital social, es el agregado de recursos reales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera, más o menos institucionalizada, en la cual hay conocimiento y reconocimiento mutuo del resto de miembros del grupo¹³⁹. Obviamente, un grupo contará con mayor capital disponible, en la medida en la que los miembros que lo integran cuenten con mayor cantidad de capital (más bienes económicos con los que ayudar al resto de integrantes del grupo, mayor cantidad de información privilegiada y una red de contactos más amplia). Dicho de otra forma, **el capital social del que dispone una persona dependerá de los grupos a los que pertenece** (y del capital que posean sus miembros, es decir, más o menos bienes, de mayor o menor calidad...).

Ya hemos señalado que hablar de capital social como concepto aglutinador, implica presuponer que los distintos tipos de este pueden sumarse en un todo agregado al que, cada relación social, contribuye con elementos mensurables equivalentes. Al hacer esta afirmación, afloran de nuevo algunas preguntas que surgieron en capítulos anteriores: *¿Es posible sumar los privilegios de los que habla Bourdieu con la cultura cívica a la que se refiere Putnam? Y si lo es, ¿en qué unidades medimos el resultante de esta adición?*

A nuestro entender, este ejercicio no es posible. Y no lo es porque – aunque la metáfora no es cuestionable – en realidad hablamos de elementos diferentes, no comparables ni, menos aún, agregables. Por su parte, **los tres elementos constitutivos de nuestra propuesta de capital social (bienes, información, influencia y red de contactos) sí son convertibles (en términos económicos) y pueden ser agregados como unidades homogéneas. El resto de aspectos relacionales, por el contrario, no.**

Si bien, realizar un ejercicio de medición todavía nos resulta complicado, intuitivamente, es factible pensar en estos tres componentes como elementos de naturaleza

¹³⁹ BOURDIEU, P. (1985): “The forms of capital” en RICHARDSON, J.G. (comp.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood Press.

similar. Por el contrario, *¿cómo sumar a estos elementos el afecto recibido en el hogar, el sentimiento de pertenencia a un grupo determinado o la cantidad de asociaciones vecinales que existen en un territorio concreto?* Tratar de sumar elementos de tan diferente naturaleza nos empuja directamente al precipicio anunciado por Fishman, para el cual, **el ejercicio de agregación genera un indicador inconsistente y menos explicativo que el análisis de los componentes agregados**. Así, el capital social quedaría reducido a un mero titular, un enunciado provocador imposible de ser explicado e incapaz de explicar. Por el contrario, una propuesta más limitada en número de elementos, resulta más ambiciosa en términos descriptivos.

Sin duda alguna, esta propuesta entiende que – tal y como señala Bourdieu – el capital social guarda una relación directa con el estatus social, con la posición que ocupamos en la estructura socioeconómica en la que estamos inmersos. Pero en la medida en la que esta diferenciación nos acerca a las teorías del sociólogo francés sobre el capital social, nos distancia un tanto de las más comunitaristas (Putnam).

Ahora bien, como ya hemos mencionado, el capital social se desarrolla en contextos relacionales concretos. Por tanto, si analizamos el territorio (nación/población/barrio...) como un grupo más de pertenencia, propiciamos el **encuentro entre el estatus y la comunidad**, es decir, entre Bourdieu y Putnam¹⁴⁰. No todo depende únicamente de la mayor o menor cantidad/calidad de los tres elementos constitutivos del capital social; las *normas de funcionamiento* (existentes como en cualquier grupo) establecidas para la gestión del acceso a estos bienes disponibles, juegan un papel crucial en el territorio. Es aquí donde las teorías sobre el capital social que más desarrollo han tenido en las últimas décadas son fuertemente explicativas. Sin duda alguna **la cooperación, el desempeño institucional, la cultura cívica y el compromiso comunitario generarán contextos catalizadores** de ese capital social, y son más permeables a la movilidad social (a través del acceso a los bienes disponibles); pero no son una fuente de capital social en sí. Un país no cuenta necesariamente con mayor cantidad de capital social por el hecho de que sus miembros tengan un mayor sentido de pertenencia o una fuerte apuesta democrática. Es cierto que, estas características, servirán para que el capital existente circule entre personas y grupos

¹⁴⁰ Centramos nuestra atención en tratar de integrar las diferencias existentes entre ambos planteamientos teóricos y, dejamos de lado las que puedan existir entre ellos y Coleman pues, comparativamente, la distancia con este, en ambos casos, es menor. Entendemos que resuelto este dilema, se produce un acercamiento entre las tres corrientes.

con mayor fluidez; es decir, hacen que el capital existente esté más o menos disponible en el seno de una comunidad o territorio. Pero no lo incrementan, ni tampoco lo hacen disminuir.

La cantidad total de capital tiene que ver con el capital con el que cuentan sus miembros, ahora bien, un contexto poseedor de unas “normas de funcionamiento” adecuadas va a posibilitar que dichos elementos sean más accesibles para todos sus integrantes (independientemente de su calidad y de la cantidad disponible de los mismos). En realidad, podríamos afirmar que, **las teorías comunitaristas del capital social son explicativas de la gestión de los territorios (entendidos como grupos de pertenencia), pero no de la cuantificación de capital disponible en dichos territorios.**

Las constataciones de Putnam a principios de los 90 sobre por qué unos países habían prosperado más que otros¹⁴¹, pueden explicarse en términos de mejor gestión, y no de mayor cantidad de capital. Entendido así, las coincidencias entre ambos autores resultan evidentes. Esta conexión se observa, por ejemplo, al analizar el hecho de que los procesos de institucionalización sean destacados tanto en la propuesta teórica de Bourdieu como en la de Putnam¹⁴².

Por lo visto hasta el momento, y para concluir este apartado, afirmamos que **el capital social es el agregado de bienes materiales, de información y de influencia y red de contactos, que los miembros de un grupo ponen a disposición del resto de integrantes. Para que dicho capital sea accesible se deben dar una serie de condiciones dentro del grupo. Solo entonces se producirá circulación de dicho capital, de manera que se puedan establecer dinámicas de movilidad social.**

¹⁴¹ PUTNAM, R.D. et al. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

¹⁴² Para Bourdieu, la pertenencia a los grupos que generan capital social, debe conllevar ciertos signos de institucionalización, es decir, rituales de reconocimiento y aceptación. De forma similar, para Putnam, las instituciones que contribuyen a que una sociedad sean más ricas en términos de capital social, deben ser vinculantes para los ciudadanos y deben contar con el reconocimiento suficiente como para que predispongan a actuar de forma que cívica y a favor de la comunidad. Para ampliar: SIISIÄINEN, M (2000): *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam*. Dublin: Paper presented at ISTR Fourth International Conference of Trinity College.

4.4. CAPITAL SOCIAL Y MOVILIDAD SOCIAL

Si profundizamos en el desarrollo de la propuesta recogida en el CUADRO 17, podemos plantear el siguiente cuadro para comprender algunos aspectos relativos a las relaciones en función de su potencial movilizador¹⁴³.

CUADRO 18
Relaciones sociales y movilidad social

	Movilidad descendente	Estancamiento	Movilidad ascendente
Fortaleza relacional	Desafiliación / Filiación Tóxica	Débiles	Fuertes / Débiles
Diversidad relacional	Inexistentes - Nocivas	Muy homogéneas	Heterogéneas
Dinámica relacional	Inhibidoras	Poco activas	Muy Activas

Fuente: Elaboración propia

Según la tipología propuesta, nos encontramos con tres aspectos relativos a las relaciones sociales (fortaleza, diversidad y dinámica) que generan categorías contextuales diferenciadas en términos de movilidad social (descendente, ascendente y estancamiento).

Aquellos contextos configurados por redes y entornos relacionales en los que predominan la ausencia de vínculos o la existencia de filiaciones que podríamos denominar *tóxicas*, son generadores de **movilidad descendente**. Es el caso de personas que se encuentran aisladas o que viven en contextos en los que se dan conductas que generan rechazo o estigmatización social (violencia, malos tratos, alcoholismo, drogadicción...).

Por su parte, los contextos de **estancamiento** están caracterizados por las redes débiles de iguales. Son redes poco activas y con recursos limitados, por lo que, en general, no son redes que generen procesos de movilidad descendente, pero tampoco cuentan con el potencial suficiente como para impulsar a sus miembros a posiciones sociales superiores.

¹⁴³ Obviamente, las características de las relaciones que se dan en un contexto concreto no son los únicos elementos explicativos de la movilidad social potencial que se da en su seno. Otros elementos no vinculados a lo relacional (por ejemplo, los recursos disponibles) juegan un papel clave en este sentido.

Podríamos decir, por tanto, que estos contextos relacionales afianzan a las personas en su posición original de manera inmovilista.

Por último, los entornos sociales de **movilidad ascendente** cuentan con relaciones heterogéneas, ricas en recursos disponibles, y muy activas.

Según el establecimiento de estos tres entornos (en función de las características de las relaciones que se dan en su seno) nos encontramos con una nueva categorización: la que diferencia el capital social de los bienes relacionales en cada uno de los tres contextos mencionados.

CUADRO 19
Capital social, bienes relacionales y movilidad social

		Movilidad descendente	Estancamiento	Movilidad ascendente
Capital Social	Apoyo material	Inexistente	Puntual - No significativo	Estable - Significativo
	Información	Desinformación	<i>Autótrofo</i>	<i>Heterótrofo</i>
	Influencia	Atrofia	Potencial escaso	Potencial elevado
Bienes relacionales	Afecto	Aislamiento o Conflicto	Precariedad afectiva	Estabilidad afectiva
	Valores	Ausencia de sentido	Significados débiles	Fuertes convicciones
	Identidad	No pertenencia	Frágil pertenencia	Fuerte pertenencia

Fuente: Elaboración propia

Así, en los entornos de **movilidad descendente**, la ayuda material a la que se puede acceder es prácticamente inexistente, de la misma forma que ocurre con el acceso a información relevante (entendida como oportunidad). La capacidad de influencia de estas redes es poco significativa y son contextos caracterizados por una débil estructura de motivaciones y por actitudes negativas; por el pesimismo y el fatalismo. Los rasgos identitarios compartidos que se generan en el seno de estas redes son claramente depresores. En resumen, son entornos relacionales que generan espirales descendentes, que aniquilan, tanto la capacidad de resiliencia del individuo, como su motivación para el cambio y la confianza en los otros.

En los contextos de **estancamiento**, cada individuo gestiona únicamente los recursos que él mismo posee o puede generar. En su seno se dan relaciones de afecto y de apoyo

social entendido (ahora sí) en un sentido amplio, pero no son contextos generadores de nuevas oportunidades, o con capacidad de abrir nuevas “puertas” a otros mundos (de significados, sentidos, motivaciones o influencias). Los rasgos de pertenencia son compartidos, pero poco diferenciadores de la mayoría, de manera que el individuo tiene sensación de formar parte de un todo despersonalizado y poco significativo.

Por último, aquellos espacios considerados de **movilización ascendente** procuran apoyo social afectivo y material de forma continuada cuando esto es necesario, generando una sensación de estabilidad y confianza de cara a futuro. Proveen además a sus miembros de información e influencia que, por sus propios medios, no podrían conseguir. Aportan rasgos identitarios fuertes, requiriendo rituales y una simbología que exprese la incorporación de cada nuevo miembro. Cuentan con normativa compartida e incluso con un ideario propio. La mera pertenencia a estos espacios genera identidad y otorga sentido. Mayoritariamente nos referimos a relaciones fuertes, de confianza y reciprocidad.

Ahora bien, resulta importante mencionar que, en ocasiones, existen relaciones débiles que, sin requerir los rituales de acceso mencionados, pueden jugar un papel clave en la generación de procesos de movilidad ascendente. Nos referimos a los *lazos débiles* que autores como Granovetter¹⁴⁴ destacan por resultar especialmente positivos. Si bien es cierto que, las redes no están conformadas por “extraños”¹⁴⁵, una red difusa y extensa de contactos puede aportar, en determinados momentos, información relevante e incluso puede ser una fuente de influencia (aunque esto ocurre en menor medida, pues se requiere de conocimiento y confianza en el otro para poner a su disposición la capacidad de influir a su favor).

Estas relaciones débiles pueden tener un gran potencial movilizador¹⁴⁶ ya que pueden ser ventanas a otros mundos (de información, sentido vital...) y pueden – tomando la expresión de Putnam¹⁴⁷ – servir para *tender puentes* que faciliten el acceso a bienes

¹⁴⁴ GRANOVERTER, M.S. (1973): “The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, Nº 6, pp. 1360 – 1380.

¹⁴⁵ WELLMAN, B. (1991): “Which types of ties and networks provide what kind of social support?”, en LAWLER, E.J. *et al*, *Advances in Group Processes*, Nº9. Bingley, UK: Emerald. <http://homes.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/suppub/SUPPUB.pdf> acceso en 19 de agosto de 2013.

¹⁴⁶ Aquí discrepamos con la propuesta de Bourdieu y con su teoría del capital social, pues, si para él se requieren elevados niveles de compromiso y reciprocidad, Granovetter destaca el potencial de ciertos vínculos aparentemente débiles, como catalizadores de dinámicas incluso comunitarias.

¹⁴⁷ Putnam diferencia entre *Capital social vínculo* (“Bonding”) y *Capital social puente* (“Bridging”). PUTNAM, R.D. (1995): “Bowling alone: America’s declining social capital” en *Journal of Democracy*, Vol. 6, Nº 1, pp. 65 – 78.

inaccesibles de otra forma. En cualquier caso, habitualmente, el potencial inmediato de los vínculos fuertes es obviamente superior.

La propuesta de Rafael Aliena recogida en *Pobreza y red social*¹⁴⁸ desarrolla en parte esta idea al distinguir **tres tipos de individuos**, en función de sus relaciones, reconociendo también las relaciones débiles y su potencial aperturista: **aislados, locales y cosmopolitas**.

Los individuos aislados cuentan con pocas relaciones íntimas, poco frecuentes y que forman una red poco densa. Por su parte los individuos locales tienen a la familia y los amigos como sus relaciones habituales (casi únicas). Configuran redes densas y cerradas y se dan en la proximidad.

Por último, los cosmopolitas, junto a sus relaciones estrechas, cuentan con redes ramificadas donde el “cara a cara” no es imprescindible pues su alcance físico no se circunscribe a lo local (ni siquiera, exclusivamente a lo metropolitano).

¹⁴⁸ALIENA, R. (2004): “Pobreza y red social”, en *Revista Servicios Sociales y Política Social*, N° 67, pp. 31 – 52.

CUADRO 20
Características de las redes personales de los individuos

	 AISLADOS 	 LOCALES 	 COSMOPOLITAS
Características de las relaciones			
Disponibilidad	Rara	Abundante	Abundante
Tipo	Secundarias	Familia y vecinos	Amigos y compañeros de trabajo
Intimidad	Pocas relaciones íntimas	Predominio relaciones íntimas	Varía
Espacio	Lazos locales	Lazos locales	Metropolitano y nacional
Modo y frecuencia del contacto	Cara a cara Con poca frecuencia	Cara a cara Con poca frecuencia	Cara a cara y por teléfono ¹⁴⁹
Estructura de la red			
Densidad	Poco densa	Densa	Poco densa
Fronteras	Ramificadas	Cerradas	Ramificadas
Superposición	No	Sí	No
Reciprocidad	No	Sí	Desigual, según partes
Características del apoyo social			
Disponibilidad	Mínima	Abundante	Moderada
Fuente	Relaciones formales	Familia, vecindario	Amistad, trabajo
Espacio	Local	Local	Metropolitano, nacional
Fundamento	Obligaciones formales	Estructural	Calidad lazos didácticos

Fuente: Aliena (2004)

Por último, y para concluir este apartado, es importante retomar lo mencionado anteriormente en cuanto al contexto en el que se desarrollan estas relaciones. No todos los contextos (tanto en sentido restrictivo como al hablar de comunidad o territorio) son igualmente facilitadores de dinámicas de movilidad social. Así, podemos diferenciar tres tipos concretos:

¹⁴⁹ En la actualidad habría que incluir el correo electrónico y las redes sociales como Facebook, Twitter, LinkedIn...

CUADRO 21

Contextos catalizadores, neutros e inhibidores de capital social

	Contexto catalizador	Contexto neutro	Contexto inhibidor
Institucionalización	Estructura definida Existencia de ritos	Estructura difusa Ritos ocasionales	Estructura inexistente Ausencia de ritos
Normas	Conocidas	Desconocidas	Anomia
Sanciones	Robustas	Tenues	
Confianza	Elevada	Baja	Desconfianza
Reciprocidad	Elevada	Puntual	Inexistente
Compromiso	Miembros y sus contactos	Discriminada	
Pertenencia	Vinculante	No vinculante	No pertenencia
Identidad	Fuerte	Débil	Desarraigo o Contraidentidad

Fuente: Elaboración propia

Como ya hemos mencionado, al hablar de contexto nos referimos al espacio social en el que se producen las relaciones sociales. Es decir, hablamos de los grupos y clubes a los que hace referencia Bourdieu, así como de las comunidades, vecindarios y países que estudia Putnam en sus trabajos. Todos ellos son contextos que, en función de sus características y dinámicas concretas, facilitarán o inhibirán la generación de capital social. Así, los **contextos catalizadores** del capital social están caracterizados por procesos estructurados de institucionalización en los que existen normas de funcionamiento interno definidas y conocidas por todos. En ocasiones, la pertenencia (siempre vinculante y generadora de identidad) se logra a través de ritos que evidencian la conformidad del grupo o la comunidad a que un nuevo miembro se sume. Cuentan con normas claras y difícilmente quebrantables, las cuales llevan aparejadas las correspondientes sanciones en caso de incumplimiento. Los niveles de confianza, reciprocidad y compromiso son elevados hacia los miembros, y también por extensión hacia aquellas personas para las que dichos miembros lo solicitan, de forma que la credibilidad de estos se hace subsidiaria a su red de contactos.

Por su parte, los **contextos neutros** de cara al capital social son aquellos que no facilitan su creación e intercambio, aunque tampoco inhiben la utilización del que ya existe. Son contextos poco institucionalizados, con normas poco conocidas o tenues; es decir poco eficaces. La pertenencia a los mismos está definida, se está en ellos pero sin la sensación de formar parte de los mismos, sin sentirse sujetos implicados en la construcción de dichos

espacios. Por ello, la vinculación entre los miembros (confianza, compromiso, reciprocidad...) es menor, lo cual no construye identidad propia.

Por último, los **contextos inhibidores** del capital social se caracterizan por la desconfianza. Son espacios poco institucionalizados y que cuentan con el rechazo de sus miembros, pues forman parte de ellos con sensación de imposición. La vinculación es inexistente por ser considerados espacios que generan deterioro en las condiciones de vida y en la motivación de quienes forman parte de los mismos. El miedo y el desarraigo no construyen identidad y si lo hacen es contraria a la supuestamente compartida. Son, en definitiva, espacios donde el otro se percibe como amenaza¹⁵⁰.

Una vez vista la relación existente entre capital social y movilidad, y aquellos aspectos que la facilitan o dificultan, debemos adentrarnos en el mundo concreto de las relaciones y de lo que cabe esperar de ellas.

4.5. QUÉ RELACIONES PARA QUÉ TIPO DE NECESIDADES

Barry Wellman – al cual ya hemos mencionado anteriormente – publicó en 1991 un artículo con un título parecido al que hemos utilizado para este apartado: “Which types of ties and networks provide what kind of social support?”¹⁵¹

En él, hacía un análisis pormenorizado de las relaciones fuertes más habituales en la vida de una persona (familia cercana, parientes próximos, vecinos, amigos...), y los tipos de ayuda recibida en cada una de esas relaciones. Se centra en estas relaciones, y no en otras porque considera que las relaciones fuertes generan más tipos de apoyo y porque, como dice

¹⁵⁰ A pesar de que hemos contemplado únicamente tres contextos diferentes (catalizador, neutro o inhibidor), podríamos referirnos a un cuarto tipo capaz de destruir el capital social existente. Serían contextos que no solo no generan capital social sino que aniquilan el existente. En realidad estos contextos son los generados (paradójicamente) por grupos que presentan las características propias de aquellos que generan grandes cantidades de capital social para sus miembros, pero que en relación con el resto de la personas y grupos que integran su comunidad, erosionan fuertemente (hasta llegar incluso a destruir) aquellas cualidades imprescindibles para la generación y acumulación de capital social (confianza, reciprocidad...). Un ejemplo concreto es el contexto donde se da una presencia fuerte de mafias.

¹⁵¹ WELLMAN, B. (1991): “Which types of ties and networks provide what kind of social support?”, en LAWLER, E.J. et al, *Advances in Group Processes*, N°9. Bingley, UK: Emerald.

Granovetter “*strong ties have greater motivation to be of assistance and are typically more easily available*”¹⁵².

Así, Wellman, a partir de diferentes estudios realizados en la década de los 80 sobre las redes sociales, la comunidad, el parentesco y el apoyo social, analiza cinco tipos de relaciones¹⁵³:

- **Relaciones entre padres e hijos adultos:** son las más propensas para acceder a apoyo, pues tanto los padres como los hijos mayores de edad son los miembros de la red con más probabilidades de facilitar ayuda material y económica, soporte emocional, cuidado de niños o enfermos... Wellman destaca especialmente la relación que se establece entre madres e hijas, pues suelen generarse elevadas expectativas por parte de unas y otras, ya que se dan preocupaciones compartidas acerca de los hijos/nietos y de las cuestiones domésticas. En este sentido se manifiestan varios de nuestros entrevistados:

“Yo definiría que es muy buena porque siempre que nosotros tenemos un problema estamos todos juntos, o en una fiesta, o en un cumpleaños, o celebración especial, siempre nos reunimos todos. Pero como todas las familias tenemos problemas, pero como es lo normal, pero siempre que necesitamos ayuda del otro, siempre nos ayudamos”. (E22)¹⁵⁴

“La más importante, la de mis padres, la ayuda de mis padres. Siempre me han apoyado, y a mis hermanos; siempre la de mis padres”. (E23)

- **Relaciones entre hermanos/as:** son relaciones de mucho apoyo, pero no tanto como las anteriores. A diferencia de las relaciones entre padres e hijos mayores de edad, hay mucha desigualdad en el apoyo entre hermanos/as (aquellas relaciones fuertes de gran intimidad, aportan mucho más apoyo que aquellos hermanos con vínculos débiles). Entre ellos suelen tener historias compartidas y preocupaciones similares. De hecho, frecuentemente, los hermanos se comportan más como amigos que como otros

¹⁵² GRANOVERTER, M.S. (1973): “The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, N° 6, pp. 1360 – 1380.

¹⁵³ *Ibíd.*

¹⁵⁴ Los códigos utilizados para la identificación de los verbatim se corresponden a los detallados en el CUADRO 4.

familiares. Aun así, los lazos entre hermanos son algo más instrumentales que los lazos de amistad, tal y como se plantea en nuestro estudio de campo:

“Con mi hermana también. Nos llevamos muy bien. Nos cuidamos mutuamente pero encima yo soy su hermana mayor, me toca a mí cuidarla”. (E16)

“Sí. Mi hermano. Él me ayuda mucho. Es lo único que tengo. Bueno ahora que yo ya tengo trabajo, no. Pero antes el pobre me ayudaba a mí mucho”. (E13)

“Con mi hermano y con un amigo, compartimos casi todo, te entienden mejor que el resto”. (E26)

- **Relaciones con la familia extensa:** El pequeño número de lazos activos, la existencia de relaciones más débiles, y la baja probabilidad de solicitar/recibir apoyo, hacen de la familia extensa una fuente limitada de ayuda para la mayoría de los problemas cotidianos, crónicos o agudos. Aun así, en ocasiones especiales y para grupos concretos (como el caso de los inmigrantes), la familia extensa puede resultar una fuente provechosa de ayuda. He aquí lo que nos dicen nuestro entrevistados al respecto:

“Con mis abuelos también tengo relación muy cercana. Yo cuando estuve en Georgia estuvimos viviendo con ellos y consideramos como segundos padres que nos llevaban al colegio nos cuidaban y etc”. (E16)

“En mi país sí... y con mi familia, pues un poco porque ellos no me llaman, ellos sólo mandan para mi madre también los medicamentos, ya está mayor, entonces tienen poco de Alzheimer también. Yo mando para las medicinas, pero poco porque la situación económica también sabes cómo está aquí. Entonces sí me gusta ayudar a mi familia”. (E11)

En ocasiones, cuando hay conflictos con la familia directa, la familia extensa juega un papel más significativo.

“Con mi tía, mejor que con mi madre. Ella me quiere un montón y me lo da todo. Ella tiene dos hijos y yo soy su sobrina primera, pues...”. (E09)

- **Relaciones entre amigos/as:** La mayoría de las relaciones de amistad ofrece poca variedad y cantidad de apoyo. Menos que padres e hijos mayores de edad, pero más que

los hermanos y mucho más que la familia extensa. Suelen jugar un papel crucial en aquellas personas que no tienen lazos activos de parentesco y sí amigos íntimos que actúan como familia directa. Ahora bien, Wellman señala que las relaciones de amistad son más problemáticas que las de parentesco, pues son relaciones escasamente vinculantes y sin el apoyo del grupo comprometido. Su naturaleza voluntaria implica la necesidad de constancia y el intercambio de apoyo debe ser recíproco, por lo que, cuando los amigos no son útiles, a menudo, la relación finaliza. En palabras de nuestros entrevistados:

“Los amigos se parecen en parte a la familia pero no puedes contar con ellos para determinadas soluciones. Le puedes contar cosas que a tu madre no le contarías pero no puedes esperar que te eche una mano en algo serio”. (E06)

“Ahora mismo tengo amigos que la verdad es que nos vemos ciertamente poco pero cuando yo necesito algo lo digo y él también”. (E22)

“Pues con los amigos de cachondeo de reírte, pues te reúnes un rato el sábado es para pasarlo bien, cuando uno se reúne así es para olvidarte”. (E25)

• **Relaciones entre vecinos/as:** En contraste con las relaciones de amistad, los lazos vecinales son a menudo más cotidianos pero más débiles.

“No, con los vecinos no como he dicho yo no me gusta eso de... pero sí que de saludo, un cordial un trato cordial, pero no es que...”. (E23)

“La relación con los vecinos es indiferente”. (E32)

Son pocos los vecinos a los que se puede considerar como amigos íntimos aunque si esto se da, la proximidad y el contacto frecuente generan conexiones densas, basadas en el conocimiento mutuo de los problemas y apoyo frecuente.

“Con los vecinos, me llevo bastante bien; como se ha visto que somos nuevos y eso, nos empezaron a preguntar cómo estamos, qué hacemos y qué estudiamos y son bastante amables y siempre la mayoría de los vecinos son de tercera edad. Sí, son muy cariñosos y nos tratan muy pero que muy bien”. (E16)

Para Wellman, en el caso de las mujeres, las vecinas son una fuente importante de compañía rutinaria y de ayuda (especialmente cuando se da la presencia de menores en el hogar).

“Los vecinos, no tengo mucha relación con ellos. La de arriba siempre me ofrece cuidar a mis hijos y tengo que salir o hacer algo. Nos aporta mucho cariño. No nos ayuda con dinero ni con comida, nosotros eso lo administramos, pero siempre se ofrece si necesitamos algo. Me dice, tú me lo pides... estamos bien con ella”. (E24)

“Sí, desde hace cuatro años vivimos en el mismo sitio y los vecinos saben y siempre vienen a verme a mi hija para darle ropa”.(E19)

Una aportación clara de las relaciones de vecindad tiene que ver con la identidad, la autoestima y la pertenencia social.

A partir de las aportaciones de Wellman, y de la clasificación de capital social y bienes relacionales recogida en los CUADROS 18 y 19, podemos elaborar la siguiente representación:

CUADRO 22

Relaciones sociales y tipos de bienes provistos por los distintos grupos de relaciones

	CAPITAL SOCIAL			BIENES RELACIONALES		
	Apoyo material	Información	Influencia	Afecto	Valores	Identidad
Familia directa	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual
Familia extensa	Ocasional	Ocasional	Ocasional	Habitual	Ocasional	Habitual
Amigos/as	Ocasional	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual
Vecino/as	Ocasional	Ocasional	Ocasional	Inusual	Habitual	Habitual
Otros	Inusual	Habitual	Ocasional	Inusual	Ocasional	Inusual

Fuente: Elaboración propia

Así, las relaciones con la familia directa pueden ser una fuente tanto de capital social como de bienes relaciones (a través de todos sus componentes), mientras que la familia extensa es portadora habitual de afecto e identidad y ocasionalmente de capital social.

Por su parte, las relaciones de amistad pueden ser una fuente de bienes relacionales y también de capital social (en términos de apoyo material, cabe pensar en que son una fuente esporádica).

Las de vecindario, en ocasiones incrementan los bienes relacionales a través de los valores y la identidad compartida. Por el contrario, su contribución al capital social es infrecuente.

Por último, y como ya hemos mencionado, otros contactos pueden ser estratégicos a la hora de acceder a información relevante (capital social) pero rara vez a nuevos sistemas de valores y convicciones (bienes relacionales).

A pesar de la generalización, somos conscientes de la existencia de un sinnúmero de excepciones y casuísticas en las que otros elementos deben ser tomados en consideración. Uno de los que juega un papel crucial es cómo sean las relaciones (respecto a su fortaleza, frecuencia y dinámica) y en qué contextos se den. Junto a estos aspectos, **la posición social de las personas con las que establecemos relaciones** es un factor a tener en cuenta a la hora de interpretar determinados procesos de movilidad social. De manera que, si formamos parte de un grupo (barrio, ciudad, club...) en el que los miembros que lo integran cuentan y ponen a disposición del resto elevados niveles de capital (en sentido amplio, incluyendo también el propio capital social) es probable que podamos acceder e incrementar nuestro nivel de capital social. Especialmente si el funcionamiento interno de dicho grupo hacen de él un contexto catalizador. Por el contrario, formar parte de redes cuyos miembros no cuentan con recursos para poner a disposición de los demás, o donde el compromiso, la confianza, las normas, el grado de institucionalización no son favorables (contextos neutros o inhibidores), trae consigo que el acceso a nuevas cotas de capital social resulte anecdótico, por lo que no sería fácil desarrollar procesos de movilidad ascendente.

A modo de resumen, y según todo lo expuesto hasta este momento, los procesos de movilidad social se pueden ver afectados por el capital social al que se tenga acceso. Este, está compuesto por tres elementos fundamentales: apoyo material, información e influencia y acceso a nuevas redes de contactos. El acceso a estos bienes se produce a través de las relaciones sociales; en concreto a partir de las características de las mismas, y de con quién se establecen (tipo de relación y posición social). Por último, dichas relaciones se dan en

contextos concretos, los cuales se diferencian entre sí por su permeabilidad y por su capacidad de catalizar o inhibir procesos de movilidad social.

Dicho esto, hemos llegado a un punto sin retorno (al menos de momento) en el que corresponde afrontar de una vez una de las cuestiones fundamentales que venimos postergando desde el principio: la medición del capital social.

4.6. LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

La propuesta teórica aquí recogida se va a operativizar a lo largo del presente apartado. Se hará – como ya hemos adelantado – partiendo del análisis desagregado de los componentes del capital social¹⁵⁵. Esta medición se realizará teniendo en cuenta quiénes integran la red social de una persona, qué posición social ocupan y cómo son estas relaciones. Son estos tres factores los que nos van a permitir la construcción de un índice sintético básico. Existen otros aspectos que podrían ser tomados en cuenta (a tenor de lo visto en los apartados anteriores) y de los que se precisarán algunos detalles en el epígrafe *4.6.4. Modelo de combinación de factores* del presente capítulo.

Asumiendo de antemano las limitaciones manifestadas a lo largo del texto, lo que hemos pretendido es diseñar un índice sintético de medición del Capital Social, el cual será testado en el siguiente capítulo. De dicho ejercicio de puesta en práctica surgirán irremediabilmente (si el trabajo es lo suficientemente riguroso) la constatación de potenciales mejoras y de cambios necesarios, tanto en la construcción del índice como en la metodología que se debe llevar a cabo para un correcto funcionamiento del mismo. Dichas recomendaciones se plantearán como aprendizajes en el *Capítulo 6 (Conclusiones)*.

Por último, es imprescindible realizar una aclaración relativa al enfoque adoptado a la hora de construir dicho indicador puesto que nos hemos visto obligados a tomar una doble decisión relativa a la naturaleza del mismo. En el análisis de los resultados obtenidos (*Capítulo 5*) incidiremos con suficiente detalle en este aspecto, pero sirvan como aclaración los siguientes puntos:

¹⁵⁵ Dado que también nos interesa el acceso a otros elementos que intervienen directamente en la situación y en los procesos de exclusión/integración, haremos un análisis similar relativo a los Bienes Relacionales ya mencionados (apoyo afectivo, valores e identidad).

- **De potencia vs de facto:** desde este punto de vista, las alternativas que se nos presentan, marcarán sin duda el carácter del índice construido, y nos llevarán por caminos diferentes a la hora de interpretar los resultados. La opción por la que nos hemos decantado es la de conceder un mismo valor a dos “cantidades” similares de Capitales Social, independientemente de si se está haciendo o no un uso concreto del mismo. Es decir, dos personas que cuentan con relaciones similares (en términos de calidad, frecuencia, recursos vinculados, posición socioeconómica...) deben tener la misma puntuación, aun cuando uno de ellos esté beneficiándose de dichos recursos de manera habitual y el otro no. Se trata por tanto de cuantificar “a qué podría tener acceso” a través de sus relaciones, independientemente de que en este momento no esté recurriendo a dicho capital. Explicado a través de un ejemplo concreto: un operario que tiene una amistad íntima con el responsable de una empresa de reformas, tiene la posibilidad de acceder a información privilegiada sobre un posible puesto de trabajo dentro de la misma. Independientemente de que esté interesado o no en este empleo en este momento concreto.
- **Relativo vs absoluto:** tal y como ocurre con otros indicadores de los que ya hemos hecho mención (pobreza relativa, exclusión social...) nos decantamos por un índice relativo, que mida en función de la realidad de quienes conforman su contexto y especialmente de su capacidad de mejorar (movilidad social ascendente) a través de dicho recurso. Nos podemos encontrar así a personas con una puntuación similar aunque sus relaciones se encuentren en una posición socioeconómica diferente, dado que las relaciones que ambos poseen pueden impulsar una mejoría proporcional a los puntos de partida. De hecho, el factor encargado de incorporar la cantidad de “bienes a los que se tiene acceso”, se construye en base a la posición socioeconómica que tiene la persona estudiada, en relación a la de su red social. Somos conscientes de que esta decisión limita de antemano el resultado pretendido, pero la construcción de un indicador de carácter absoluto requiere de una mayor cantidad de información (a través, por ejemplo, de encuesta detallada)¹⁵⁶.

¹⁵⁶ En el *Capítulo 7*, en el apartado relativo a las propuestas de mejora del indicador, se avanzará sobre este aspecto.

4.6.1. Primer Factor: los bienes asociados a las relaciones.

El primer factor que vamos a analizar a la hora de elaborar nuestro índice sintético de medición del Capital Social, hace referencia a los bienes y a los recursos que, de forma habitual, se encuentran asociados a determinadas relaciones.

Tal y como mencionamos en el apartado anterior, Wellman realiza una propuesta basada en diversos estudios, a través de la cual establece una correspondencia (más o menos reiterada) entre algunas relaciones sociales y determinado tipo recursos (Ver CUADRO 22).

Así, a cada intersección producida al cruzar grupos (*familia directa, extensa, amistades...*) con tipo de bienes/recursos (*ayuda material, información, influencia...*), le corresponde una frecuencia establecida: *habitual, ocasional* o *inusual*.

En nuestra propuesta inicial, hemos asignado los siguientes valores a estas tres categorías:

ESQUEMA 1

Escala de valores asignados en función de la frecuencia relacional

<i>Inusual</i>	<i>Ocasional</i>	<i>Habitual</i>
0,3	0,6	1

Fuente: Elaboración propia

Hemos decidido realizar una escala de valores sencillos (de 0,3 a 1), y hemos considerado que entre categorías consecutivas se produce un incremento considerable de la frecuencia relacional; por ello hemos asignado a cada categoría prácticamente el doble del valor que tiene la inmediatamente anterior. Así, la matriz resultante sería la siguiente:

TABLA 2

Relaciones sociales y valores asignados al capital social y los bienes relacionales provistos

	CAPITAL SOCIAL			BIENES RELACIONALES		
	Apoyo material	Información	Influencia	Afecto	Valores	Identidad
Familia directa	1	1	1	1	1	1
Familia extensa	0,6	0,6	0,6	1	0,6	1
Amigos/as	0,6	1	1	1	1	1
Vecino/as	0,6	0,6	0,6	0,3	1	1
Otros	0,3	1	0,6	0,3	0,6	0,3

Fuente: Elaboración propia

Nos hemos decantado por una escala cuya puntuación inferior fuera 0,3 (en lugar de 0) dado que para la desagregación de casos en diferentes categorías relativas a intervalos de puntuaciones, los valores nulos pueden generar determinados problemas a la hora de realizar operaciones matemáticas. Además, no hemos querido identificar la categoría menor (*Inusual*) con otra inexistente (la categoría *Nunca*) con la que se correspondería mejor el valor 0, ya que cualquier relación potencialmente puede conllevar excepciones.

Ahora bien, el hecho de utilizar el valor 0,3 como mínimo, nos obliga a establecer un umbral de corte superior al 0, el cual se desprenderá del análisis de datos llevado a cabo.

A pesar de lo dicho, resulta obvia la imposibilidad de definir una linealidad absoluta en la correlación planteada por Wellman. Por este motivo, procedería confeccionar un modelo numérico en el que los valores asignados de forma estándar resultaran de testar un número de casos elevado. Ante la inexistencia de dichos datos, y como modelo experimental, nos decantamos por utilizar valores fijos, conscientes de estar asumiendo una primera limitación a la hora de representar, lo más fielmente posible, el Capital Social de una persona.

4.6.2. Segundo Factor: calidad y frecuencia en las relaciones.

El segundo factor se elabora a partir de lo establecido en el CUADRO 18. Si bien, de forma habitual, determinadas relaciones encierran la potencialidad de ser proveedoras de

determinados recursos, la calidad de las mismas hace que estas, estén más o menos activadas. Expresado a través de un ejemplo, es fácil comprender que, a pesar de que las amistades pueden ofrecer de manera ocasional algún tipo de información relevante (capitalizable), si la relación es infrecuente o excesivamente débil, la probabilidad de que esto ocurra es claramente menor.

La escala empleada para este factor sigue una lógica similar a la del factor anterior pero con dos matices: consideramos que la calidad y frecuencia de las relaciones no incrementan los valores del factor previo sino que, en el mejor de los casos, unas relaciones muy fuertes y muy activas permitirán sacar el máximo partido **existente**. Por lo tanto, a esta situación le concedemos el valor 1. Entendemos que ni siquiera el mejor supuesto genera nuevos recursos (si así fuera, le habríamos asignado un valor superior a 1) sino que habilita para el máximo acceso a los que potencialmente hay.

El segundo matiz tiene que ver con que, en esta ocasión, sí podremos emplear el valor 0, pero únicamente para aquellos casos en los que no exista una relación determinada (por lo tanto no encierra ni siquiera una potencialidad). A modo de ejemplo, resulta sencillo entender que aquel que no tiene familia extensa, no puede esperar de ella recurso alguno, ni en el presente, ni en el futuro. En el caso de existir relación pero ser débil o poco activa, recibirá la puntuación 0,1.

ESQUEMA 2

Escala de valores asignados en función de la fortaleza relacional

<i>Relaciones débiles/poco activas</i>	<i>Relaciones fuertes/activas</i>	<i>Relaciones muy fuertes/muy activas</i>
0,1	0,5	1

Fuente: Elaboración propia

Una escala de valores mejorada, sería continua, pudiendo asignarse valores intermedios entre el 0,1 y el 1. En nuestro caso nos hemos decantado por utilizar únicamente los tres valores recogidos en el esquema ya que la asignación de valores intermedios se debería llevar a cabo con criterios claros y objetivos; es decir, estaríamos obligados a crear

una serie de categorías bien descritas que permitieran distinguir claramente las características de dicha relación. Para llevar a cabo este proceso, una vez más, necesitaríamos mayor cantidad de registros con información.

4.6.3. Tercer Factor: posición socioeconómica.

El último de los factores considerados en este modelo agregado hace referencia a la posición socioeconómica de un individuo, en comparación con la de cada uno de sus grupos de relación.

La premisa de partida que encontramos detrás de la construcción de esta escala es que: los recursos a los que se tiene acceso mediante las redes que se encuentran en posiciones socioeconómicas similares, aportan escasos márgenes de movilidad social. Su efecto se reduce a lo que podríamos denominar como apoyo meramente instrumental.

Ahora bien, entrar a formar parte de redes que cuentan con una posición superior, incrementa considerablemente el potencial de acceso a recursos capitalizables. Trasladado a ejemplos concretos, esto supondría que una persona en desempleo que se relaciona con amistades en una situación similar, difícilmente va a recibir de estas, información privilegiada que le permitan encontrar un puesto de trabajo.

Por su parte, entrar en “un circuito relacional” en el que existen recursos mejores a aquellos con los que cuenta una persona, le habilita a acceder a ellos (dependiendo, eso sí, de los dos factores mencionados anteriormente) y a posibles procesos de mejora socioeconómica.

De ahí que la escala, en esta ocasión se construya de forma similar a las anteriores (obviando el valor 0 por los motivos explicados para el factor primero) pero alcanzando el valor 2 como el superior de la escala.

ESQUEMA 3

Escala de valores asignados en función de la posición socioeconómica

<i>Posición Social inferior</i>	<i>Posición Social semejante</i>	<i>Posición Social superior</i>
0,5	1	2

Fuente: Elaboración propia

Este factor supone, en realidad, la cantidad de recursos que se ponen a disposición de una persona gracias a sus relaciones. Dicha cantidad se verá afectada por la calidad y frecuencia de las mismas y por el grupo como potencial proveedor de estos recursos.

4.6.4. Modelo de combinación de factores.

Una vez descritos los 3 factores que integran el índice sintético de Capital Social, es necesario detallar cómo interrelacionan para ofrecer un valor concreto. Se trata, por tanto, de establecer un modelo de combinación que nos permita determinar qué obtiene cada persona (y en qué medida) de cada uno de sus grupos de relación; lo cual, como hemos dicho, nos permitirá medir la cantidad de Capital Social (agregado de sus tres componentes) y tratar de replicarlo para obtener una puntuación comparativa de los Bienes Relacionales que posee.

El objetivo es obtener una matriz similar a la TABLA 2 en la que contemos con una puntuación para cada una de las intersecciones (celdas) entre grupos de relación y componentes desagregados de Capital Social y Bienes Relacionales. Es decir:

TABLA 3
Relaciones sociales y tipos de bienes provistos. Valores obtenidos

	CAPITAL SOCIAL				BIENES RELACIONALES			
	Apoyo material	Información	Influencia		Afecto	Valores	Identidad	
Familia directa	X ₁	X _{1'}	X _{1''}	Σ X _{1n}	Y ₁	Y _{1'}	Y _{1''}	Σ Y _{1n}
Familia extensa	X ₂	X _{2'}	X _{2''}	Σ X _{2n}	Y ₂	Y _{2'}	Y _{2''}	Σ Y _{2n}
Amigos/as	X ₃	X _{3'}	X _{3''}	Σ X _{3n}	Y ₃	Y _{3'}	Y _{3''}	Σ Y _{3n}
Vecino/as	X ₄	X _{4'}	X _{4''}	Σ X _{4n}	Y ₄	Y _{4'}	Y _{4''}	Σ Y _{4n}
Otros	X ₅	X _{5'}	X _{5''}	Σ X _{5n}	Y ₅	Y _{5'}	Y _{5''}	Σ Y _{5n}
	Σ X _n	Σ X _{n'}	Σ X _{n''}		Σ Y _n	Σ Y _{n'}	Σ Y _{n''}	

Fuente: Elaboración propia

Esto nos permitirá realizar dos tipos de mediciones a través de sumatorio: por componente y por grupo de relaciones. Es decir, podremos conocer cuánto “Apoyo material” tiene disponible una persona a través de todos sus grupos de relación, también, cuánto Capital Social está potencialmente disponible a través de sus amistades. Valores similares se pueden obtener para cada grupo, para el Capital Social, los Bienes Relacionales y para cada uno de los componentes desagregados que los integran.

Para calcular cada una de las puntuaciones de las distintas intersecciones señaladas, multiplicaremos el valor de los tres factores correspondientes.

A modo de ejemplo, obtendremos el resultante del *Apoyo material* al que potencialmente tiene acceso una persona a través de su grupo de *Vecinos* multiplicando el valor obtenido para su Factor Primero (en este caso el valor genérico sería 0,6), por el del Factor Segundo (0,5 en el caso de que las relaciones establecidas sean fuertes y activas) y por el del Factor Tercero (2 en el caso de que se encuentren en una posición socioeconómica claramente superior a la del individuo en cuestión).

La resultante expresará cómo se combinan estos tres factores, siendo la posición socioeconómica la cantidad de recurso disponible. El cual estará más o menos (potencialmente) accesible en función de qué grupo sea el que cuenta con dicho recurso, y

cómo sea la relación que tenemos con el mismo¹⁵⁷. Una vez realizados los sumatorios correspondientes, podremos realizar comparativas de diversos tipos¹⁵⁸.

Una vez alcanzado este punto, corresponde caminar por los “lodos” de la realidad concreta. Solo la aplicación de nuestra propuesta metodológica, sobre la realidad que inspiró esta Tesis (la de las mal llamadas segundas generaciones de inmigrantes) nos permitirá conocer la validez de la misma. Y nos llevará también a realizar aquellos ajustes que consideremos necesarios. Dicho de manera coloquial, es precisamente al “embarrarnos” con la realidad, cuando podemos intentar eliminar aquellas impurezas detrás de la que esta se oculta.

¹⁵⁷ Como ya hemos venido explicando, el valor 0 solo se asignará para aquellos grupos no existentes.

¹⁵⁸ En nuestro caso concreto, en el capítulo siguiente las haremos entre cada uno de los individuos entrevistados, en función de su grupo de edad o de su procedencia migratoria, por componentes y por grupos de relación.

5. EL CAPITAL SOCIAL EN LOS JÓVENES CON PASADO MIGRATORIO FAMILIAR RECIENTE: PRESENTE Y TENDENCIAS DE FUTURO.

5.1. UN MODELO DE INMIGRACIÓN LABORAL

La realidad migratoria en nuestro país, ha experimentado grandes cambios a lo largo de las últimas décadas. Según señala el Colectivo Ioé¹⁵⁹ podemos distinguir las siguientes etapas:

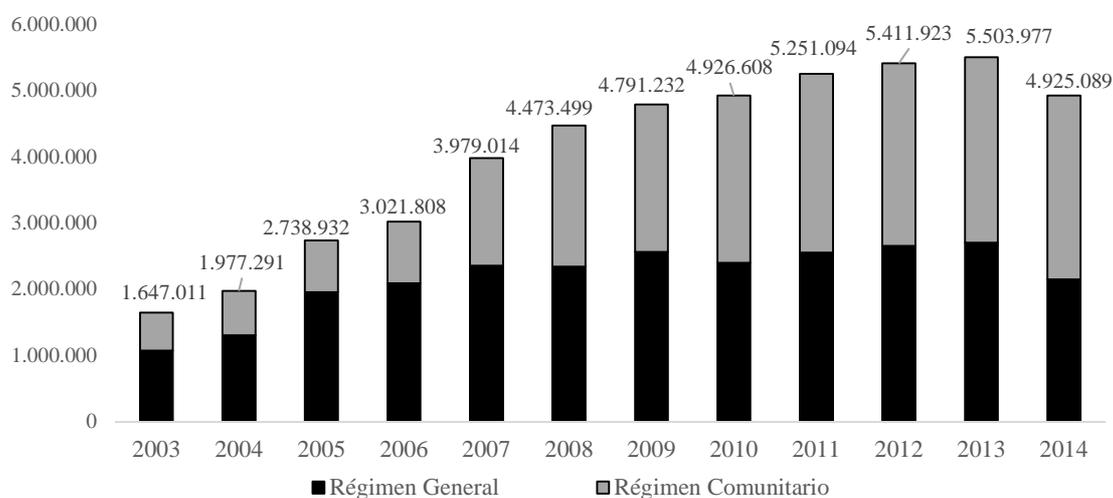
- *Primera mitad del siglo XX: una España agraria y emigrante*, en la que, entre 1850 y 1950, unos 3,5 millones de personas salieron hacia países de América, mientras que la llegada de extranjeros era muy poco significativa.
- *Desde 1950 a 1975*: se producen importantes migraciones interiores y hacia el exterior. En esta época, la presencia de extranjeros se incrementó desde un 0,2% (1960) al 0,4% (1970) de la población total.
- *De 1975 a 2000*: el número de residentes extranjeros (con permiso de residencia) experimentó un crecimiento constante, pasando desde 165.000 a casi 1,3 millones al finalizar en apenas 25 años.
- *Los primeros años del siglo XXI*: es en los años previos a la crisis cuando comienza a incrementarse significativamente la población inmigrante en España. Así, desde principios de este nuevo siglo, el aumento de flujos migratorios ha ido transformando la realidad social.

Si analizamos la evolución relativa al volumen total de población extranjera residente en España, nos encontramos los siguientes datos:

¹⁵⁹ COLECTIVO IOÉ (2003): “La sociedad española y la inmigración extranjera” en *Papeles de Economía Española*, Nº 98, pp 16 – 31.
http://www.colectivoioe.org/investigaciones_articulos.php?op=articulo&id=72 acceso en 12 de agosto de 2015.

GRÁFICO 1

Extranjeros residentes en España con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor



Fuente: Secretaría General de Inmigración y Emigración.

A esta población deberíamos añadirle aquella que se encuentra residiendo en España de manera más o menos estable, pero en situación administrativa irregular.

Obtener datos precisos a este respecto, aunque posible, resulta ciertamente complicado pues, como señalan Cebolla y González (2008): *“El número de inmigrantes indocumentados que viven en un país en un determinado momento es, por definición, difícil de conocer. Sin embargo, las estadísticas españolas ofrecen, en este sentido, más y mejores vías de estimación que las de los países de nuestro entorno”*. Precisamente estos autores presentan diferentes métodos de cálculo:

- El primero se basa en la utilización de las cifras extraídas de los diferentes procesos de regularización extraordinaria que han tenido lugar en nuestro país desde mediados de los ochenta hasta la actualidad.
- Para aquellos años en los que no se han dado estos procesos, hace uso de las cifras del Padrón Municipal combinadas con las estadísticas de autorizaciones de residencia en vigor, aprovechando la generalización de la inscripción padronal por parte de los extranjeros extracomunitarios, sobre todo los indocumentados, desde el año 2000.

Según este segundo método encontramos los siguientes datos:

TABLA 4
Estimación de la Tasa de inmigración en situación de irregularidad administrativa

	Empadronados no-UE	Aut. de Residencia de Rég. Gral. otorgadas a extranjeros no-UE	Aut. de Resid. de Reg. Comunitario otorgadas a extranjeros no-UE	Dif. Padrón no UE - Aut. Residencia otorgadas a extranjeros no-UE	Tasa Irregularidad
2003	2.076.482	826.956	134.212	1.115.314	53,71
2004	2.445.171	1.074.895	165.917	1.204.359	49,25
2005	2.955.657	1.305.041	190.720	1.459.896	49,39
2006	3.225.280	1.958.091	226.851	1.040.338	32,26
2007	2.779.955	2.092.095	268.709	419.151	15,08
2008	3.166.108	2.134.426	298.279	733.403	23,16
2009	3.375.445	2.341.052	338.218	696.175	20,62
2010	3.397.562	2.562.032	356.695	478.835	14,09
2011	3.356.129	2.524.976	389.094	442.059	13,17
2012	3.292.641	2.696.476	420.243	175.922	5,34
2013	3.186.867	2.756.576	449.709	-19.418	-0,61
2014	2.952.726	2.151.382	370.580	430.764	14,6

Fuente: Cebolla, H y González, A (2008) para los datos entre 2003 y 2007. Para los siguientes años, elaboración propia a partir de datos de Padrón y de Secretaría General de Inmigración y Emigración.

Aun acercándose más a la realidad, estos datos siguen ofreciendo tan solo una aproximación a la misma, ya que el método es también incompleto pues parte de los datos de Padrón como referencia más amplia, lo cual no es del todo correcto pues encontramos inmigrantes en situación irregular que no se encuentran empadronados. Esta situación se ha acentuado especialmente al perder los beneficios (acceso al sistema sanitario público, por ejemplo) que, incluso aquellos en situación administrativa irregular, tenían por el hecho de estar empadronados¹⁶⁰.

En cualquier caso, más allá del número concreto y de sus condiciones de vida, o de los procesos migratorios llevados a cabo, en este apartado nos interesa abordar la relación existente entre la población inmigrante y sus procesos de integración/exclusión social.

¹⁶⁰ Ver, por ejemplo, *Real Decreto-ley 16/2012, de 20 de abril, de medidas urgentes para garantizar la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud y mejorar la calidad y seguridad de sus prestaciones.* <http://www.boe.es/boe/dias/2012/04/24/pdfs/BOE-A-2012-5403.pdf>

Para comprender esta relación, resultaría imprescindible hacer un análisis de calado sobre el modelo migratorio existente. Un modelo que, aunque no analizaremos en profundidad, debemos al menos señalar que claramente, ha tenido un componente laboral con algunas características muy significativas¹⁶¹:

- Un modelo de inmigración laboral, con dos procesos que limitan los vínculos de los inmigrantes con la sociedad de destino y abren la herida de la exclusión como son la irregularidad y el desempleo: la exclusión jurídica y la marginación laboral.
- Las reformas legales que se han llevado a cabo desde principios de siglo han apostado por rebajar los derechos y acrecentar los deberes de los inmigrantes.
- La dimensión laboral es el gran eje de la política de inmigración. Ni los contingentes (o cupos), ni la puerta del régimen general han sido suficientes para propiciar una inserción laboral legal. El mecanismo más influyente estadísticamente ha sido la regularización.
- La situación de irregularidad documental es la que señala el grado máximo de exclusión jurídica.
- En la primera década de este siglo al menos la mitad de los residentes extranjeros han fraguado un proyecto de bienestar e instalación familiar.

5.2. INMIGRACIÓN, CRISIS Y TENDENCIAS DE FUTURO

Con la llegada de la crisis se han incrementado los problemas para el conjunto de la sociedad y, especialmente en su fase inicial, para la población inmigrante. En realidad, junto con la aparición de nuevos problemas, lo que se ha dado es un proceso de intensificación de

¹⁶¹ Encontramos un análisis exhaustivo sobre el modelo migratorio en la España reciente en IZQUIERDO, A. (coord.) (2008): *Un modelo de inmigración y los riesgos de exclusión*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA. Colección Estudios N° 25.

aquellos que se habían resuelto de manera deficiente en épocas de expansión económica, lo cual, pone de manifiesto las limitaciones del modelo¹⁶².

Así, los avances en términos de integración (en muchos casos, precaria) a los que habíamos asistido, aunque innegables, escondían la fragilidad de la situación de un colectivo amplio de población extranjera, lo que con la crisis, se convirtió en un aumento significativo de la vulnerabilidad y el riesgo de exclusión para la población inmigrante.

Una mirada rápida a los datos ofrecidos por la *Encuesta de Población Activa (EPA)* del INE, muestran que las tasas de desempleo entre la población inmigrante era elevada antes del inicio de la crisis (en el 2º Trimestre de 2004 13,50% para la población extranjera y 14,12% para los extranjeros no pertenecientes a la UE); trece años más tarde, la crisis ha hecho crecer a un ritmo elevado esta situación (30,84 y 34,68 respectivamente para el mismo trimestre de 2015; considerablemente mayor que para la población española).

TABLA 5
Evolución de la tasa de paro según nacionalidad

Población	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	11,09	9,32	8,44	7,93	10,36	17,77	19,89	20,64	24,40	26,06	24,47	22,37
Española	10,84	9,04	7,95	7,29	9,31	15,93	18,12	18,76	22,55	24,58	23,11	21,22
Extranjera	13,50	11,55	11,93	12,00	16,35	27,94	29,94	31,57	35,70	35,74	34,14	30,84
Extranjera (UE)	10,14	9,20	10,09	11,22	15,27	23,75	25,83	27,67	29,52	29,47	30,92	23,82
Extranjera (no UE)	14,12	11,90	12,19	12,33	16,82	29,69	31,77	33,27	38,69	38,94	36,06	34,68

Fuente: *Encuesta de Población Activa (INE)*. Datos de 2º semestre para cada año.

El factor laboral ha tenido una incidencia directa sobre otros indicadores. Este es el caso de la tasa de riesgo pobreza, la tasa AROPE propuesta en la Estrategia2020 de la UE y los indicadores de privación material.

¹⁶² Según el *VI Informe FOESSA*, en esta época de bonanza económica (2000 – 2007) el 50% de los hogares de nuestro país se veían afectados por algún indicador de privación material, el 51% afectado por indicadores de exclusión social y el 44% había experimentado algún episodio puntual de pobreza relativa. Víctor Renes (coord), *VI Informe FOESSA sobre exclusión y desarrollo social en España*, Cáritas Española, Madrid, 2008.

TABLA 6

Tasa de riesgo de pobreza por nacionalidad (personas de 16 y más años).

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Población Total	14,9	14,5	14,4	14,4	15,1	19,1	19,4	19,5	19,7	19,3	20,8
Población Española	14,0	13,2	12,8	12,2	12,4	16,5	16,7	16,8	16,6	16,5	18,4
Población Extranjera (UE)	20,1	21,2	21,8	33,8	31,7	35,4	36,4	29,6	36	35,1	35,7
Población Extranjera (no UE)	32,7	33,6	36,4	36,2	40,0	41,5	43,2	48,4	49,9	47,8	55,4

Fuente: *Encuesta de Condiciones de Vida (INE)*. Años 2004-2008 (Base 2004) y 2009 – 2014 (Base 2013 – Año 2014).

Conviene destacar cómo en la época de expansión económica, el acceso a empleos (en gran medida) precarios, supuso para parte de la población inmigrante una posibilidad laboral. Ahora bien, los primeros embates de la crisis tuvieron consecuencias fatídicas para este grupo de la población pues fueron precisamente este tipo de empleos los primeros en destruirse.

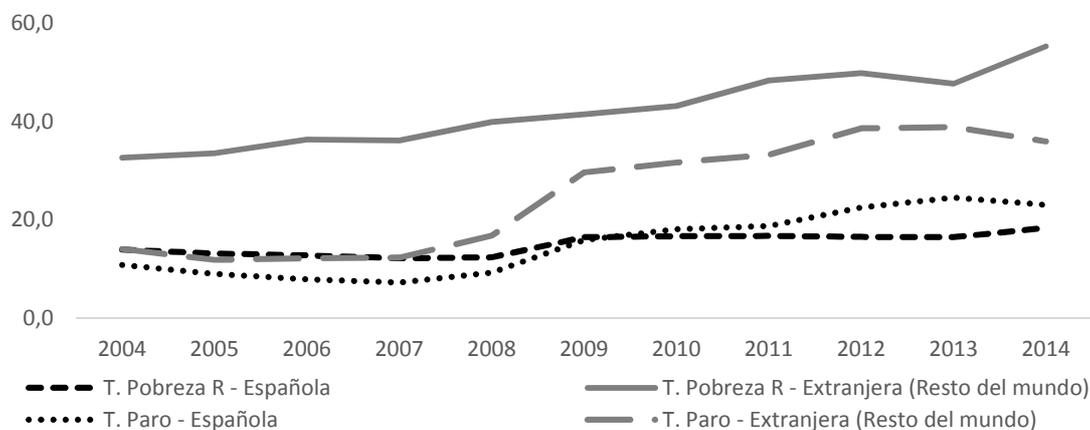
El incremento del desempleo ha conllevado el incremento de la pobreza en nuestro país para la población en general y, especialmente para la población extranjera (no UE), la cual ya presentaba una tasa por encima de la media para ambos indicadores.

Esta tendencia se da a partir de 2007 y se mantiene a lo largo de los últimos años, con excepción de los datos más recientes. En este sentido cabe destacar que la evolución de la tasa de pobreza a la que hemos asistido no recoge totalmente los efectos sociales de la crisis pues a este indicador hay que complementarlo con el descenso medio de la renta (que ha pasado de 17.042 euros por unidad de consumo en 2009 a 15.635 en 2013, según la *Encuesta de Condiciones de Vida*) y, por tanto, también del umbral que determina qué hogares son estadísticamente pobres¹⁶³.

¹⁶³ Si el descenso de la tasa de pobreza relativa no se debiera a estos efectos, habría otros indicadores que darían consistencia a este proceso. Más bien al contrario, nos encontramos con que el porcentaje de hogares con carencia material severa se ha incrementado en el último año. El descenso medio de la renta, unido al incremento de precios experimentado en los últimos años, rebaja claramente el poder adquisitivo de los hogares. Este efecto estadístico y los cambios metodológicos emprendidos por el INE para la última ECV, limitan la comparabilidad de los últimos datos con la serie anterior. Tal y como se explica en FOESSA, F. (2014): *Análisis y perspectivas 2014: Precariedad y Cohesión Social*. Madrid: Cáritas Española. “Es importante advertir que la manera de calcular estos indicadores está afectada por los cambios metodológicos introducidos en la *Encuesta de Condiciones de Vida* de 2012, hasta ahora la última disponible. El Instituto Nacional de Estadística llevó a cabo esta última encuesta tomando como referencia el Censo de Población de 2011, mientras que en las olas disponibles hasta esa fecha de la misma encuesta se utilizó el de 2001. Para

GRÁFICO 2

Evolución de la Tasa de paro y de la tasa de Pobreza relativa para la población general y para los extranjeros (no UE)



Fuente: *Encuesta de Condiciones de Vida (INE)*. 2002-2012 (Base 2004) y 2013 (Base 2014) y EPA (2º trimestre para cada año).

Similar es la tendencia (y la comparativa poblacional) que se aprecia al ampliar el indicador de pobreza económica con otros indicadores (AROPE, indicadores de privación material...):

TABLA 7

Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social (estrategia Europa 2020) por nacionalidad (personas de 16 y más años). (%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Población Total	25,4	23,6	23,1	22,5	23,5	23,7	25,2	25,9	26,5	26,6	28,1
Población Española	24,6	22,6	22	21,4	21,5	20,8	22,3	22,9	23,4	23,5	25,6
Población Extranjera (UE)	29	29,6	26,9	33,6	32,9	38,4	41,2	37,2	38,7	38,9	45,2
Población Extranjera (no UE)	40,8	38,4	38,9	32,8	43,6	50,4	51,3	57,1	57,3	60,3	62,7

Fuente: *Encuesta de Condiciones de Vida (INE)*. 2004-2008 (Base 2004) y 2009 – 2014 (Base 2013 – Año 2014).

facilitar la consistencia de las series, el INE decidió reponderar los datos de base de las encuestas anteriores utilizando el Censo de 2011 en toda la serie”.

TABLA 8

Población que no puede permitirse una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días. (%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Población Total	2,2	2,3	3,8	2,5	2,1	2,1	2,6	3,2	2,6	3,4	3,1
Población Española	2,1	2,2	3,6	2,2	1,9	1,5	2,3	3	2,2	3	2,9
Población Extranjera (UE)	2,2	2,3	4,4	5	2,1	6,4	5,9	1,4	2,7	4,4	3,1
Población Extranjera (no UE)	5,5	4,7	6,1	6,1	4,8	6,9	4,5	6,8	7	8,2	8

Fuente: *Encuesta de Condiciones de Vida (INE)*. Base 2004.

TABLA 9

Población que no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos. (%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Población Total	39,7	34,1	31,7	30,4	29,1	35,6	38	36,9	41,4	41,1	42
Población Española	38,4	32,7	29,3	28,6	26,2	32,1	35	33,7	38,6	38,1	39,6
Población Extranjera (UE)	44	29,5	28,5	33,1	39,4	50,5	46,3	51,3	49,4	53,4	63,9
Población Extranjera (no UE)	62,9	60,4	67,9	54,2	60	70	70	69,3	71,4	74,7	72

Fuente: *Encuesta de Condiciones de Vida (INE)*. Base 2004.

TABLA 10

Población que ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) en los últimos 12 meses

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Población Total	6,5	5,5	5,6	6,1	6,4	8,6	9,3	7,3	9,2	9,9	10,8
Población Española	5,9	4,5	4,7	5,2	5	6,7	7,1	5,9	7,8	8,3	9,3
Población Extranjera (UE)	11,4	14,5	10,2	8,8	9,5	13,8	15,1	14,6	14	18,3	26,5
Población Extranjera (no UE)	17	20,4	16,4	16,5	21	29,1	33	21,9	24,5	26,5	29,2

Fuente: *Encuesta de Condiciones de Vida (INE)*. Base 2004.

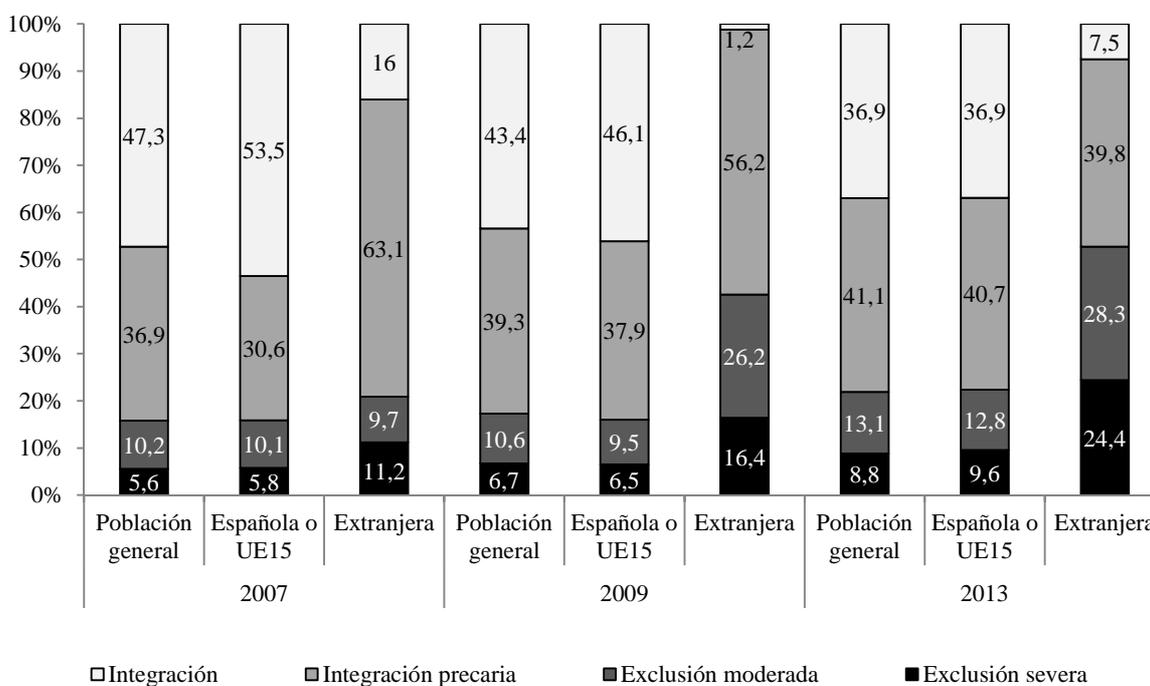
Ahora bien, a pesar de la importante incidencia del factor laboral (como generador de pobreza económica) debemos tomar en consideración otros elementos que nos permitan conocer en profundidad las dinámicas de la integración en nuestra sociedad. En coherencia con los planteamientos expuestos al inicio de este capítulo, la exclusión social es un

fenómeno que junto al aspecto económico debe contemplar otros como son la garantía de derechos sociales y políticos y un eje socio-relacional.

El análisis de los datos ofrecidos por las tres oleadas de las *Encuestas sobre Integración y Necesidades Sociales* llevadas a cabo por la Fundación FOESSA (EINSFFOESSA) nos ofrecen una interesante evolución en términos de integración/exclusión:

GRÁFICO 3

Distribución de la población (general, española o UE15, extranjera) en función de las tipologías de exclusión (%)



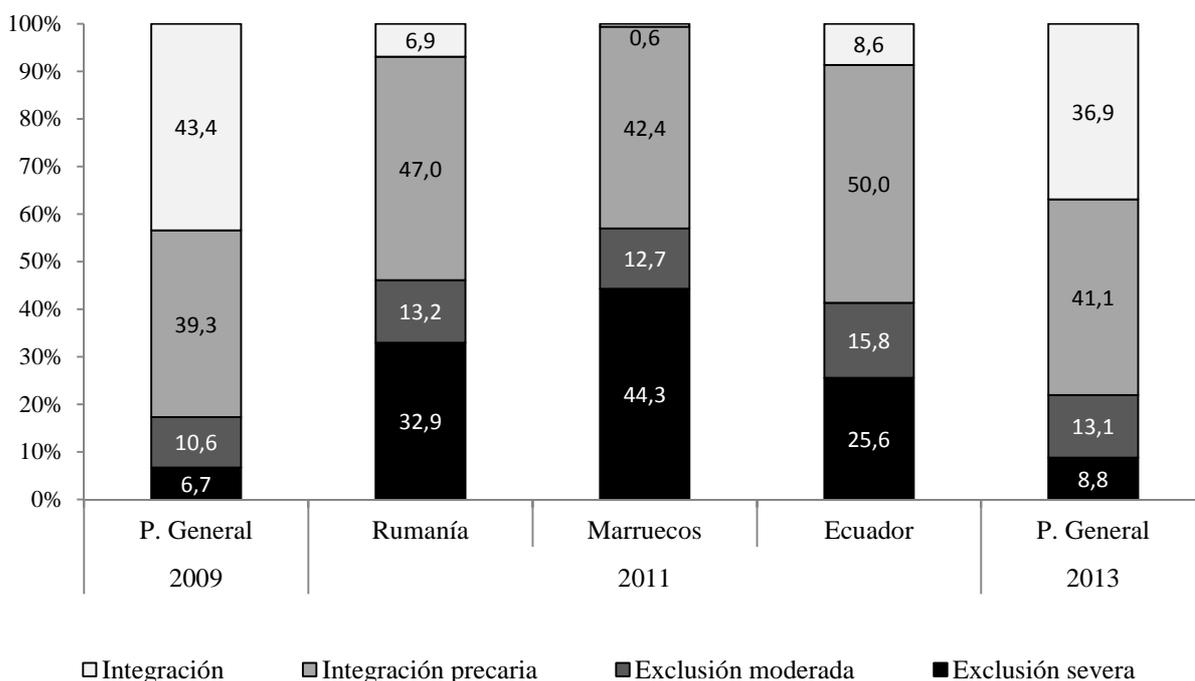
Fuente: LAPARRA (2014).

En general, podemos afirmar que se ha producido un incremento de la exclusión social entre la población extranjera, tanto en las situaciones más severas como en las más moderadas. A pesar de que entre la población española (y de estados pertenecientes a la UE15) también se ha dado un proceso de incremento de la exclusión, éste ha sido mayor entre la población extranjera por lo que han aumentado las diferencias (de por sí existentes)

entre ambos grupos. Así en 2007 con la población española había una diferencia de 5 puntos en el espacio de la exclusión (moderada y severa); en 2013 esta diferencia se amplió hasta los 30,3 puntos porcentuales.

GRÁFICO 4

Distribución de la población (general y algunas nacionalidades) en función de las tipologías de exclusión (%)



Fuente: *Creciendo entre Extraños 2010*. EINSFFOESSA 2009 y 2013 (Fundación FOESSA).

Una comparativa realizada entre la población general (2009 y 2013) y en tres nacionalidades concretas (2011)¹⁶⁴ nos revelan diferencias considerables. Llama la atención, especialmente el espacio de la exclusión social, tanto para aquellos con nacionalidad ecuatoriana o rumana, y muy especialmente para los de nacionalidad marroquí; nacionalidad en la que el porcentaje de personas en situación de integración plena no llega al 1%.

¹⁶⁴ Como ya hemos mencionado, en 2011 la Fundación FOESSA realizó una encuesta en el seno del proyecto denominado *Creciendo entre Extraños 2010*. Se encuestaron a más de 1.200 personas (progenitores y/o hijos/as) de procedencia extranjera (rumana, marroquí y ecuatoriana).

Un mayor nivel de detalle lo obtenemos al desagregar nuestro análisis en las ocho dimensiones propuestas para la medición de la exclusión social: Exclusión del empleo, exclusión del consumo, exclusión política, exclusión educativa, exclusión de la vivienda, exclusión en la salud, conflicto social y aislamiento social:

TABLA 11
Incidencia de las diferentes dimensiones de la exclusión en los hogares según la nacionalidad (%)

	2007		2009		2013	
	Todos españoles o UE15	Al menos un extranjero	Todos españoles o UE15	Al menos un extranjero	Todos españoles o UE15	Al menos un extranjero
Exclusión del empleo	14,2	28,6	20,3	51,2	31,7	59,3
Exclusión del consumo	2,2	3,6	2,0	4,6	5,2	12,8
Exclusión política	4,6	80,8	10,6	93,6	8,0	59,1
Exclusión educativa	11,2	5,6	11,1	11,5	8,3	7,1
Exclusión de la vivienda	18,4	34,9	17,4	37,4	23,2	48,5
Exclusión en la salud	10,7	18,9	9,9	14,6	17,1	30,6
Conflicto social	4,5	9,4	5,5	10,0	5,3	8,2
Aislamiento social	7,6	9,0	6,3	3,3	6,1	4,8

Fuente: LAPARRA (2014).

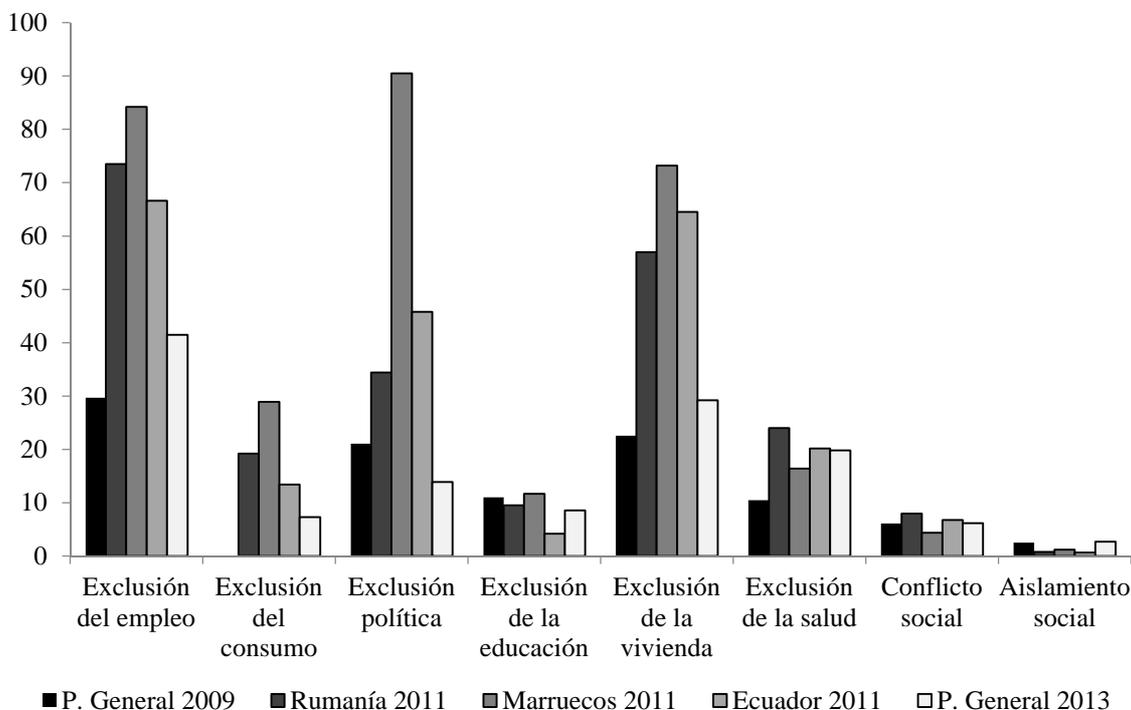
TABLA 12
Incidencia de las diferentes dimensiones de la exclusión en los hogares (nacionalidad rumana, ecuatoriana y marroquí) (%)

Dimensiones	2009	2011			2013
	P. General	Rumanía	Marruecos	Ecuador	P. General
Exclusión del empleo	29,7	73,5	84,2	66,6	41,5
Exclusión del consumo	s.d.	19,2	28,9	13,4	7,3
Exclusión política	21,1	34,4	90,5	45,8	13,9
Exclusión de la educación	11	9,5	11,7	4,2	8,6
Exclusión de la vivienda	22,6	57	73,2	64,5	29,2
Exclusión de la salud	10,5	24	16,4	20,2	19,8
Conflicto social	6,1	8	4,4	6,8	6,2
Aislamiento social	2,5	0,8	1,2	0,7	2,7

Fuente: *Creciendo entre Extraños 2010*. EINSFFOESSA 2009 y 2013 (Fundación FOESSA).

GRÁFICO 5

Incidencia de las diferentes dimensiones de la exclusión en los hogares (nacionalidad rumana, ecuatoriana y marroquí) (%)



Fuente: *Creciendo entre Extraños 2010*. EINSFFOESSA 2009 y 2013 (Fundación FOESSA).

El análisis por dimensiones nos muestra 4 elementos que, en el medio y el corto plazo deberían ser tomados en consideración a la hora de elaborar políticas de integración social para la población extranjera:

- Un incremento considerable en los problemas relativos al ámbito laboral.
- Las problemáticas específicas de la denominada dimensión política afectan claramente a la población extranjera.
- Los problemas de vivienda afectan en mayor medida a la población extranjera que a la española.
- Por su parte, destacamos un aspecto que puede servir como fortaleza: las relaciones sociales. La población extranjera en general presenta menos problemas relativos al aislamiento social. Este aspecto lo desarrollaremos en el siguiente apartado.

Si nos detenemos a hacer una comparación entre la realidad de las tres nacionalidades analizadas, observamos diferencias considerables. Así, de forma sintética, podríamos afirmar que la población marroquí se encuentra con un mayor grado de exclusión que rumanos y ecuatorianos. Es probable que aspectos tanto culturales (idioma, por ejemplo, a diferencia de la población de procedencia ecuatoriana), como jurídicos (a diferencia de la rumana) juegan un papel relevante en los procesos de integración/exclusión.

Solo se dan excepciones en dos dimensiones concretas en las que esto no se produce: salud y conflicto social.

Por su parte, la población ecuatoriana se encuentra peor que la rumana en la dimensión política y en vivienda. En el resto de dimensiones, su situación es mejor que la de la población de nacionalidad rumana.

Si desagregamos este análisis en cada uno de los indicadores medidos en la encuesta, observamos que:

- Las tres nacionalidades mencionadas se ven afectadas por indicadores de empleo (*Hogares con personas en paro y sin haber recibido formación ocupacional en el último año*). De nuevo la población marroquí presenta mayor incidencia (73,5%) la rumana (57,5%) y la ecuatoriana (58,9%).
- Un problema también compartido tiene que ver con experimentar situaciones de “*Hacinamiento grave (<15m/persona)*”: el 41% de la población rumana, el 54,3% de la marroquí y el 46,8 de la ecuatoriana.
- Esta situación de hacinamiento se da a pesar de que el acceso a la vivienda sigue suponiendo para muchos un esfuerzo importantísimo. Así lo refleja la incidencia del indicador “*Gastos excesivos de la vivienda (ingresos - gastos vivienda < umbral pobreza extrema)*” que afecta al 37,5% de la población rumana, al 63,5% de la marroquí y al 47,8% de la ecuatoriana.
- Por último, destacar que el indicador que mayor incidencia tiene en la población marroquí (88,6%) es “*Derecho de elegir a tus representantes políticos y a ser elegido: hogares con alguna persona de 18 o más años, de nacionalidad*

extracomunitaria”. No se da de forma similar para las otras dos nacionalidades: 28,2% en población rumana y 36,8% en la de nacionalidad ecuatoriana.

TABLA 13.1
Porcentaje de hogares afectados por cada indicador (%)

Indicadores de exclusión social	Rumanía	Marruecos	Ecuador
Hogares cuyo sustentador principal está en paro desde hace un año o más	9,5	26,9	11,9
Hogares cuyo sustentador principal tiene empleo de exclusión: vendedor a domicilio, venta ambulante apoyo, venta ambulante marginal, empleadas hogar no cualificadas, peones agrícolas eventuales, temporeros, recogedores de cartón, reparto propaganda, mendicidad	12,9	1,8	3,1
Hogares cuyo sustentador principal tiene un empleo de exclusión: que no tiene cobertura de la seguridad social (empleo irregular)	25,5	5,6	10,0
Hogares sin ocupados, ni pensionistas contributivos, ni de baja, ni con prestaciones contributivas por desempleo del INEM	2,5	21,1	9,4
Hogares con personas en paro y sin haber recibido formación ocupacional en el último año	57,5	73,5	58,9
Hogares con todos los activos en paro	7,1	27,8	9,7
Pobreza extrema: Ingresos inferiores al 30% de la renta familiar mediana equivalente	17,6	31,2	13,5
Hogares que no cuentan con algún bien, considerado básico por más del 95% de la sociedad por no poder permitírselo	7,0	6,9	1,7
Derecho de elegir a tus representantes políticos y a ser elegido: hogares con alguna persona de 18 o más años, de nacionalidad extracomunitaria	28,2	88,6	36,8
Capacidad efectiva de ser considerado y de influir en el proceso de toma de decisiones colectivas: no participan en las elecciones por falta de interés y no son miembros de ninguna entidad ciudadana	3,9	1,9	5,6
Hogares con menores de 3 a 15 años no escolarizados	7,4	6,0	2,6
Hogares en los que nadie de 16 a 64 años tiene estudios: de 16 a 44, sin completar EGB, ESO o graduado escolar; de 45 a 64, menos de 5 años en la escuela	1,7	3,2	1,2
Hogares con alguna persona de 65 o más que no sabe leer y escribir	2,1	3,0	0,4
Infravivienda: chabola, bajera, barracón, prefabricado o similar	1,3	0,3	0,3
Deficiencias graves en la construcción, ruina, etc.	1,0	1,3	0,0
Humedades, suciedad y olores (insalubridad)	7,3	2,9	3,6
Hacinamiento grave (< 15m/persona)	41,2	54,3	46,8
Tenencia en precario (facilitada gratuitamente por otras personas o instituciones, realquilada, ocupada ilegalmente)	9,7	1,8	3,3
Entorno muy degradado	1,3	9,0	0,4
Barreras arquitectónicas con discapacitados físicos en el hogar	0,0	1,8	1,0
Gastos excesivos de la vivienda (ingresos - gastos vivienda < umbral pobreza extrema)	37,5	63,5	47,8

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

TABLA 13.2
Porcentaje de hogares afectados por cada indicador (%)

Indicadores de exclusión social	Rumanía	Marruecos	Ecuador
Alguien sin cobertura sanitaria	12,9	0,6	2,1
Han pasado hambre en los 10 últimos años con frecuencia o la están pasando ahora	7,8	7,7	4,3
Todos los adultos con minusvalía, enfermedad crónica o problemas graves de salud que les generan limitaciones para las actividades de la vida diaria	0,0	0,0	0,0
Hogares con personas dependientes (que necesitan ayuda o cuidados de otras personas para realizar las actividades de la vida diaria) y que no la reciben	2,3	2,2	0,8
Hogares con enfermos que no han usado los servicios sanitarios en un año	5,5	3,5	5,6
Hogares que han dejado de comprar medicinas, seguir tratamientos o dietas por problemas económicos	10,1	7,2	13,7
Alguien en el hogar ha recibido o recibe malos tratos físicos o psic. en los últimos 10 años	6,4	2,6	3,4
Hogares con relaciones muy malas, malas o más bien malas	0,4	0,2	0,5
Hogares con personas que tienen o han tenido en los últimos 10 años problemas con el alcohol, con otras drogas o con el juego	5,2	1,8	2,2
Alguien ha sido o está a punto de ser madre adolescente sin pareja	1,4	0,3	1,7
Hogares con personas que tienen o han tenido en los 10 últimos años problemas con la justicia (antecedentes penales)	0,8	0,0	1,7
Personas sin relaciones en el hogar y que no cuentan con ningún apoyo para situaciones de enfermedad o de dificultad	0,0	0,0	0,0
Hogares con malas o muy malas relaciones con los vecinos	0,0	0,6	0,0
Hogares con personas en instituciones: hospitales y pisos psiquiátricos, centros de drogodependencias, de menores, penitenciarios, para transeúntes o mujeres	0,8	0,6	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

A modo de resumen, el análisis de los datos mencionados, pone sobre la mesa con claridad algunas tendencias de futuro que nos invitan a priorizar determinadas actuaciones a la hora de facilitar las dinámicas de la integración social en la población extranjera:

- Se ha producido un incremento de la exclusión social entre la población extranjera, tanto en las situaciones más severas como en las más moderadas. A pesar de que entre la población española (y de los Estados pertenecientes a la UE15) también se ha dado un proceso de incremento de la exclusión, éste ha sido mayor entre la población extranjera por lo que han aumentado las diferencias (de por sí existentes) entre ambos grupos. Así, el impacto de la crisis no se ha distribuido de manera homogénea.
- El empleo es un elemento esencial en todo proceso de integración. Encontramos claros indicadores de cómo esta dimensión ha sido puerta de entrada a la exclusión

social para muchas personas, golpeando también de forma significativa a la población extranjera. Por una parte porque su incorporación al mercado laboral ha encontrado importantes dificultades tanto de orden jurídico, como cultural, o formativo. Por otro, porque muchos de los empleos a los que ha accedido la población inmigrante han sido principalmente precarios, los cuales protegen de manera insuficiente en épocas de crecimiento y se destruyen a gran velocidad en los ciclos económicos recesivos.

- Pero no podemos obviar el resto de dimensiones. Así, por ejemplo, es destacable el hecho de que no hay integración plena sin participación política afectando estas problemáticas de manera clara a la población extranjera (especialmente a marroquíes, y ecuatorianos).
- Otros problemas relativos a los derechos sociales (especialmente los relativos a la vivienda) afectan en mayor medida a la población extranjera que a la española.
- Frente a esta realidad, constatamos una reducción del conflicto social y del aislamiento social entre los hogares extranjeros. Entre las nacionalidades analizadas no se presentan caso de “*Personas sin relaciones en el hogar y que no cuentan con ningún apoyo para situaciones de enfermedad o de dificultad*” ni de “*Hogares con malas o muy malas relaciones con los vecinos*” (solo un 0,6% para el caso de los hogares marroquíes. Estas son cifras se encuentran por debajo a las registradas entre los hogares españoles¹⁶⁵, lo que nos apunta “a un modelo migratorio que permitió una rápida reagrupación familiar y una (re)construcción de los lazos sociales a partir de las propias redes migratorias y familiares”¹⁶⁶.

Hemos asistido a un proceso de precarización de determinados derechos sociales, en parte, como consecuencias de las políticas de recortes llevadas a cabo en los últimos años.

¹⁶⁵ Para la población general encontramos los siguientes datos: Personas sin relaciones en el hogar y que no cuentan con ningún apoyo para situaciones de enfermedad o de dificultad 6,4% en 2007; 5,6% en 2009 y 5,4% en 2013. Hogares con malas o muy malas relaciones con los vecinos: 1,7% en 2007; 0,6% en 2009 y 0,6% en 2013. (Laparra, 2014)

¹⁶⁶ LAPARRA, M, coord. (2014). “La fractura social se ensancha: intensificación de los procesos de exclusión en España durante 7 años” en LORENZO, F. (coord.): *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA.

Muchas de estas realidades han tenido y, previsiblemente, tendrán consecuencias para la población en general, pero muy especialmente para la población extranjera. Los procesos de irregularidad sobrevenida¹⁶⁷, la expulsión del sistema de salud¹⁶⁸ o la mayor dificultad para acceder a una vivienda adecuada¹⁶⁹ sitúan a los inmigrantes que residen en nuestro país, en una situación de clara vulnerabilidad. A estos procesos de pérdida de derechos les acompaña, irremediablemente el agravamiento de otro déficit existente, relativo a la dimensión política de esta población. Un alejamiento institucional y afectivo que hace que quienes se ven inmersos en las lógicas de la desafección, no se sientan parte de una sociedad de la que son miembros (pasivos, en muchos casos). Donde ambas partes se necesitan para su propio desarrollo (sociedad y ciudadano) pero no terminan de encontrarse.

Porque si esto se enquistaba en nuestra estructura social el hecho de que – como ya hemos mencionado – la población extranjera no presente problemas graves de aislamiento social, no será suficiente. La tendencia a crear espacios cerrados de relación (homogéneos, con poca diversidad, con un intercambio de capital social muy limitado...) habilitará la generación de guetos o al menos, de espacios que apenas posibilitemos procesos de movilidad social.

En este sentido, si confirmamos únicamente a la recuperación económica para revertir estas dinámicas, sabemos que es una solución fallida: *Sabemos, por experiencias anteriores, que en periodos de crecimiento no se reducen las cifras de pobreza y exclusión en la misma medida que avanzaron en los momentos de crisis. Este comportamiento contracíclico nos hace ser pesimistas en cuanto a nuestra posible recuperación. Grandes sectores de la ciudadanía podrían quedarse al margen. Fiar nuestra política social solamente a la mejora del factor empleo, en una situación de bloqueo del mercado de trabajo para muchas personas, no es suficiente*¹⁷⁰.

¹⁶⁷CÁRITAS (2012): *VII Informe del Observatorio de la Realidad Social. De la coyuntura a la estructura: los efectos permanentes de la crisis*. Madrid: Cáritas Española.

¹⁶⁸SEGURA, A. (2014): “Recortes, austeridad y salud” en CORTÈS-FRANCHA, I. y GONZÁLEZ, B. (Eds): *Gaceta Sanitaria Vol. 28. Núm. S1. Informe SESPAS 2014: Crisis económica y salud*. Madrid: SESPAS.

¹⁶⁹AA.VV. (2013): *La vivienda en España en el siglo XXI*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA.

¹⁷⁰ FOESSA, F. (2014): *Análisis y perspectivas 2014: Precariedad y Cohesión Social*. Madrid: Cáritas Española, pp.1.

5.3. INMIGRACIÓN Y RELACIONES SOCIALES

Como ya hemos mencionado en diversas ocasiones, las relaciones sociales suponen un elemento importante a la hora de entender determinados procesos de movilidad social y de ubicación en el espacio social de la exclusión/inclusión.

El hecho concreto de que, dentro de la población extranjera sean los indicadores relativos a las relaciones sociales los que presenten mejores datos que para la población española/UE, nos obliga a tratar de explorar con más detalle este aspecto.

Las relaciones más habituales se dan entre los miembros que integran un hogar. Son relaciones muy habituales en términos de frecuencia y, si analizamos la calidad, observamos que en general son buenas o muy buenas; en mayor medida en los progenitores que en los hijos. Así se recoge en nuestro trabajo de campo:

“La relación en la familia es buena. Sí, es muy buena. Fenomenal”. (E05)

“La relación es complicada con mis padres. Vemos las cosas diferentes y queremos hacer nuestra vida”. (E07)

“Él está intentando que nos vaya mejor que a él porque no tiene estudios y mira cómo está: 5 años, casi 6 en paro...Pero también es verdad que quiere que hagas una cosa y otra y luego otra...”. (E17)

De las tres nacionalidades estudiadas, son los ecuatorianos quienes presentan una menor calidad en las relaciones hogareñas.

TABLA 14
Calidad de la relación con los miembros del hogar (%)

	Total	Progenitores	Hijos/as	Rumanía	Marruecos	Ecuador
Buenas o muy buenas	83,1	84,2	81,8	85,3	84,3	77,9
Más bien buenas	16,5	15,7	17,6	14,3	15,4	21,6
Más bien malas	0,3	0,1	0,7	0,5	0,3	0,5
Malas o muy malas	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

Cuando ampliamos el entorno relacional, y nos referimos a las relaciones con otros familiares encontramos que la mayor frecuencia se da (en ambas generaciones) con los familiares de su misma nacionalidad. En menor medida con familiares españoles.

TABLA 15
Frecuencia de relación con otros familiares (%)

	...de su nacionalidad?			...españoles?			...de otra nacionalidad?		
	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as
A diario o casi a diario	29,3%	29,8%	28,6%	13,4%	15,1%	11,2%	7,3%	8,2%	6,1%
Una vez por semana	26,6%	24,5%	29,3%	6,3%	5,1%	7,8%	3,5%	3,2%	3,9%
Menos de 1 vez por semana	25,8%	27,1%	24,1%	14,0%	14,2%	13,7%	15,8%	16,2%	15,2%
Menos frecuencia	18,3%	18,6%	18,0%	66,4%	65,6%	67,3%	73,5%	72,4%	74,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

Para ambas generaciones la relación es buena o muy buena (aunque en clara menor medida que con los miembros del hogar). Y la calidad es similar para las tres nacionalidades:

TABLA 16
Calidad de la relación con otros familiares (%)

	Total	Progenitores	Hijos/as	Rumanía	Marruecos	Ecuador
Buenas o muy buenas	66,9	65,7	68,4	67,3	65,7	62,8
Más bien buenas	31,5	32,6	30,1	31,3	32,2	36,7
Más bien malas	1,6	1,6	1,6	1,5	2,1	0,5
Malas o muy malas	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

En palabras de nuestros entrevistados:

“Pues más o menos, bueno a uno lo veo casi todos los jueves porque no viven donde yo vivo; y el otro vive en mi calle... pues dos calles más bajo y si le veo frecuentemente a lo mejor voy a su casa y eso y casi todos los días se puede decir”. (E22)

“Sí, muy buena. Vienen a comer. Hablamos por teléfono cada dos por tres casi todos los días. Igual algún día no se puede, pero casi todos los días. Muy buena”. (E14)

“La relación es muy buena con toda la familia, con mis tíos, con mis primos... pero claro... oye, que, ¿cuándo vienes?, y yo le digo que muy pronto y ellos me dicen que ponga una fecha... y yo le digo que ustedes creen que ésta como el de la sierra un pueblo que está allá, nosotros estamos muy lejos y cuesta muchísimo dinero”. (E25)

“Con el resto de la familia, sigo teniendo, pero lo básico, sólo para casos extremos. Cuando necesito algo de allí, algún papel o algún trámite...”. (E12)

Si analizamos ahora las relaciones existentes con amigos, encontramos diferencias entre la generación de los progenitores y la de sus descendientes. El porcentaje de relaciones que se producen a diario es menor que frente a los familiares y a los que residen en el hogar.

“Como no tengo a nadie más aquí, ¿sabes?, y los amigos son los amigos, sabes, ¿qué les vas a contar?, pero cuando tienes algo dentro, lo mejor es que te escuche tu familia”. (E08)

“¿Amigos?, es que con los críos no suelo salir ahora”. (E07)

“Pocos, dos o tres. La verdad es que no me voy mucho con mis amigas. La verdad es que, de momento, voy solo con una. Dos o tres como mucho”. (E02)

En mayor medida se dan en el caso de los hijos/as (76,6%) que de los progenitores (50,7%). En este sentido se expresan algunos de nuestros entrevistados:

“Por suerte tengo muchos amigos y muy buenos amigos. Con ellos la relación es cercana, familiar y muy sana. Aunque pase tiempo sin vernos, parece que no pasa el tiempo”. (E28)

“Me identifico más con mis amigos que con mi familia con los que hay temas que no comparto”. (E06)

“Comparto más mi forma de ver la vida con los amigos”. (E32)

Encontramos además una diferencia considerable si nos centramos en la nacionalidad de las amistades.

TABLA 17
Frecuencia de relación con amigos (%)

	...de su nacionalidad?			...españoles?			...de otra nacionalidad?		
	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as
A diario o casi a diario	62,1	50,7	76,6	46,8	33,6	63,7	30,4	18,2	46,1
Una vez por semana	24,4	31,6	15,2	20,1	25,0	13,8	13,4	14,6	11,9
Menos de 1 vez por semana	8,4	11,8	4,0	12,7	15,7	8,8	18,7	23,0	13,1
Menos frecuencia	5,2	5,9	4,2	20,5	25,7	13,7	37,5	44,2	28,9

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

Así, los progenitores tienen relación frecuente con amigos de su misma nacionalidad, y claramente esporádica cuando pensamos en amigos españoles o de nacionalidad diferente a la suya.

“Si tengo una amiga que también es rumana que cada una con lo suyo, nos encontramos algún fin de semana, por salir, por hablar, a tomarnos un café. Salimos los cuatro algún sábado”. (E08)

A pesar de lo dicho, en el caso de los ecuatorianos, sí encontramos una mayor presencia de amistades de otras nacionalidades, mayoritariamente latinoamericanas. Así se recoge en el trabajo de campo llevado a cabo:

“Tenemos diferentes amigos: ecuatorianos, peruanos, bolivianos, españoles... Sí, de todo del mundo, sí”. (E15)

“Son amigos de aquí y de afuera, de todos lados, hay gente de Colombia, de Bolivia... (E12)

“Tengo un poco de todo, tengo amigos de aquí, la mayoría son amigos de aquí de Bilbao y bueno luego parte de amigos de Ecuador, de Colombia... un poco de todo, o sea me relaciono con un montón de gente”. (E10)

En este sentido, resulta destacable el hecho de que en algunas ocasiones (especialmente entre rumanos y marroquíes) nos encontramos una actitud negativa hacia las personas de su misma nacionalidad:

“Sólo tengo amigos españoles. No me junto con mis paisanos. Porque no se han integrado bastante. Y no son como yo. Y yo el otro no es como ellos, sabes. Y yo estoy amiga sólo de españoles”. (E01)

“No tenemos amigos rumanos porque normalmente ni salimos, ni bebemos, ni fumamos, ni vamos al cine ni a la discoteca y el ámbito es muy estricto. Eso es bueno para nosotros pero para los niños mucho más”. (E24)

No se da de igual forma entre ecuatorianos:

“Igual nos acercamos más entre compatriotas; pero con españoles, solo... por los hijos hablamos, nos encontramos, saludamos... pero casi nada, cosas de trabajo, para eso estamos entre... como emigrantes, digamos”. (E15)

Por su parte, los jóvenes (descendientes de inmigrantes) mantienen una frecuencia elevada de relación con amigos españoles (63,7%) y menor (46,1%) con los de otra nacionalidad (TABLA 17).

“Sí todas españolas, todos mis amigos españoles”. (E09)

“Conozco gente de distintos países pero la mayoría de mis amigos son de aquí, de Madrid, españoles”. (E33)

Respecto a la calidad, las relaciones con amigos son buenas o muy buenas tanto para ambas generaciones, como para las tres nacionalidades estudiadas. En mayor medida para los extranjeros de nacionalidad rumana.

TABLA 18
Calidad de la relación con otros amigos (%)

	Total	Prog.	Hijos/as	Rumanía	Marruecos	Ecuador
Buenas o muy buenas	76,5	73,1	80,7	83,2	71,5	69,2
Más bien buenas	23,1	26,7	18,7	16,6	27,9	30,8
Más bien malas	0,4	0,2	0,6	0,3	0,6	0
Malas o muy malas	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

En cuanto a las relaciones con el vecindario, tal y como hemos señalado en el análisis de los indicadores de exclusión social, se dan con cierta frecuencia (por encima del 50% se dan a diario o casi a diario) tanto con vecinos de su misma nacionalidad como españoles. Baja la frecuencia de forma considerable cuando se trata de relaciones con vecinos de otra nacionalidad (especialmente en la generación de los progenitores).

TABLA 19
Frecuencia de relación con vecinos (%)

	...de su nacionalidad?			...españoles?			...de otra nacionalidad?		
	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as
A diario o casi a diario	52,9	54,7	50,6	49,3	53,5	44,0	28,2	28,8	27,4
Una vez por semana	13,5	11,6	15,9	13,9	11,4	17,1	11,7	11,5	12,0
Menos de 1 vez por semana	15,2	14,8	15,6	18,8	16,0	22,3	21,8	20,4	23,6
Menos frecuencia	18,4	18,8	17,9	18,0	19,1	16,6	38,3	39,3	37,1

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

En cualquier caso, las relaciones son en su mayoría buenas y sin que se detecten problemas importantes. En palabras de las personas entrevistadas para este proyecto:

Nos tratamos bien, es buena la relación con los vecinos. (E15)

Con los vecinos bien. Hay un patio común y allí bajar todo el mundo. Allí los niños salen y juegan y nosotras las vecinas hablamos. Esa es la amistad que tenemos (E05)

Sí, con los vecinos también. Vamos que en lo que llevamos aquí en España como mucho nos hemos llevado una o ninguna vez mal con los vecinos. (E17)

TABLA 20
Calidad de relación con vecinos (%)

	Total	Prog.	Hijos/as	Rumanía	Marruecos	Ecuador
Buenas o muy buenas	59,9	60,3	59,3	67,4	57,4	52,2
Más bien buenas	37,8	37,4	38,3	31,4	37,5	47,8
Más bien malas	2,3	2,3	2,4	1,2	4,5	0
Malas o muy malas	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

Por su parte, la frecuencia en las relaciones con compañeros de trabajo o estudios es baja, si lo comparamos con las analizadas con otros grupos. La falta de empleo o de estudios (en los que superan la edad obligatoria) hace que el 37% de los encuestados no tenga relación alguna en este ámbito.

Cabe destacar que la relación con españoles se da en mayor medida en la generación de progenitores que en la de sus descendientes. En parte esto se puede explicar por el incremento de la tasa de desempleo que presenta la población extranjera a consecuencia de la crisis.

TABLA 21
Frecuencia de relación con compañeros de trabajo o estudios (%)

	...de su nacionalidad?			...españoles?			...de otra nacionalidad?		
	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as
A diario o casi a diario	40,1	33,5	48,6	45,5	40,4	52,0	33,4	25,4	43,7
Una vez por semana	5,1	5,4	4,7	4,4	4,0	4,9	4,1	3,4	4,9
Menos de 1 vez por semana	10,4	10,8	10,0	8,1	7,1	9,3	11,4	12,1	10,6
Menos frecuencia	44,4	50,4	36,7	42,1	48,5	33,8	51,1	59,1	40,8

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

A pesar de la mayor frecuencia, la calidad es mayor en las relaciones de hijos/hijas que de la generación anterior. Siendo, en cualquier caso, positivas y no dándose situaciones de relaciones malas o muy malas.

TABLA 22
Calidad de la relación con compañeros de trabajo o de estudios (%)

	Total	Prog.	Hijos/as	Rumanía	Marruecos	Ecuador
Buenas o muy buenas	42,7	37,2	49,6	69,6	69,5	50,4
Más bien buenas	19,3	20,5	17,8	30,4	25,4	49,6
Más bien malas	1,0	0,9	1,2	0	5,1	0
Malas o muy malas	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

Por último, si analizamos las relaciones existentes con otras personas, la frecuencia es menor aunque la calidad señalada sigue siendo buena.

TABLA 23
Frecuencia de relación con otras personas (%)

	...de su nacionalidad?			...españoles?			...de otra nacionalidad?		
	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as	Total	Prog.	Hijos/as
A diario o casi a diario	30,4	29,4	31,8	27,2	27,1	27,3	21,3	19,5	23,6
Una vez por semana	11,4	11,5	11,2	10,8	11,2	10,3	9,2	9,7	8,6
Menos de 1 vez por semana	26,8	26,7	26,8	24,4	23,3	25,9	25,3	25,4	25,1
Menos frecuencia	31,4	32,4	30,1	37,6	38,5	36,5	44,2	45,4	42,6

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

TABLA 24
Calidad de la relación con otras personas (%)

	Total	Prog.	Hijos/as	Rumanía	Marruecos	Ecuador
Buenas o muy buenas	63,6	61,0	67,0	67,2	64,8	53,4
Más bien buenas	36,0	38,3	33,0	32,5	34,3	46,0
Más bien malas	0,1	0,1	0	0	0	0,5
Malas o muy malas	0,3	0,6	0	0,3	0,9	0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Creciendo entre Extraños 2010* (Fundación FOESSA).

En resumen, la población inmigrante posee buenas y frecuentes relaciones en muy distintos entornos. Estas relaciones se dan especialmente con personas de su misma nacionalidad. Aunque también con personas de nacionalidad española (en los progenitores se dan en menor medida que en sus descendientes). La familia (especialmente los miembros del hogar) es el espacio relacional de referencia para las primeras generaciones. Las relaciones con los amigos tienen un mayor peso para los hijos/hijas. En cuanto a las diferencias detectadas entre nacionalidades, debemos decir que las tres presentan hábitos homogéneos, detectando ligeras diferencias en la relación con amigos y vecinos donde la población rumana presenta mejores relaciones.

5.4. INMIGRACIÓN, CAPITAL SOCIAL Y BIENES RELACIONALES

En la adaptación realizada en 1973 por Archibald O. Haller y Alejandro Portes del Modelo Wisconsin de consecución de estatus¹⁷¹, junto al estatus socioeconómico parental, a las habilidades mentales y a las aspiraciones ocupacionales, aparece un factor clave: la influencia de otras personas significativas. Esta influencia puede ser de distintos tipos, pero partiendo de la perspectiva que nos ocupa, y a tenor de lo visto hasta ahora, resulta indudable el papel que las redes sociales pueden jugar a favor de la movilidad social de una persona. Ahora bien, las cuestiones a concretar son ¿cuánto?, ¿por parte de quién?, y ¿en qué casos?¹⁷²

A continuación vamos a aplicar el modelo de medición propuesto de cara a tratar de resolver dichas cuestiones.

5.4.1. Análisis comparativo del Capital Social y los Bienes relacionales.

Una primera constatación nos muestra que más del 60% de las entrevistas realizadas presenta valores más elevados en términos de Bienes Relacionales que de Capital Social.

¹⁷¹ HALLER, A. y PORTES, A. (1973): "Status attainment processes" en *Sociology of Education*, Nº 46(1), pp. 51-91.

¹⁷² Como ya hemos mencionado, existen otras cuestiones como en qué contextos y circunstancias o a través de qué vías. En el Anexo final de este trabajo se hace una aportación relativa a la influencia de alguno de estos aspectos.

TABLA 25
Capital Social y Bienes Relacionales por persona

	Entrevista	Capital Social	Bienes Relacionales
G1 Subgrupo 1.1 Jóvenes (Ecuador)	E07 (M) ↓	5,24	5,13
	E22 (V) ↓	11,18	14,32
	E27 (M) ↑	9,68	10,83
	E30 (V) ↑	10,76	10,83
G1 Subgrupo 1.2 Jóvenes (Marruecos)	E04 (M) ↑	9,55	10,95
	E17 (V) ↓	10,24	10,58
	E20 (M) ↓	5,22	6,16
	E33 (V) ↑	9,55	10,95
G1 Subgrupo 1.3 Jóvenes (Rumanía)	E02 (M) ↓	10,86	9,90
	E09 (M) ↓	6,28	10,43
	E16 (V) ↑	14,45	12,65
	E23 (V) ↓	8,78	7,73
	E29 (M) ↑	10,81	11,53
G2 Subgrupo 2.1 Adultos (Ecuador)	E11 (M) ↑	10,40	10,28
	E12 (M) ↑	9,37	9,14
	E15 (V) ↓	8,90	8,30
	E25 (M) ↓	7,36	10,20
G2 Subgrupo 2.2 Adultos (Marruecos)	E13 (M) ↓	3,88	2,74
	E14 (V) ↑	10,08	8,18
	E18 (M) ↓	8,50	7,93
	E19 (V) ↓	6,70	5,98
	E21 (V) ↑	5,24	7,13
G2 Subgrupo 2.3 Adultos (Rumanía)	E01 (M) ↓	6,56	6,74
	E05 (V) ↑	6,68	7,10
	E08 (M) ↓	10,80	10,10
	E10 (V) ↑	4,85	7,20
	E24 (M) ↓	7,76	7,51
G3 Jóvenes (España)	E03 (V) ↑	11,30	14,85
	E06 (M) ↑	8,20	9,15
	E26 (V) ↓	6,80	7,05
	E28 (M) ↓	8,96	8,49
	E31 (M) ↓	7,66	8,49
	E32 (V) ↑	10,58	15,43

Fuente: Elaboración propia.

El análisis en profundidad de las entrevistas realizadas revela que, principalmente, esto se debe a que las relaciones existentes son de calidad con aquellos grupos donde es más habitual acceder a afecto, valores e identidad (familia directa, amigos y en ocasiones familia extensa):

“A ver, yo con mi familia tengo una relación muy pero que muy buena. Es decir, con mi madre, aparte de madre, también la considero como amiga a la que le

cuento cosas etcétera. Con mi padre también, me llama a menudo, siempre pregunta por nosotros, siempre por las notas, cómo vamos o si tenemos algún problema”. (E16)

“Bueno respecto a consejos y cosas así. Amigas y familia. Con una pareja que tuve que me fue mal, y lo pasé mal y me ayudaron me aconsejaron. Y mucho cariño, la verdad...”. (E27)

“Con quien más comparto es con algunos amigos. No con todos ellos, pero sí con algunos concretos que para mí son muy importantes”. (E28)

“Hombre yo... con mis dos tíos me llevo con ellos muy bien. Mi percepción es que muy bien. Yo voy a su casa habitualmente y yo es que siempre he sido bastante apegado a toda mi familia, me gusta tener a mi familia junta, y pues yo me llevo bastante bien con ellos la verdad”. (E22)

Por su parte, las relaciones donde el acceso a apoyo material, información e influencia es habitual, tienen lugar con personas que se encuentran en una situación similar. Lo cual tiene menor incidencia en términos de movilidad social ascendente:

“Sí, estoy esperando por eso más que por otra cosa, por ejemplo si algún trabajo me pueden avisar, si me pueden avisar para trabajar, pero es muy difícil, muy difícil... Lo que pases que la gente no puede ayudar mucho porque está todo igual”. (E19)

En este sentido, cabría destacar que, en aquellos casos en los que no hay un cierto “excedente”¹⁷³ de recursos, solo se puede ofrecer un apoyo de carácter ciertamente instrumental. Según algunos de nuestros entrevistados:

“Los chavales normalmente, si ven algo que ellos no pueden trabajar o que no les guste o lo que sea, y que haya alguna gente que necesita ayuda o lo que sea,

¹⁷³Con este término nos estamos refiriendo a aquellos componentes del Capital Social de los que una persona dispone pero podría prescindir a favor de alguien (prestar algo de dinero que no necesita de forma inmediata, informar de un trabajo que no le interesa...).

diariamente o media jornada... me llaman; pero nadie, de momento nadie me he llamado. De momento nadie”. (E17)

“También mi hermana, que económicamente también ha compartido un poco del alquiler cuando ella estaba trabajando, sí que poníamos las dos. También, mira, comprando algo de comida, también hemos compartido gastos”. (E8)

Únicamente aquellas personas que se encuentran en una situación de necesidad severa, obtienen un beneficio relativamente importante de estas ayudas puntuales. Incluso cuando el “valor objetivo” de las mismas no es elevado en términos absolutos, pero nos referimos a aquellos para los que poco, puede resultar mucho¹⁷⁴.

Un ejemplo de esta realidad lo encontramos en el caso E14. A pesar de no encontrarse (según el indicador utilizado para discriminar la muestra) en una situación de pobreza extrema gracias a haber mejorado recientemente su situación laboral, aún requiere el apoyo de entidades sociales y de algunos de sus amigos. En la actualidad vive solo y su único apoyo emocional procede de estos últimos y de una muy débil relación con la familia extensa. El apoyo aportado por las entidades sociales (formación y acceso a empleo) y las ayudas económicas realizadas por sus amistades, hacen que esté accediendo a una mejoría potencial en términos de Capital Social más que de Bienes Relacionales.

Yo creo que no me aportan nada, porque tenemos una relación de vernos poco y no hablamos más de lo normal. Con esas personas (familia extensa) nunca hablamos. Con mis amigos sí, son buena gente. Son españoles casi todos. Me relaciona casi siempre con gente de aquí. Y mientras no tenía trabajo, han estado siempre ellos allí (...) Pues, necesitar ayuda sí que he necesitado, mucha, y he recurrido a Cáritas. Me ha ayudado muchísimo. Me ha dado un trabajo, es el que tengo ahora... Me han echado una mano para buscarlo. Y ahí estoy. (E14)

A continuación realizamos un análisis de las puntuaciones obtenidas para cada uno de los 7 subgrupos que componen nuestra muestra.

¹⁷⁴Dado que hemos construido un indicador de medición comparativo, aquellos que parten de una situación de debilidad en los componentes analizados, pueden experimentar un importante incremento (relativo) del Capital Social, accediendo en realidad a una cantidad muy limitada de alguno de sus componentes.

TABLA 26
Capital Social y Bienes Relacionales por subgrupos

	Capital Social	Bienes Relacionales
G1 - Subgrupo 1.1 - Jóvenes (Ecuador)	9,22	10,28
G1 - Subgrupo 1.2 – Jóvenes (Marruecos)	8,64	9,66
G1 - Subgrupo 1.3 – Jóvenes (Rumanía)	10,24	10,45
G2 - Subgrupo 2.1 - Adultos (Ecuador)	9,01	9,48
G2 - Subgrupo 2.2 - Adultos (Marruecos)	6,88	6,39
G2 - Subgrupo 2.3 - Adultos (Rumanía)	7,33	7,73
G3 - Jóvenes (España)	8,92	10,58

Fuente: Elaboración propia.

Encontramos por tanto una tendencia similar, en la que la mayoría de los subgrupos obtienen una mayor puntuación para Bienes Relacionales que para Capital Social. Exceptuando los casos relativos a Ecuador, el resto de adultos poseen una puntuación en Capital Social más baja que en el caso de los jóvenes dado que estos últimos reciben la protección familiar en mayor medida (sin la cual, su realidad sería drásticamente diferente).

En el caso del subgrupo 2.2 (Adultos-Marruecos) obtenemos una relación algo distinta, especialmente influenciada por el caso E14 al que ya hemos hecho mención¹⁷⁵.

Cuando llevamos a cabo la comparativa por grandes grupos, la tendencia se mantiene claramente (BR > CS) y se agudiza algo más la diferencia en el caso de los jóvenes españoles sin pasado migratorio. En parte, probablemente, a la proximidad y el mayor arraigo de grupos proveedores¹⁷⁶ de afecto, valores e identidad (familia, familia extensa, amigos...)

Comparando los tres grupos, es precisamente el tercero (Jóvenes-Españoles) el que posee una puntuación intermedia en términos de Capital Social, produciéndose una suerte de equilibrio de fuerzas entre las relaciones con personas en una posición objetivamente más elevada (lo cual aumenta el Capital Social) y su punto de partida inicial (probablemente superior al de los jóvenes con pasado migratorio familiar reciente).

¹⁷⁵ En este sentido, una mayor base muestral nos habría permitido corregir probablemente dicha influencia.

¹⁷⁶ El término proveedores tiene un carácter general, referido a aquellos grupos o personas que aportan determinados bienes o componentes del capital social de forma habitual.

TABLA 27
Capital Social y Bienes Relacionales por grupos

	Capital Social	Bienes Relacionales
G1. Jóvenes (pasado migratorio familiar reciente)	9,36	10,13
G2. Adultos (inmigrantes)	7,74	7,87
G3. Jóvenes (españoles)	8,92	10,58

Fuente: Elaboración propia.

Un último aspecto que merece la pena ser destacado dentro de este epígrafe, tiene que ver con la valoración que se hace de aquello que se obtiene a través de las relaciones. En este sentido nos encontramos con 3 discursos diferenciados.

El primero de ellos plantea que **frente a la incertidumbre vital, es necesario ESTAR y HACER:** con carácter general, en momentos de incertidumbre, los Bienes Relacionales son reconocidos como los apoyos fundamentales a los que se accede a través de las relaciones. Afecto, seguridad, acompañamiento... reciben una valoración superior a cualquier otra cuestión, incluidos los apoyos materiales. Están vinculados directamente a la familia y en ocasiones a las amistades. Son valorados tanto por jóvenes como adultos e indistintamente de la situación económica en la que se encuentren¹⁷⁷. Así:

“Las relaciones familiares bien... me dan seguridad y confianza”. (E32)

“Lo más importante es el apoyo afectivo, el cariño. El que da la familia. Puedo tener dinero, pero sin lo otro, es imposible seguir adelante”. (E31)

“La moral. El apoyo moral, cuando tú estás qué necesitas eso... Tener una persona que esté contigo cuando tú necesites, que a veces aquí lo necesitamos mucho”. (E25)

“Tener apoyo, identificarte, que te hagan reír... eso es al final lo importante”. (E33)

“Lo que me aporta la familia: lo primero es la seguridad, es el espacio que me siento segura porque estoy con ellos y comparto todo; aparte de eso, me aporta

¹⁷⁷Salvo en aquellos casos en los que se dan una situación de necesidad extrema, como veremos en el siguiente a continuación.

muchas cosas, me enseñan cómo valorar las cosas, cómo adaptando a las cosas. Me enseñan cómo hay que... cómo no hay que deprimirse en momentos que son difíciles de llevar y por ejemplo después de aprender esas cosas, pues es como que una persona se sienten más fuerte ante una situación en la que otras se podría derrumbar y no podría seguir adelante”. (E16)

Un segundo planteamiento, centra su atención especialmente en la satisfacción de la necesidad de subsistencia. En ese sentido, **ante carencias materiales, se necesita TENER.** Se hace una valoración significada de aquellos apoyos recibidos dirigidos a la cobertura de necesidades básicas. Ahora bien, este discurso aparece especialmente en personas que se enfrentan de manera cotidiana a situación de privación de determinados bienes básicos. En palabras de nuestros entrevistados:

“El día a día, es imprescindible todo el apoyo material. Comida, techo... y alguna vez para alguna otra cosa...”. (E26)

“Son necesarios más proyectos que nos ayuden a encontrar trabajo son proyectos muy importantes. Sin ellos...”. (E10)

“Siempre nos echa una mano en alimentos y en todo es... y bueno en lo otro, pues el resto de la familia... bueno mi hermano, por ejemplo, siempre está con palabras buenas: hay que seguir”. (E15)

“Si por ejemplo la madrina de mi hijo me ayuda con 100 € cada dos semanas. Y antes nos ayudó muchísimo. Es que es la que ha día de hoy somos lo que somos porque ella nos ayudó”. (E1)

Por último, nos encontramos un tercer planteamiento que se nutre de las dos perspectivas anteriores. Su acercamiento a las necesidades y al propio concepto de persona es más integral por lo que se posicionan en que **para un completo desarrollo, se debe apostar por SER:**

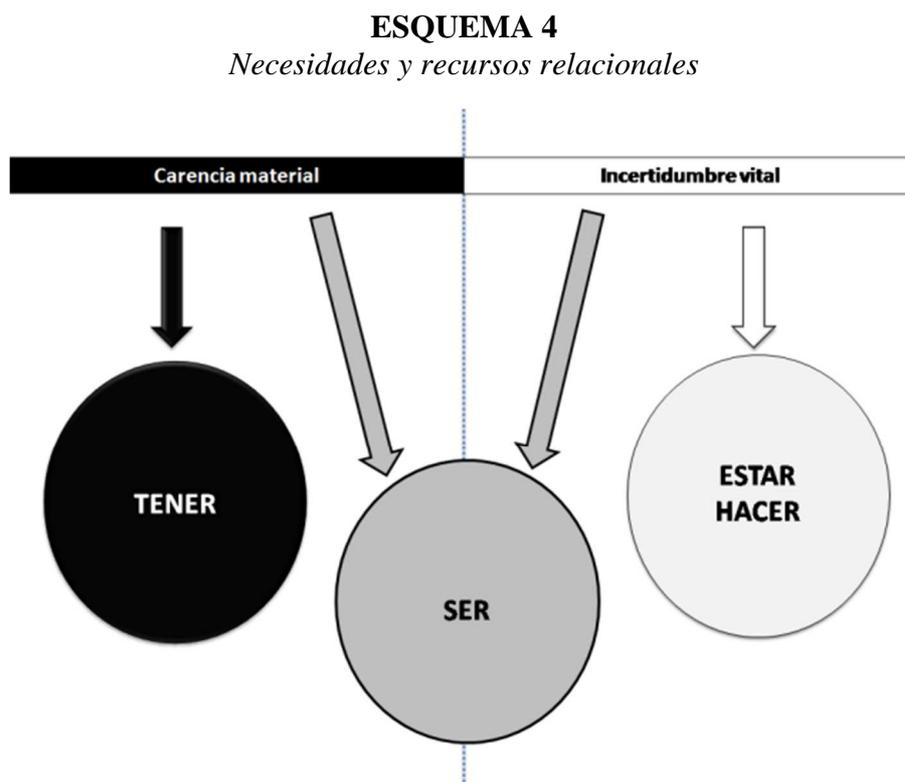
“Seguridad, amparo, comida, una casa... alguna vez me dan un capricho. También cariño, un apoyo emocional... Siempre está ahí, para lo que necesite. Me considero muy independiente pero sin su apoyo, tanto afectivo como material, yo no podría vivir”. (E6)

“La ayuda más importante fue la moral, la económica también. Yo me considero muy afortunada por haber tenido las dos”. (E11)

“Las dos, psicológica y económica. Las dos coas. Me han hecho mucha falta”. (E14)

De los tres grupos analizados, este planteamiento se da en mayor medida en adultos que han experimentado situaciones de dificultad económica pero que ante su llegada a un país extranjero, han valorado especialmente apoyos de tipo no material.

Como ya hemos dicho, frente a estas necesidades, se valoran los satisfactores encaminados a resolver la necesidad de SER, ya que la propia teoría de Desarrollo a Escala Humana interpreta que el SER se nutre del HACER, del TENER y del ESTAR.



Fuente: Elaboración propia.

5.4.2. Análisis comparativo de los componentes del Capital Social.

El análisis elaborado para cada uno de los casos, nos ofrece los siguientes resultados para cada componente del Capital Social.

TABLA 28
Componentes del Capital Social por persona

	Entrevista	Apoyo material	Información	Influencia
G1 Subgrupo 1.1 Jóvenes (Ecuador)	E07 (M) ↓	1,72	1,76	1,76
	E22 (V) ↓	3,86	3,66	3,66
	E27 (M) ↑	2,96	3,36	3,36
	E30 (V) ↑	3,32	3,72	3,72
G1 Subgrupo 1.2 Jóvenes (Marruecos)	E04 (M) ↑	3,05	3,25	3,25
	E17 (V) ↓	3,08	3,62	3,54
	E20 (M) ↓	1,54	1,88	1,8
	E33 (V) ↑	3,05	3,25	3,25
G1 Subgrupo 1.3 Jóvenes (Rumanía)	E02 (M) ↓	3,02	4,12	3,72
	E09 (M) ↓	1,96	2,16	2,16
	E16 (V) ↑	3,95	5,45	5,05
	E23 (V) ↓	2,66	3,06	3,06
	E29 (M) ↑	3,17	3,92	3,72
G2 Subgrupo 2.1 Adultos (Ecuador)	E11 (M) ↑	2,6	4,1	3,7
	E12 (M) ↑	1,99	4,09	3,29
	E15 (V) ↓	2,2	4,3	2,4
	E25 (M) ↓	2,32	2,56	2,48
G2 Subgrupo 2.2 Adultos (Marruecos)	E13 (M) ↓	0,96	1,66	1,26
	E14 (V) ↑	2,16	4,36	3,56
	E18 (M) ↓	2,5	3,2	2,8
	E19 (V) ↓	1,9	2,6	2,2
	E21 (V) ↑	1,72	1,76	1,76
G2 Subgrupo 2.3 Adultos (Rumanía)	E01 (M) ↓	1,72	2,62	2,22
	E05 (V) ↑	1,96	2,36	2,36
	E08 (M) ↓	2,8	4,4	3,6
	E10 (V) ↑	1,45	1,72	1,68
	E24 (M) ↓	2,32	2,72	2,72
G3 Jóvenes (España)	E03 (V) ↑	3,5	3,9	3,9
	E06 (M) ↑	2,6	2,8	2,8
	E26 (V) ↓	2,24	2,28	2,28
	E28 (M) ↓	2,72	3,12	3,12
	E31 (M) ↓	2,42	2,62	2,62
	E32 (V) ↑	3,26	3,66	3,66

Fuente: Elaboración propia.

Así, lo primero que podemos destacar es que los componentes con puntuaciones más elevadas son la *influencia* y la *información* (en menor medida). Por último, encontramos el *apoyo material*. Esta tendencia se da para todos los casos, aunque en los adultos se produce una mayor distancia, mientras que en los jóvenes (por tener apoyo material provisto por sus progenitores), se reducen las diferencias.

En un análisis agregado por subgrupos, apreciamos que, con carácter general, los adultos inmigrantes tienen puntuaciones más bajas que los jóvenes (con o sin pasado migratorio familiar reciente).

TABLA 29
Componentes del Capital Social por subgrupos

	Apoyo material	Información	Influencia
G1 - Subgrupo 1.1 - Jóvenes (Ecuador)	2,97	3,13	3,13
G1 - Subgrupo 1.2 – Jóvenes (Marruecos)	2,68	3,00	2,96
G1 - Subgrupo 1.3 – Jóvenes (Rumanía)	2,95	3,74	3,54
G2 - Subgrupo 2.1 - Adultos (Ecuador)	2,28	3,76	2,97
G2 - Subgrupo 2.2 - Adultos (Marruecos)	1,85	2,72	2,32
G2 - Subgrupo 2.3 - Adultos (Rumanía)	2,05	2,76	2,52
G3 - Jóvenes (España)	2,79	3,06	3,06

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, tanto los subgrupos 1.2 como 2.2 (ambos con procedencia de Marruecos) son los que presentan puntuaciones más bajas en relación con los subgrupos equivalentes (correspondientes a Rumanía y Ecuador).

Las comparativas entre jóvenes sin pasado migratorio o con él, apenas arroja diferencias considerables, aunque desagregando de nuevo por casos vemos que las desviaciones típicas en los jóvenes sin pasado migratorio reciente son menores que en los que sí lo tienen; es decir, se da una mayor concentración en torno a la media en el caso de los jóvenes sin pasado migratorio que en los que sí lo tienen, donde la dispersión de valores es mucho mayor.

TABLA 30
Componentes del Capital Social por grupos

	Apoyo material	Información	Influencia
G1. Jóvenes (pasado migratorio familiar reciente)	2,87	3,29	3,21
G2. Adultos (inmigrantes)	2,06	3,08	2,60
G3. Jóvenes (españoles)	2,79	3,06	3,06

Fuente: Elaboración propia.

Por último, el análisis de casos agregados por grupos nos muestra la misma tendencia: en primer lugar *información*, a continuación *influencia* y por último *apoyo material*. Teniendo los jóvenes valores más elevados que los adultos para este componente.

5.4.3. Análisis comparativo de los Bienes Relacionales.

El acceso a Bienes Relacionales se caracteriza por unos valores más elevados en *afecto*, que en *valores e identidad*. Más allá de esta constatación, no existen patrones que permitan identificar variables (intensidad laboral, por ejemplo) que expliquen el comportamiento de estos indicadores. Únicamente, la calidad y la frecuencia de las relaciones, especialmente en el seno de la familia cercana y de las amistades, son los parámetros que influyen directamente en este sentido.

TABLA 31
Bienes relacionales por persona

	Entrevista	Afecto	Valores	Identidad
G1 Subgrupo 1.1 Jóvenes (Ecuador)	E07 (M) ↓	2,13	1,3	1,7
	E22 (V) ↓	5,02	4,25	5,05
	E27 (M) ↑	4,03	3,2	3,6
	E30 (V) ↑	4,03	3,2	3,6
G1 Subgrupo 1.2 Jóvenes (Marruecos)	E04 (M) ↑	3,65	3,3	4
	E17 (V) ↓	3,28	3,68	3,62
	E20 (M) ↓	2,66	1,78	1,72
	E33 (V) ↑	3,65	3,3	4
G1 Subgrupo 1.3 Jóvenes (Rumanía)	E02 (M) ↓	3,03	3,92	2,95
	E09 (M) ↓	4,53	2,8	3,1
	E16 (V) ↑	3,95	4,4	4,3
	E23 (V) ↓	2,53	2,6	2,6
	E29 (M) ↑	3,83	3,8	3,9
G2 Subgrupo 2.1 Adultos (Ecuador)	E11 (M) ↑	4,8	2,9	2,58
	E12 (M) ↑	3,43	3,36	2,35
	E15 (V) ↓	2,95	3,2	2,15
	E25 (M) ↓	5,06	2,52	2,62
G2 Subgrupo 2.2 Adultos (Marruecos)	E13 (M) ↓	1,17	0,95	0,63
	E14 (V) ↑	3,33	2,6	2,25
	E18 (M) ↓	3,45	2,4	2,08
	E19 (V) ↓	2,3	2,1	1,58
	E21 (V) ↑	3,13	1,8	2,2
G2 Subgrupo 2.3 Adultos (Rumanía)	E01 (M) ↓	3,03	2,36	1,35
	E05 (V) ↑	3,275	1,87	1,95
	E08 (M) ↓	3,95	3,5	2,65
	E10 (V) ↑	3,23	1,7	2,27
	E24 (M) ↓	3,35	2,06	2,1
G3 Jóvenes (España)	E03 (V) ↑	5,15	4,2	5,5
	E06 (M) ↑	3,15	3	3
	E26 (V) ↓	2,33	2,32	2,4
	E28 (M) ↓	3,13	2,66	2,7
	E31 (M) ↓	3,13	2,66	2,7
	E32 (V) ↑	6,03	4,3	5,1

Fuente: Elaboración propia.

El análisis agregado por grupos y subgrupos nos muestra que los adultos inmigrantes presentan valores más bajos que los otros dos grupos. El *afecto* es el componente con mayor puntuación relativa.

Los jóvenes sin pasado migratorio familiar reciente presentan valores algo más elevados que el resto de grupos y puntuaciones más homogéneas entre componentes (aunque también con valores más elevados para el *afecto*).

TABLA 32
Bienes relacionales por subgrupo

	Afecto	Valores	Identidad
G1 - Subgrupo 1.1 - Jóvenes (Ecuador)	3,80	2,99	3,49
G1 - Subgrupo 1.2 – Jóvenes (Marruecos)	3,31	3,02	3,33
G1 - Subgrupo 1.3 – Jóvenes (Rumanía)	3,57	3,50	3,37
G2 - Subgrupo 2.1 - Adultos (Ecuador)	4,06	3,00	2,42
G2 - Subgrupo 2.2 - Adultos (Marruecos)	2,68	1,97	1,75
G2 - Subgrupo 2.3 - Adultos (Rumanía)	3,37	2,30	2,06
G3 - Jóvenes (España)	3,82	3,19	3,57

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 33
Bienes relacionales por grupo

	Afecto	Valores	Identidad
G1. Jóvenes (pasado migratorio familiar reciente)	3,56	3,17	3,40
G2. Adultos (inmigrantes)	3,37	2,42	2,08
G3. Jóvenes (españoles)	3,82	3,19	3,57

Fuente: Elaboración propia.

5.4.4. Análisis comparativo del Capital Social por grupos de relación.

A continuación, procedemos a realizar un análisis de lo que aporta cada uno de los grupos de relación mencionados a la resultante de Capital Social.

TABLA 34
Aporte al Capital Social de cada ámbito de relación por persona

	Entrevista	Familia directa	Familia extensa	Amigos/as	Vecino/as	Otros
G1 Subgrupo 1.1 Jóvenes (Ecuador)	E07 (M) ↓	3,00	1,80	0,26	0,18	0,00
	E22 (V) ↓	6,00	2,40	2,60	0,18	0,00
	E27 (M) ↑	6,00	0,90	2,60	0,18	0,00
	E30 (V) ↑	6,00	1,80	2,60	0,36	0,00
G1 Subgrupo 1.2 Jóvenes (Marruecos)	E04 (M) ↑	6,00	0,45	1,30	1,80	0,00
	E17 (V) ↓	6,00	0,36	2,60	0,90	0,38
	E20 (M) ↓	3,00	0,36	1,30	0,18	0,38
	E33 (V) ↑	6,00	0,45	1,30	1,80	0,00
G1 Subgrupo 1.3 Jóvenes (Rumanía)	E02 (M) ↓	6,00	0,18	2,60	0,18	1,90
	E09 (M) ↓	3,00	1,80	1,30	0,18	0,00
	E16 (V) ↑	6,00	0,45	5,20	0,90	1,90
	E23 (V) ↓	6,00	0,00	2,60	0,18	0,00
	E29 (M) ↑	6,00	0,90	2,60	0,36	0,95
G2 Subgrupo 2.1 Adultos (Ecuador)	E11 (M) ↑	1,50	0,90	5,20	0,90	1,90
	E12 (M) ↑	3,00	0,09	2,60	0,18	3,50
	E15 (V) ↓	3,00	0,00	1,80	0,90	3,20
	E25 (M) ↓	3,00	1,20	2,60	0,18	0,38
G2 Subgrupo 2.2 Adultos (Marruecos)	E13 (M) ↓	0,00	1,80	0,00	0,18	1,90
	E14 (V) ↑	0,00	0,90	5,20	0,18	3,80
	E18 (M) ↓	3,00	1,80	0,00	1,80	1,90
	E19 (V) ↓	3,00	0,00	0,00	1,80	1,90
	E21 (V) ↑	3,00	1,80	0,26	0,18	0,00
G2 Subgrupo 2.3 Adultos (Rumanía)	E01 (M) ↓	3,00	0,18	1,30	0,18	1,90
	E05 (V) ↑	3,00	0,18	2,60	0,90	0,00
	E08 (M) ↓	3,00	0,90	1,30	1,80	3,80
	E10 (V) ↑	3,00	0,18	1,30	0,18	0,19
	E24 (M) ↓	3,00	0,36	2,60	1,80	0,00
G3 Jóvenes (España)	E03 (V) ↑	6,00	1,80	2,60	0,90	0,00
	E06 (M) ↑	6,00	0,00	1,30	0,90	0,00
	E26 (V) ↓	6,00	0,36	0,26	0,18	0,00
	E28 (M) ↓	6,00	0,18	2,60	0,18	0,00
	E31 (M) ↓	6,00	0,18	1,30	0,18	0,00
	E32 (V) ↑	6,00	1,80	0,00	0,18	0,00

Fuente: Elaboración propia.

A la luz de los resultados obtenidos y del análisis de las entrevistas en profundidad realizadas, cabe destacar, en primer lugar, que es la *familia directa* (especialmente en los dos grupos de jóvenes) quien más contribuye al Capital Social. Esto se debe a que son los progenitores quienes sostienen en la mayoría de los casos la economía familiar, mientras que

los jóvenes estudian o, en el mejor de los casos, contribuyen económicamente con un empleo cuya remuneración es relativamente débil dentro del conjunto de ingresos del hogar.

En el caso de los adultos, además de la *familia directa* (como ya hemos dicho, en menor medida que para los jóvenes), aparece la figura de las *amistades* como proveedores de alguno de los componentes que integran el Capital Social.

Pero cabe destacar una figura que no habíamos mencionado concretamente y que incluíamos dentro del grupo denominado como *otros*. Nos referimos a la figura de los “*protectores o valedores*”. A lo largo de las entrevistas nos hemos encontrado con personas que, a pesar de encontrarse en una situación económica precaria, y a pesar de no tener un entorno relacional afectivo excesivamente sólido, se daba la presencia de personas o instituciones cuya incidencia en términos de Capital Social (tanto de *apoyo económico* como de *información*) resultaba claramente significativa:

“La madrina de mi hermano es una de las personas con las que siempre podemos contar. Es un poco el ángel de la guardia de la familia. Se preocupa mucho por nosotros. Nos quiere mucho. Nos encontramos cada dos semanas y nos hace una compra. Tenemos contacto, nos llevamos... desde hace 12 años. No se ha roto la amistad. Es de la familia. Más que los amigos”. (E2)

“Tuve bastante apoyo por parte de (nombre de trabajadora social) y bueno, pues a partir de ahí, empecé a... me saqué la graduado y encontré mi vocación que fue la hostelería y en este caso la cocina, y nada pues me dediqué a ello. Estuve en un restaurante primero, estuve...”. (E10)

“Doy gracias a Cáritas porque me ayudó en su día cuando tenía apenas un año de estar aquí de haber llegado. Con los gastos económicos, no tenía trabajo, no me llegaba para pagar el piso, y me daba apoyo, estuvieron dando unos meses una ayuda económica. Luego me dieron un piso de acogida en el casco viejo; como nadie me quería alquilar porque no tenía nómina... y después gracias a Cáritas, por también había una señora voluntaria que estaba alquilando un piso y ellos me ayudaron a hablar con ella y me alquilaron el piso”. (E11)

“Y la ayuda que había recibido siempre ha sido de organizaciones como Cruz Roja. Y también del Ayuntamiento. Para comprar, también las trabajadoras sociales porque estoy con los 426 euros, por lo menos para pagar el alquiler y las facturas”. (E19)

Los aportes realizados por la figura del *valedor* suponen (comparativamente con el punto de partida de quien las recibe) unas contribuciones trascendentales.

El análisis comparado por subgrupos nos muestra que la *familia directa* es el grupo con mayor capacidad de provisión de Capital Social; con valores similares para los jóvenes con pasado familiar migratorio reciente, algo superiores para los jóvenes sin pasado migratorio y claramente inferiores para los adultos.

Los *amigos* son la segunda fuente de recursos en términos de Capital Social, con claras diferencias entre nacionalidades (valores más elevados para ecuatorianos que para rumanos y especialmente que para los marroquíes).

TABLA 35
Aporte al Capital Social de cada ámbito de relación por subgrupo

	Familia directa	Familia extensa	Amigos/as	Vecino/as	Otros
G1 - Subgrupo 1.1 - Jóvenes (Ecuador)	5,25	1,73	2,02	0,23	0,00
G1 - Subgrupo 1.2 – Jóvenes (Marruecos)	5,25	0,41	1,63	1,17	0,19
G1 - Subgrupo 1.3 – Jóvenes (Rumanía)	5,40	0,67	2,86	0,36	0,95
G2 - Subgrupo 2.1 - Adultos (Ecuador)	2,63	0,55	3,05	0,54	2,25
G2 - Subgrupo 2.2 - Adultos (Marruecos)	1,80	1,26	1,09	0,83	1,90
G2 - Subgrupo 2.3 - Adultos (Rumanía)	3,00	0,36	1,82	0,97	1,18
G3 - Jóvenes (España)	6,00	0,72	1,34	0,42	0,00

Fuente: Elaboración propia.

Por último, en el análisis agregado por grupos se observan las mismas tendencias.

TABLA 36
Aporte al Capital Social de cada ámbito de relación por grupo

	Familia directa	Familia extensa	Amigos/as	Vecino/as	Otros
G1. Jóvenes (pasado migratorio familiar reciente)	5,30	0,93	2,17	0,59	0,38
G2. Adultos (inmigrantes)	2,48	0,72	1,99	0,78	1,77
G3. Jóvenes (españoles)	6,00	0,72	1,34	0,42	0,00

Fuente: Elaboración propia.

La *familia directa* es la principal proveedora de Capital Social con valores más elevados para los dos grupos de jóvenes; a continuación, las *amistades*, tanto para jóvenes como para adultos con pasado migratorio (no tanto para los jóvenes sin vinculación migratoria).

5.4.5. Análisis comparativo de los Bienes Relacionales por grupos de relación.

Concluimos este capítulo con el análisis comparativo de las contribuciones en términos de Bienes Relacionales que hace cada grupo. Si replicamos los tres ámbitos de análisis realizados en el epígrafe anterior (personas, subgrupos y grupos) encontramos tendencias muy similares con una única variación: si bien, la *familia directa* es la proveedora mayoritaria de este tipo de bienes, el segundo lugar lo ocupa la *familia extensa* (en lugar de los *amigos*, como ocurría con el Capital Social).

TABLA 37
Aporte a los Bienes Relacionales de cada ámbito de relación por persona

	Entrevista	Familia directa	Familia extensa	Amigos/as	Vecino/as	Otros
G1 Subgrupo 1.1 Jóvenes (Ecuador)	E07 (M) ↓	2,00	2,60	0,30	0,23	0,00
	E22 (V) ↓	6,00	5,20	3,00	0,12	0,00
	E27 (M) ↑	6,00	2,60	2,00	0,23	0,00
	E30 (V) ↑	6,00	2,60	2,00	0,23	0,00
G1 Subgrupo 1.2 Jóvenes (Marruecos)	E04 (M) ↑	6,00	1,80	2,00	1,15	0,00
	E17 (V) ↓	6,00	0,26	3,00	1,15	0,17
	E20 (M) ↓	4,00	0,26	1,50	0,23	0,17
	E33 (V) ↑	6,00	1,80	2,00	1,15	0,00
G1 Subgrupo 1.3 Jóvenes (Rumanía)	E02 (M) ↓	6,00	0,52	1,50	0,23	1,65
	E09 (M) ↓	3,50	5,20	1,50	0,23	0,00
	E16 (V) ↑	6,00	1,30	3,00	1,15	1,20
	E23 (V) ↓	6,00	0,00	1,50	0,23	0,00
	E29 (M) ↑	6,00	2,60	1,50	0,23	1,20
G2 Subgrupo 2.1 Adultos (Ecuador)	E11 (M) ↑	3,00	1,30	4,00	1,15	0,83
	E12 (M) ↑	4,00	0,26	3,00	0,23	1,65
	E15 (V) ↓	4,00	0,00	1,50	1,15	1,65
	E25 (M) ↓	4,00	1,80	4,00	0,23	0,17
G2 Subgrupo 2.2 Adultos (Marruecos)	E13 (M) ↓	0,00	1,80	0,00	0,12	0,83
	E14 (V) ↑	0,00	2,30	4,00	0,23	1,65
	E18 (M) ↓	4,00	1,80	0,00	1,30	0,83
	E19 (V) ↓	4,00	0,00	0,00	1,15	0,83
	E21 (V) ↑	4,00	2,60	0,30	0,23	0,00
G2 Subgrupo 2.3 Adultos (Rumanía)	E01 (M) ↓	3,00	0,36	1,50	0,23	1,65
	E05 (V) ↑	4,00	0,52	2,00	0,58	0,00
	E08 (M) ↓	4,00	1,80	1,50	1,15	1,65
	E10 (V) ↑	4,00	0,52	2,50	0,12	0,06
	E24 (M) ↓	4,00	0,36	2,00	1,15	0,00
G3 Jóvenes (España)	E03 (V) ↑	6,00	5,20	2,50	1,15	0,00
	E06 (M) ↑	6,00	0,00	2,00	1,15	0,00
	E26 (V) ↓	6,00	0,52	0,30	0,23	0,00
	E28 (M) ↓	6,00	0,26	2,00	0,23	0,00
	E31 (M) ↓	6,00	0,26	2,00	0,23	0,00
	E32 (V) ↑	6,00	5,20	4,00	0,23	0,00

Fuente: Elaboración propia.

En general los comportamientos son similares al Capital Social en cuanto a que la diferencia entre lo que aporta la *familia directa* respecto al segundo ámbito de relación es claramente significativa. También, claramente más en los jóvenes que en los adultos¹⁷⁸.

TABLA 38
Aporte a los Bienes Relacionales cada ámbito de relación por subgrupo

	Familia directa	Familia extensa	Amigos/as	Vecino/as	Otros
G1 - Subgrupo 1.1 - Jóvenes (Ecuador)	5,00	3,25	1,83	0,20	0,00
G1 - Subgrupo 1.2 – Jóvenes (Marruecos)	5,50	1,03	2,13	0,92	0,08
G1 - Subgrupo 1.3 – Jóvenes (Rumanía)	5,50	1,92	1,80	0,41	0,81
G2 - Subgrupo 2.1 - Adultos (Ecuador)	3,75	0,84	3,13	0,69	1,07
G2 - Subgrupo 2.2 - Adultos (Marruecos)	2,40	1,70	0,86	0,61	0,83
G2 - Subgrupo 2.3 - Adultos (Rumanía)	3,80	0,71	1,90	0,64	0,67
G3 - Jóvenes (España)	6,00	1,91	2,13	0,54	0,00

Fuente: Elaboración propia.

El comportamiento concreto se matiza en mayor medida cuando realizamos el análisis agregado por grupos. En él, descubrimos que los dos grupos de jóvenes presentan valores similares en *amigos* y en *familia extensa*. En el caso de los adultos inmigrantes, las amistades son el segundo grupo por orden de relevancia.

Es destacable la aportación del grupo *otros* en adultos inmigrantes a consecuencia – tal y como hemos mencionado – de las contribuciones realizadas por los *valedores*.

TABLA 39
Aporte a los Bienes Relacionales de cada ámbito de relación por grupo

	Familia directa	Familia extensa	Amigos/as	Vecino/as	Otros
G1. Jóvenes (pasado migratorio familiar reciente)	5,33	2,07	1,92	0,51	0,30
G2. Adultos (inmigrantes)	3,32	1,08	1,96	0,65	0,86
G3. Jóvenes (españoles)	6,00	1,91	2,13	0,54	0,00

Fuente: Elaboración propia.

¹⁷⁸ Tanto es así que en el caso de los adultos inmigrantes procedentes de Ecuador, los valores entre familia directa y familia extensa se aproximan considerablemente.

En resumen, y a la luz de los datos obtenidos tanto en este como en los epígrafes anteriores, destacamos que tanto los jóvenes con pasado migratorio familiar reciente como los inmigrantes, acceden en mayor cantidad de bienes relacionales que de capital social. Se dan diferencias entre generaciones: los adultos inmigrantes tienen puntuaciones de Capital Social más bajas que los jóvenes. Además, se dan diferencias en función de la nacionalidad de procedencia, obteniendo los ecuatorianos y los rumanos puntuaciones más elevadas que los marroquíes.

Por último, destacar que la familia directa (especialmente en los dos grupos de jóvenes) es quien más contribuye al capital social. Pero también es quien más lo hace en términos de bienes relacionales. Otros grupos en los que se dan muy elevados niveles de afecto pero una misma posición socioeconómica son menos ricos en capital social.

6. CONCLUSIONES

De forma general, **el capital** es entendido como el factor que, en colaboración con otros (principalmente el trabajo), se destina a la producción de bienes. Es decir, bienes producidos que, a su vez, sirven para crear nuevos bienes. Si entendemos las relaciones sociales como bienes capaces de concebir otros diferentes, podríamos asumir que, efectivamente, **lo social tiene un carácter productivo capaz de generar capital**.

El Objetivo General de nuestra investigación era: *Repensar el concepto de capital social y proceder a la medición comparada de la cantidad disponible que del mismo, tienen jóvenes con pasado migratorio familiar reciente, jóvenes sin pasado migratorio familiar reciente y adultos inmigrantes.*

Para alcanzarlo establecimos una serie de objetivos **específicos** (teóricos y empíricos) y elaboramos una serie de hipótesis (ver Capítulo 2).

El trabajo realizado nos lleva primero a la desagregación en componentes y posteriormente a elaborar una definición del capital social. Así, **los tres elementos constitutivos de nuestra propuesta de capital social (apoyo económico, información, influencia y red de contactos) sí son convertibles (en términos económicos) y pueden ser agregados como unidades homogéneas. El resto de aspectos relacionales, por el contrario, no.** De forma esquemática podemos establecer la siguiente diferenciación:

CUADRO 17
Capital Social y Bienes Relacionales.

CAPITAL SOCIAL	BIENES RELACIONALES
Bienes o servicios materiales (ayuda material). Información. Influencia y acceso a otras relaciones.	Bienes socioemocionales (afecto y seguridad). Marcos de referencia y sentido vital: - Visión del mundo / Valores. - Visión de uno mismo / Identidad.

Fuente: Elaboración propia.

Consideramos, por tanto, que **el Capital Social es el agregado de bienes materiales, de información y de influencia y red de contactos, que los miembros de un grupo ponen a disposición del resto de integrantes. Para que dicho capital sea accesible**

se deben dar una serie de condiciones dentro del grupo. Solo entonces se producirá circulación de dicho capital, de manera que se puedan establecer dinámicas de movilidad social.

De forma habitual, las relaciones portadoras de Capital Social – aquellas en las que el acceso a *apoyo material, información e influencia* es habitual – tienen lugar con personas que se encuentran en una situación similar. Esto supone una menor incidencia en términos de movilidad social ascendente dado que en aquellos casos en los que no hay un cierto “excedente” de recursos, solo se puede ofrecer un apoyo de carácter ciertamente instrumental.

Únicamente aquellas personas que se encuentran en una situación de necesidad severa, obtienen un beneficio relativamente importante de estas ayudas puntuales. Incluso cuando el “valor objetivo” de las mismas no es elevado en términos absolutos, pero nos referimos a aquellos para los que poco, puede resultar mucho.

El análisis del Capital Social (y de sus componentes) nos muestra ligeras diferencias entre grupos.

TABLA 40
Capital social y sus componentes por grupos

	Capital Social	Apoyo material	Información	Influencia
Jóvenes (con pasado migratorio familiar reciente)	9,36	2,87	3,29	3,21
Adultos (inmigrantes)	7,74	2,06	3,08	2,60
Jóvenes (sin pasado migratorio familiar reciente)	8,92	2,79	3,06	3,06

Fuente: Elaboración propia.

Los componentes con puntuaciones más elevadas son la *influencia* y la *información* (en menor medida). Por último, encontramos el *apoyo material*. Esta tendencia se da para todos los casos, aunque en los adultos se produce una mayor distancia, mientras que en los jóvenes (por tener apoyo material provisto por sus progenitores), se reducen las diferencias (TABLA 29).

En un análisis agregado por grupos, apreciamos que, con carácter general, los adultos inmigrantes tienen puntuaciones más bajas que los jóvenes (con o sin pasado migratorio familiar reciente). Los datos (TABLAS 15 a 22) nos revelan que las relaciones de los

jóvenes se dan con mayor frecuencia y calidad que en el caso de los adultos. Si a esto le añadimos una mayor heterogeneidad en las mismas (pues se relacionan mucho más con personas de otras nacionalidades) el mayor acceso Capital Social parece estar asegurado.

En el caso concreto de los jóvenes, su posición socioeconómica viene determinada por la cantidad de recursos de Capital Social (apoyo económico, información e influencia) que tienen principalmente sus progenitores. Dado que el indicador que hemos utilizado es relativo (y capta la diferencia respecto a su posición inicial y no su valor absoluto), en su familia directa no encuentra un espacio de movilidad relevante (no se produce cambio de posición mientras dependan de ellos). Si sus relaciones en otros ámbitos, son con personas en una posición similar, el aporte de recursos producido no se puede considerar sustancial.

Comparando los tres grupos, los jóvenes sin pasado migratorio familiar reciente poseen una puntuación intermedia en términos de Capital Social, produciéndose una suerte de equilibrio de fuerzas entre las relaciones con personas en una posición objetivamente más elevada (lo cual aumenta el Capital Social) y su punto de partida inicial (TABLA 27).

Más allá de lo señalado, las comparativas entre jóvenes sin pasado migratorio o con él, apenas arroja diferencias considerables, aunque desagregando de nuevo por casos vemos que las desviaciones típicas en los jóvenes sin pasado migratorio reciente son menores que en los que sí lo tienen; es decir, se da una mayor concentración en torno a la media en el caso de los jóvenes sin pasado migratorio que en los que sí lo tienen, donde la dispersión de valores es mucho mayor (TABLA 30).

El análisis por procedencia de origen, no aporta excesivos matices reseñables. Exceptuando los casos relativos a Ecuador, el resto de adultos poseen una puntuación en Capital Social más baja que en el caso de los jóvenes dado que, como ya hemos mencionado, estos últimos reciben la protección familiar en mayor medida (sin la cual, su realidad sería drásticamente diferente) (TABLA 26).

Por su parte, tanto los subgrupos 1.2 como 2.2 (ambos de Marruecos) son los que presentan puntuaciones más bajas en relación con los otros subgrupos equivalentes (procedentes de Rumanía y Ecuador).

En términos generales, la mayoría de los casos analizados han obtenido puntuaciones más elevadas de Bienes Relacionales que de Capital Social. (TABLA 25). Esto se debe

principalmente a que las relaciones existentes son de calidad con la familia directa, los amigos y en ocasiones con la familia extensa, es decir, en aquellos grupos donde es más habitual acceder a *afecto*, *valores* e *identidad*.

TABLA 41
Bienes relacionales y sus componentes por grupos

	Bienes Relacionales	Afecto	Valores	Identidad
Jóvenes (con pasado migratorio familiar reciente)	10,13	3,56	3,17	3,40
Adultos (inmigrantes)	7,87	3,37	2,42	2,08
Jóvenes (sin pasado migratorio familiar reciente)	10,58	3,82	3,19	3,57

Fuente: Elaboración propia.

El acceso a Bienes Relacionales se caracteriza por unos valores más elevados en *afecto*, que en *valores* e *identidad*. Más allá de esta constatación, no existen patrones que permitan identificar variables (intensidad laboral, por ejemplo) que expliquen el comportamiento de estos indicadores. Únicamente, la calidad y la frecuencia de las relaciones, especialmente en el seno de la familia cercana y de las amistades, son los parámetros que influyen directamente en este sentido.

El análisis agregado por grupos y subgrupos nos muestra que los adultos inmigrantes (Grupo 2) presentan valores más bajos que los otros dos. Obtienen puntuaciones más bajas en los tres componentes pero, especialmente en *valores* e *identidad*. Mientras que ellos proveen a sus hijos de ambos componentes, no los reciben en la misma medida. En todos los grupos el *afecto* es el componente con mayor puntuación relativa.

Los jóvenes sin pasado migratorio familiar reciente presentan valores algo más elevados que el resto de grupos y puntuaciones más homogéneas entre componentes, aunque también con valores más elevados para el *afecto* (TABLA 32 y TABLA 33).

Cuando llevamos a cabo la comparativa por grandes grupos, la tendencia se mantiene claramente (BR > CS) y se agudiza algo más la diferencia en el caso de los jóvenes españoles sin pasado migratorio. En parte, probablemente, eso es debido a la proximidad y el mayor arraigo de grupos *proveedores* de afecto, valores e identidad (familia, familia extensa, amigos...).

A continuación, procedemos a realizar un análisis de lo que aporta cada uno de los grupos de relación mencionados a la resultante de Capital Social (TABLA 34). A la luz de los cálculos obtenidos y del análisis de las entrevistas en profundidad realizadas, cabe destacar, en primer lugar, que es la *familia directa* (especialmente en los dos grupos de jóvenes) quien más contribuye al Capital Social. Esto se debe a que son los progenitores quienes sostienen en la mayoría de los casos la economía familiar, mientras que los jóvenes estudian o, en el mejor de los casos, contribuyen económicamente con un empleo cuya remuneración es relativamente débil dentro del conjunto de ingresos del hogar.

En el caso de los adultos, además de la *familia directa* (como ya hemos dicho, en menor medida que para los jóvenes), aparece la figura de las *amistades* como proveedores de alguno de los componentes que integran el Capital Social.

Destaca la aportación de la figura que hemos denominado como “*protector o valedor*”. A lo largo de las entrevistas nos hemos encontrado con personas que, a pesar de encontrarse en una situación económica precaria, y pese a no tener un entorno relacional afectivo excesivamente sólido, se daba la presencia de personas o instituciones cuya incidencia en términos de Capital Social (tanto de *apoyo económico* como de *información*) resultaba claramente significativa. Los aportes realizados por la figura del *valedor* suponen (comparativamente con el punto de partida de quien las recibe) unas contribuciones trascendentales.

Los aportes realizados por la *familia directa* presentan valores superiores para los jóvenes sin pasado migratorio, intermedios para los jóvenes con pasado familiar migratorio reciente, y claramente inferiores para los adultos.

Los *amigos* son la segunda fuente de recursos en términos de Capital Social, con claras diferencias entre nacionalidades: valores más elevados para ecuatorianos que para rumanos y especialmente que para los marroquíes (TABLAS 35 y 36).

En cuanto a los Bienes Relacionales, la *familia directa* es la proveedora mayoritaria de este tipo de bienes, el segundo lugar lo ocupa la *familia extensa* (en lugar de los *amigos*, como ocurría con el Capital Social tal y como se recoge en las TABLAS 37 y 38).

Si bien, los 3 grupos presentan valores elevados en el grupo proveedor principal de bienes relacionales (*familia directa*), los dos grupos de jóvenes presentan valores similares

en *amigos* y en *familia extensa*. En el caso de los adultos inmigrantes, las *amistades* son el segundo grupo por orden de relevancia.

Es destacable la aportación del grupo *otros* en adultos inmigrantes a consecuencia – tal y como hemos mencionado – de las contribuciones realizadas por los *valedores*. **TABLA 39**

Por último, respecto a la valoración que se hace de aquello que se obtiene a través de las relaciones nos encontramos con 3 discursos diferenciados (ESQUEMA 5).

- El primero de ellos plantea que **frente a la incertidumbre vital, es necesario ESTAR y HACER:** con carácter general, en momentos de incertidumbre, los Bienes Relacionales son reconocidos como los apoyos fundamentales a los que se accede a través de las relaciones. Afecto, seguridad, acompañamiento... reciben una valoración superior a cualquier otra cuestión, incluidos los apoyos materiales. Están vinculados directamente a la familia y en ocasiones a las amistades. Son valorados tanto por jóvenes como adultos e indistintamente de la situación económica en la que se encuentren.
- Un segundo planteamiento, centra su atención especialmente en la satisfacción de la necesidad de subsistencia. En ese sentido, **ante carencias materiales, se necesita TENER.** Se hace una valoración signficada de aquellos apoyos recibidos dirigidos a la cobertura de necesidades básicas. Ahora bien, este discurso aparece especialmente en personas que se enfrentan de manera cotidiana a situación de privación de determinados bienes básicos.
- Por último, nos encontramos un tercer planteamiento que se nutre de las dos perspectivas anteriores. Su acercamiento a las necesidades y al propio concepto de persona es más integral por lo que se posicionan en que **para un desarrollo más completo, se debe apostar por SER.**

En el siguiente cuadro vemos un resumen de la confirmación de las hipótesis planteadas en esta Tesis:

CUADRO 23
Confirmación de las hipótesis planteadas

Hipótesis	Confirmación
H1: Las teorías existentes sobre el Capital Social dan lugar a un mismo concepto detrás del cual se encierran fenómenos claramente diferenciados.	Se confirma
H2: Únicamente algunos de los bienes sustentados en las relaciones sociales, constituyen Capital Social en sentido estricto pues resultan fundamentales a la hora de explicar la activación de procesos de movilidad social.	Se confirma
H3: Hay otros recursos/bienes que también son accesibles gracias a la participación en redes sociales, pero no tienen una relación directa con la movilidad social por lo que no se deben considerar Capital Social.	Se confirma
H4: Es posible crear un modelo que agregue numéricamente los distintos factores que permiten el acceso a dichos bienes/recursos.	Se confirma
H5: El Capital Social del que dispone una persona dependerá de los grupos a los que pertenece y de la calidad y frecuencia de dichas relaciones.	Se confirma
H6: Su posición socioeconómica viene determinada por la cantidad de recursos que tienen principalmente sus progenitores.	Se confirma
H7: Se dan diferencias en función de la nacionalidad de procedencia, obteniendo los ecuatorianos y los rumanos puntuaciones más elevadas que los marroquíes.	Se confirma
H8: Los adultos inmigrantes tienen puntuaciones de Capital Social más bajas que los jóvenes.	Se confirma
H9: Se dan diferencias en función de la nacionalidad de procedencia, obteniendo los ecuatorianos y los rumanos puntuaciones más elevadas que los marroquíes.	Se confirma
H10: Su posición socioeconómica viene determinada por la cantidad de recursos que tienen principalmente sus progenitores.	Se confirma
H11: De los tres grupos analizados, este es el grupo con mayor nivel de Capital Social.	Se confirma
H12: Otros aspectos como la identidad se dan en mayor medida en los adultos inmigrantes y en los jóvenes con pasado migratorio reciente.	Se confirma
H13: La familia directa (especialmente en los dos grupos de jóvenes) es quien más contribuye al Capital Social.	Se confirma
H14: Amistades y vecinos aportan principalmente otro tipo de bienes/recursos no considerados Capital Social (afecto, identidad...).	Se confirma
H15: Aquellas personas que tienen una relación de calidad con personas en posiciones socioeconómicas claramente superiores, tienen un acceso potencial a niveles de Capital Social más elevados.	Se confirma
H16: La propuesta de medición del Capital Social requiere de distintos ajustes que permitan una mayor calidad a la hora de elaborar categorías objetivas e introducir nuevos factores. La realización de una encuesta ad hoc permitirá futuros desarrollos de esta propuesta.	Se confirma

Fuente: Elaboración propia.

Por último, no queremos cerrar este apartado haciendo únicamente una revisión más o menos exitosa (con cierto riesgo de autocomplacencia) de los logros alcanzados por esta Tesis. Resulta por tanto imprescindible (siendo fieles el ejercicio de honestidad al que aludíamos en la introducción¹⁷⁹) poner sobre la mesa también algunos de los **retos que nos quedan pendientes**; aquellos **cabos sueltos o aspectos que han sido insuficientemente satisfactorios**. Solo así, estaremos siendo rigurosos y estaremos posibilitando desarrollos futuros que hagan de este proyecto el principio (y no el final) de un proceso de investigación a medio o largo plazo.

En el primer anexo metodológico (8.1. *Aportaciones relativas a la propuesta de medición del capital social*) expresaremos con claridad algunos de los límites (y de las propuestas de mejora necesarias) para que la construcción de esta metodología de medición resulte más precisa a la hora de captar aquellas variables que juegan un papel (en ocasiones velado) en la acumulación y/o producción de Capital Social. Sin duda alguna, aspectos como la asignación de los valores de los factores, la introducción del factor contexto, la consideración del carácter relativo o absoluto del Capital Social (a la hora de medirlo) o la elección de la variable de discriminación de la posición social deben ser reelaborados en base a datos suficientes de manera que no introduzcan sesgos no controlados, tal y como (muy probablemente) ha ocurrido en nuestro caso.

De igual forma, anunciamos en su momento que nuestra propuesta partía de entender que el Capital Social era convertible en términos monetarios¹⁸⁰. A pesar de que hemos dado razón del potencial económico de la propuesta de Capital Social elaborada, y especialmente de los componentes en los que hemos decidido desagregarlo, no hemos llegado a completar el ejercicio anunciado. Bien porque fuimos excesivamente pretenciosos a la hora de avanzar este logro, o bien porque con la información con la que contábamos, traducir el *apoyo material*, la *información* o la *influencia* en una cuantía económica concreta habría supuesto más arbitrariedad de la que el rigor exigible nos permitía. O puede que por una mezcla de ambos motivos, pero lo cierto es que este ejercicio final no nos deja satisfechos en este sentido, por lo que requiere una revisión futura.

¹⁷⁹ Decíamos entonces: “*Nos moveremos entre la máxima ambición intelectual y cierto conformismo operativo. Y pondremos sobre aviso al lector*”.

¹⁸⁰ Cuando hablamos de capital, estamos refiriéndonos a algo con dos características concretas: tiene un valor convertible dentro del mercado y además posee la potencialidad de generar nuevos capitales.

Para finalizar esta suerte de reconocimientos es necesario hacer una reflexión que en este caso es más de contenido que metodológica.

En diferentes momentos hemos señalado la necesidad de vincular una elaboración conceptual (nuestra propuesta de lo que es el Capital Social y su desagregación en 3 componentes) a una realidad concreta: los jóvenes con pasado migratorio familiar reciente y su comparativa con los otros dos grupos mencionados.

Hacer operativo el concepto vinculándolo a una realidad concreta, nos ha permitido su depuración. Ahora bien, probablemente, este ejercicio puede ser mejorado si, junto al grupo que hemos pretendido estudiar, hubiéramos obligado al concepto a “impregnarse” del contexto en el que dicho grupo habitaba. No nos referimos exclusivamente a la necesidad de tener en cuenta (como ya hemos mencionado) el factor contexto, sino también a la necesidad de entender que lo que hemos pretendido medir ha sucedido en un momento muy particular con unas características en el ámbito social, económico, cultural, político... muy particulares: la crisis y su imaginario colectivo.

En el momento presente, un mundo globalizado como el nuestro se caracteriza por dos cuestiones fundamentales: la interconectividad¹⁸¹ y la desigualdad. Este segundo aspecto tiene consecuencias directas en muchos ámbitos de nuestra construcción social y en las vidas cotidianas de millones de personas; y algunas de ellas directamente relacionadas con los temas que se han abordado a lo largo de la presente Tesis.

Tal y como señalan Wilkinson y Pickett¹⁸² la desigualdad no solo tiene una serie de efectos perniciosos para quienes padecen sus efectos, sino que cuando la posición socioeconómica es inestable, se amenaza el sentimiento de pertenencia, y por tanto, la confianza, la cohesión, la identificación social... es decir, la creación de un contexto adecuado para la generación de Capital Social.

La crisis experimentada a lo largo de los últimos años en nuestro país, han tenido consecuencias en este sentido. El incremento del desempleo (o la precarización del mismo), el incremento de personas en situación de pobreza y/o exclusión o el aumento de

¹⁸¹ En palabras de Requena (2008): *El mundo se constituye como una gran red. La sociedad actual es un mundo complejo, cuya dinámica no se puede explicar sólo a partir de la interacción de actores concretos e identificables.*

¹⁸² WILKINSON, R. y PICKETT, K. (2009): *Desigualdad: un análisis de la infelicidad colectiva*. Madrid: Turner.

determinadas problemáticas sociales han agudizado un cambio que se venía gestando a lo largo de las últimas décadas cuyas implicaciones más directas en nuestro imaginario colectivo tiene que ver con la mercantilización de la vida social, la individualización de los riesgos y la desprotección (a veces incluso la culpabilización) de “los otros” (parados, inmigrantes, colectivos excluidos...).

A lo largo de la Tesis hemos hecho referencias a algunos de estos aspectos pero es necesario reconocer que la propuesta elaborada se ha incardinado en un contexto concreto cuyas características podrían haber moldeado más al concepto (Capital Social) y a su medición. Aunque entendemos que esto no quita valor a la propuesta, queda pendiente una revisión del mismo (y de la metodología propuesta) en un contexto sustancialmente distinto. Solo así estaremos siendo capaces de hacer dialogar lo teórico y lo empírico.

Por todo lo dicho, entendemos que esta Tesis nace con deudas ya contraídas. Las entenderemos como potencialidades (más que como debilidades) lo cual hace que demos por cerrada aquí tan solo una primera fase. A partir de ahora, corresponde dar buena cuenta del compromiso adquirido. Trataremos de estar a la altura del mismo.

7. BIBLIOGRAFÍA

AA.VV. (2013): *La vivienda en España en el siglo XXI*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA.

ALAMINOS, A. (2006): “El estado protector: globalización y exclusión social”, en *Papeles del Este*, nº 12. Madrid: Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

ALIENA, R. (2004): “Pobreza y red social”, en *Revista Servicios Sociales y Política Social*, Nº 67.

ALONSO, L. E. (2007). “Sujetos y Discurso: el lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa” en DELGADO, J. M. y GUTIÉRREZ, J. M (coords.): *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales*. Madrid: Editorial Síntesis.

ALTERNATIVAS, F. (2013). *Primer Informe sobre la Desigualdad en España 2013*. Madrid: Fundación Alternativas.

ALVAREZ DE LOS MOZOS, F.J (2013): *Capital social de las asociaciones de inmigrantes*. Bilbao: Deusto Digital.

APARICIO, R. y PORTES, A. (2014): *Crece en España. La integración de los hijos de inmigrantes*. Barcelona: Fundación La Caixa; Colección Estudios Sociales Nº38.

ARRIAGADA, I. (2003): “Capital Social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto”, en *Estudios Sociológicos*, Vol. XXI, Nº 63.

ASOCIACIÓN NACIONAL DE DIRECTORAS Y GERENTES DE SERVICIOS SOCIALES (2013). *Ley de dependencia: en retroceso y demolición*.

BOLÍVAR, G.A. y ELIZALDE, A. (2011): “Capital Social y Capital”, en *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana*, Nº 29, 2011, pp. 7 – 16.

BOURDIEU, P. (1980): “Le capital social, notes provisoires”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, enero, nº 31.

BOURDIEU, P. (1985): "The forms of capital" en RICHARDSON, J.G. (comp.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood Press.

BOURDIEU, P. (1997): *Razones prácticas: Sobre la teoría de la acción*. Madrid: Anagrama.

CAÍNZOS, M. (2012): "Presentación" en *Revista Española de Sociología, N°17*. Madrid: FES.

CAPLAN, G. (1974): *Support systems and community mental health: lectures on concept development*. New York: Behavioural Publications

CÁRITAS (2012): *VII Informe del Observatorio de la Realidad Social. De la coyuntura a la estructura: los efectos permanentes de la crisis*. Madrid: Cáritas Española.

CÁRITAS (2013). *VIII Informes del Observatorio de la Realidad Social*. Madrid: Cáritas Española.

CASTEL, R. (1991): "Los desafiliados. Precariedad del trabajo y vulnerabilidad relacional", en *Revista Topía*, año I, N° 3.

CASTEL, R. (1992): "La inserción y los nuevos retos de las intervenciones sociales", en ÁLVAREZ-URÍA, F. (ed.), *Marginación e Inserción*. Madrid: Editorial Endymion.

CASTEL, R. (1995): "De la exclusión como estado a la vulnerabilidad como proceso", en *Archipiélago*, N° 21.

CASTEL, R. (1997): *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Barcelona: Colección Estado y Sociedad. Editorial Paidós.

CEBOLLA, H Y GONZÁLEZ, A (2008): *La inmigración en España (2000-2007): Del control de flujos a la integración de los inmigrantes*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

CES (2013). *Informe sobre distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*. Madrid: Consejo Económico y Social (España).

COLECTIVO IOÉ (2003): “La sociedad española y la inmigración extranjera” en *Papeles de Economía Española*, N° 98. Madrid: FUNCAS.

COLEMAN, J. (1988): “Social capital in the creation of human capital”, *American Journal of Sociology*, N° 94.

COLEMAN, J. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.

DELGADO, J. y GUTIERREZ, J. (1995): *Métodos y Técnicas Cualitativas de Investigación en Ciencias Sociales*. Madrid: Editorial Síntesis.

DÍAZ SALAZAR, R. (1998): *El capital simbólico. Estructura social, política y religión en España*. Madrid: Ediciones HOAC.

DOYAL, L. y GOUGH, I. (1994): *La teoría de las necesidades*. Barcelona: Icaria; FUHEM, Col. Economía Crítica.

FINE, B. (1999): “The development State is dead. Long live social capital?” en *Development and Change*, Vol. 30.

FISHMAN, R. (2008): *Voces de la Democracia*. Madrid: CIS. Colección monografías 262.

FOESSA, F. (2013). *Análisis y perspectivas 2013: Desigualdad y Derechos Sociales*. Madrid: Cáritas Española.

FOESSA, F. (2014): *Análisis y perspectivas 2014: Precariedad y Cohesión Social*. Madrid: Cáritas Española.

FORNI, P. et al. (2004): *¿Qué es el Capital Social y cómo analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza? Research Report N° 35*. East Lansing, MI: Julian Samora Research Institute. Michigan State University.

FUKUYAMA, F. (1995a): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: The Free Press Paperbacks.

FUKUYAMA, F. (1995b): "Social Capital and the Global Economy: A Redrawn Map of the World", en *Foreign Affairs*, N° 74.

FUKUYAMA, F. (1998): *La confianza*. Barcelona: Ediciones B.

GARCÍA FERRNADO, M. (2008): "El capital social como variable sociológica y el espíritu del capitalismo", en MEIL LANDWERLIN, G; y TORRES ALBERO, C. (coords), *Sociología y realidad social. Libro homenaje a Miguel Beltrán Villalva*. Madrid: Centro de investigaciones Sociológicas.

GARCÍA ROCA, J. (1998): *Exclusión social y contracultura de la solidaridad. Prácticas, discursos y narraciones*. Madrid: HOAC.

GARCÍA SERRANO, C; MALO, M.A. y RODRÍGUEZ CABRERO, G. (2000): *Un intento de medición de la vulnerabilidad ante la exclusión social*. Madrid: Unidad de Políticas Comparadas. Documento de trabajo N° 13.

GOUGH, I. (2007): *El enfoque de las capacidades de M. Nussbaum: un análisis comparado con nuestra teoría de las necesidades humanas, en Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, N° 100. Madrid: CIP-Ecosocial/Icaria.

GRACIA, E., HERRERO. J. Y MUSITU, G. (1995). *El apoyo social*. Barcelona: PPU.

GRANOVETTER, M.S. (1973): "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, N° 6.

GROPPA, O. (2004): *Las necesidades humanas y su determinación. Los aportes de Doyal y Gough, Nussbaum y Max-Neef al estudio de la pobreza*. Buenos Aires: Universidad Católica Argentina. Instituto Para la Integración del Saber.

GUBER, R (1990): *El Salvaje Metropolitano: A la vuelta de la Antropología Postmoderna. Reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo*.

Buenos Aires: Editorial Legasa S.A.

GUIRAO-GORIS, J. OLMEDO, A. y FERRER, E. (2008): “El artículo de revisión” en *Revista Iberoamericana de enfermería comunitaria N° 1, Vol. 1*. Asociación de Enfermería Comunitaria.

HALLER, A. y PORTES, A. (1973): “Status attainment processes” en *Sociology of Education*, N° 46(1). American Sociological Association.

HANIFAN, L.J. (1916): “The rural school community center” en *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, N° 67.

HARRIS, J. (1997): “Policy Arena: Missing Link or Analytically Missing: The Concept of Social Capital”, en *Journal of International Development*, Vol. 9, N°7.

IZQUIERDO, A. (2008): “El modelo de inmigración y los riesgos de exclusión”, en RENES, V. (coord.): *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA.

LAPARRA, M. (2005): *Una perspectiva de conjunto sobre el espacio social de la exclusión: El caso de Navarra en el contexto español de precariedad integrada*. Madrid: CSIC. Unidad de Políticas Comparadas. Documento de trabajo n° 00.

LAPARRA, M (2007a). *La construcción del empleo precario. Dimensiones, causas y tendencias de la precariedad laboral*. Colección de Estudios n° 15. Madrid: Cáritas Española.

LAPARRA, M. et al. (2007b): “Una propuesta de consenso sobre el concepto de exclusión social. Implicaciones metodológicas”, en *Revista Española del Tercer Sector*.

LAPARRA, M. y PÉREZ, B. (2008): “La exclusión social en España: un espacio diverso y disperso en intensa transformación”, en RENES, V. (coord.): *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA.

LAPARRA, M. y PÉREZ, B. (2010): *El primer impacto de la crisis en la cohesión social en España*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA

LAPARRA, M. y PÉREZ, B. (coords.) (2012). *Crisis y fractura social en Europa: causa y efectos en España*. Colección Estudios Sociales, nº 35. Barcelona: Fundación La Caixa.

LAPARRA, M, coord. (2014). “La fractura social se ensancha: intensificación de los procesos de exclusión en España durante 7 años” en LORENZO, F. (coord.): *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA.

LENOIR, R. (1974): *Les exclus: un Francaise sur dix*. París: Editions du Seuil.

LIN, N. (1999): “Building a Theory of Social Capital” en *Connections*, Nº22.

LIN, N. (2001): *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press. Structural Analysis in the Social Sciences.

LÓPEZ, J.M. (2007): “La segunda generación no es inmigrante”, en *Documentación Social* Nº 147, pp. 129 – 146. Madrid: Cáritas Española.

LORENZO, F (2010). Crecimiento, desarrollo y crisis: propuestas para el debate y la reflexión en Cáritas: *Revista Documentación Social Nº 158, Consecuencias económicas y sociales de la crisis mundial*.

LORENZO, F. (coord.) (2014a): *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA.

LORENZO, F. (2014b). Los efectos de la crisis sobre la pobreza y la exclusión social en *Revista Sistema* 233 – 234.

LORENZO, F. (2014c): “Pobreza y exclusión social en España: consecuencias estructurales de nuestro modelo de crecimiento” en *Equidad Nº. 1*. Asociación internacional de Ciencias Sociales y Trabajo Social.

LOURY, G.C. (1977): “A Dynamic Theory of Racial Income Differences” en WALLACE, P.A. y LEMOND, A. (eds.) *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, Lexington, MASS: Lexington Books.

MARÍ SÁEZ, V.M. (2010): “Crítica del concepto de “capital social” (Putnam) y propuesta del enfoque de “capital informacional” (Hamelink) para el análisis y el diseño de estrategias de apropiación social de las TIC por parte de los movimientos sociales” en *Revista de Economía Política de las tecnologías de la Información y Comunicación*, Vol. XXII, Nº 1

MARTÍN, E. (2012): “El fraude del capital social. Consideraciones críticas en torno a ‘E Pluribus Unum’” en *Revista Española de Sociología*, Nº17. Madrid: FES.

MARTÍN-HERNÁNDEZ, P. et al (2007): “Capital social e inmigración: conceptualización operativa de la inserción sociolaboral de los inmigrantes” en *STUDIVM. Revista de Humanidades*, Nº13.

MAX-NEEF, M (1994): *Desarrollo a Escala Humana*. Barcelona: Icaria

MAX-NEEF, M; ELIZALDE, A. y HOPENHAYN, M. (1986): *Desarrollo a Escala Humana: una opción para el futuro*. Santiago de Chile: CEPUR.

MIGUEL, C. (2009): “El capital social de las personas inmigrantes en el municipio de Pozuelo de Alarcón (Madrid)” en *Cuadernos de Trabajo Social* Vol. 22. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

MILLÁN, R. y GORDON, S. (2004): “Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas”, en *Revista Mexicana de Sociología*, Nº. 4.

NARAYAN, D. y PRITCHETT, L. (1997): “Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania”. Washington, DC: World Bank Research Working Paper Nº 1796.

NAVARRO, V. (2003): “Crítica al concepto de Capital Social”, en *Revista Sistema*, Nº 172.

NUSSBAUM, M. (2002): *Las mujeres y el desarrollo humano: el enfoque de las capacidades*. Barcelona: Herder Editorial.

OCDE (2015): *Indicators of Immigrant Integration 2015. Settling In*. OECD Publishing.

OSTROM, E. Y AHN, T.K. (2003): “Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva”, en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 65, N° 1.

PAUGAM, S. (2007a): *Las formas elementales de la pobreza*. Madrid: Alianza Editorial.

PAUGAM, S. (2007b): “¿Bajo qué formas aparece hoy la pobreza?”, en *Revista Española del Tercer Sector*, N° 5.

PÉREZ YRUELA, M; RODRIGUEZ CABRERO, G y TRUJILLO CARMONA, M. (2004). *Pobreza y Exclusión Social en el Principado de Asturias*. Córdoba: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

PORTES, A. (1998): “Social capital: its origins and applications in modern sociology”, *Annual Review of Sociology*, N° 24.

PORTES, A. y RIVAS, A. (2011): “The adaptation of migrant children” en *The Future of Children*, 21(1).

PORTES, A. y VICKSTROM, E. (2012): “Diversidad, capital social y cohesión” en *Revista Española de Sociología*, N°17. Madrid: FES.

PUTNAM, R.D. *et al.* (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

PUTNAM, R.D. (1995): “Bowling alone: America’s declining social capital” en *Journal of Democracy*, Vol. 6, N° 1.

PUTNAM, R.D. (2002): *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad Norteamericana*. Barcelona: Galaxia Gutemberg.

PUTNAM, R.D. (coord.) (2002): *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Nueva York: Oxford University Press.

PUTNAM, R.D. (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutemberg.

PUTNAM, R.D. (2007): “E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twentyfirst Century. The 2006 Johan Skytte Prize Lecture” en *Scandinavian Political Studies, Vol. 30, Issue 2*. Nordic Political Science Association.

RAMÍREZ PLASENCIA, J. (2005): “Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam”, en *Acta Republicana. Política y Sociedad*, Nº 4.

RENES, V. (coord.) (2008): *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA.

RENES, V. (2013): “Pobreza, procesos de empobrecimiento y cambios en la estructura de la sociedad”, en *Documentación Social, nº 166*. Madrid: Ed. Cáritas Española.

REQUENA, F. (1989): “El concepto de red social” en *REIS, nº 48*. Madrid: CIS.

REQUENA, F. (coord.) (2003): *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*. Madrid: CIS.

REQUENA, F. (coord.) (2008): *Redes sociales y sociedad civil*. Madrid: CIS.

SAIZ, J.E. y JIMÉNEZ, S.R. (2008): “Capital social: una revisión del concepto”, en *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, Nº 13, pp. 250 – 263.

SALIDO, O. (2013). *La crisis económica y su impacto en la economía real de los hogares*. Madrid: Fundación Alternativas.

SÁNCHEZ, M. R. (2002): “La fragilización/crisis de la familia tradicional española y el debilitamiento de las principales instituciones sociales”, en TEZANOS, J. F. (Ed.): *Clase, estatus y poder en las sociedades emergentes. Quinto Foro sobre Tendencias Sociales*, Madrid: Ed. Sistema.

SANZO, L. (2009): “El significado social de los conceptos de pobreza y ausencia de bienestar”, en *Zerbitzuan*, N° 46, pp. 7 – 34.

SANZO, L. (2013). “La crisis de principios del siglo XXI en España” en *Documentación Social* n° 166. *De la coyuntura a la estructura: los efectos permanentes de la crisis*. Madrid: Cáritas Española.

SASSEN, S. (2015): *Expulsiones: brutalidad y complejidad en la economía global*. Buenos Aires: Katz.

SEGURA, A. (2014): “Recortes, austeridad y salud” en CORTÈS-FRANCHA, I. y GONZÁLEZ, B. (Eds): *Gaceta Sanitaria Vol. 28. Núm. S1. Informe SESPAS 2014: Crisis económica y salud*. Madrid: SESPAS.

SEN, A. (2000): *Desarrollo y Libertad*. Barcelona: Planeta

SIISIÄINEN, M (2000): *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam*. Dublin: Paper presented at ISTR Fourth International Conference of Trinity College.

SMITH, S.S. y KULYNYCH, J. (2002): It May be Social, But Why is it Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language, en *Politics & Society* N° 30.

SOLOW, R. (1999): “Notes on Social Capital and Economic Performance,” en DASGUPTA, P. y SERAGELDIN, I. (eds.): *Social Capital. A multifaceted perspective*. Washington, DC: The World Bank.

SUBIRATS, J. (2004): *Pobreza y exclusión social. Un análisis de la realidad española y europea*. Barcelona: Fundación La Caixa; Colección Estudios Sociales N°16.

SUBIRATS, J. (dir.) (2006): *Fragilidades Vecinas. Narraciones biográficas de exclusión social urbana*. Barcelona: Icaria.

TELLES, E. y ORTIZ, V. (2008): *Generations of Exclusion. Mexican Americans, Assimilation, and Race*. New York: Russell Sage Foundation.

TEZANOS, J.F. (1999): “Tendencias de dualización y exclusión social en las sociedades tecnológicas avanzadas. Un marco para el análisis”, en TEZANOS, J.F. (ed.), *Tendencias En Desigualdad y Exclusión Social. Tercer Foro Sobre Tendencias Sociales*. Madrid: Editorial Sistema.

TEZANOS, J.F. (2001). *La sociedad dividida. Estructuras de clases y desigualdades en las sociedades tecnológicas*. Madrid: Biblioteca Nueva.

TOWNSEND, P. (1979): *Poverty in the UK. A Survey of Household Resources and Standards of Living*. Berkeley: University of California Press.

VALLES, M. (1997): *Técnicas cualitativas de Investigación Social: Reflexión, metodología y práctica profesional*. Madrid: Editorial Síntesis S.A.

WELLMAN, B. (1991): “Which types of ties and networks provide what kind of social support?” en LAWLER, E.J. et al, *Advances in Group Processes*, Nº9. Bingley, UK: Emerald.

WILKINSON, R. y PICKETT, K. (2009): *Desigualdad: un análisis de la infelicidad colectiva*. Madrid: Turner.

WOOLCOCK, M. (1998): “Social capital and economic development: towards a theoretical synthesis and policy framework” en *Theory and Society*, Nº 27.

ZOZAYA, M. (2008): *Del ocio al negocio. Redes y capital social en el Casino de Madrid, 1836-1901*. Madrid: La Catarata.

ZUBERO, I. (2010): *Confianza ciudadana y capital social en sociedades multiculturales*. Cuadernos 1. Vitoria: Ikuspegi.

8. ANEXOS METODOLÓGICOS

8.1. APORTACIONES RELATIVAS A LA PROPUESTA DE MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.

Para la medición del Capital Social partimos del análisis desagregado de los componentes del mismo. Esta medición se realizará teniendo en cuenta quiénes integran la red social de una persona, qué posición social ocupan y cómo son estas relaciones. Son estos tres factores los que nos van a permitir la construcción de un índice sintético básico.

A partir de las aportaciones realizadas por Wellman, y de la clasificación de Capital Social y Bienes Relacionales recogida en los CUADROS 18 y 19, podemos elaborar la siguiente matriz:

CUADRO 22
Relaciones sociales y frecuencia con la que se aportan distintos tipos de bienes

	CAPITAL SOCIAL			BIENES RELACIONALES		
	Apoyo material	Información	Influencia	Afecto	Valores	Identidad
Familia directa	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual
Familia extensa	Ocasional	Ocasional	Ocasional	Habitual	Ocasional	Habitual
Amigos/as	Ocasional	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual	Habitual
Vecino/as	Ocasional	Ocasional	Ocasional	Inusual	Habitual	Habitual
Otros	Inusual	Habitual	Ocasional	Inusual	Ocasional	Inusual

Fuente: Elaboración propia

Así, a cada intersección producida al cruzar grupos (*familia directa, extensa, amistades...*) con tipo de bienes/recursos (*ayuda material, información, influencia...*), le corresponde una frecuencia establecida: *habitual, ocasional* o *inusual*. En nuestra propuesta inicial, hemos asignado los siguientes valores a estas tres categorías:

ESQUEMA 1

Escala de valores asignados en función de la frecuencia relacional

<i>Inusual</i>	<i>Ocasional</i>	<i>Habitual</i>
0,3	0,6	1

Fuente: Elaboración propia

Hemos decidido realizar una escala de valores sencillos (de 0,3 a 1), y considerado que entre categorías consecutivas se produce un incremento considerable de la frecuencia relacional; por ello asignamos a cada categoría prácticamente el doble del valor que tiene la inmediatamente anterior. Así, la matriz resultante sería la siguiente:

TABLA 2

Relaciones sociales y valores asignados al capital social y los bienes relacionales provistos

	CAPITAL SOCIAL			BIENES RELACIONALES		
	Apoyo material	Información	Influencia	Afecto	Valores	Identidad
Familia directa	1	1	1	1	1	1
Familia extensa	0,6	0,6	0,6	1	0,6	1
Amigos/as	0,6	1	1	1	1	1
Vecino/as	0,6	0,6	0,6	0,3	1	1
Otros	0,3	1	0,6	0,3	0,6	0,3

Fuente: Elaboración propia

Nos hemos decantado por una escala cuya puntuación inferior fuera 0,3 (en lugar de 0) dado que para la desagregación de casos en diferentes categorías relativas a intervalos de puntuaciones, los valores nulos pueden generar algunos problemas a la hora de realizar operaciones matemáticas. Además, no hemos querido identificar la categoría menor (*Inusual*) con otra inexistente (la categoría *Nunca*) con la que se correspondería mejor el valor 0, ya que cualquier relación potencialmente puede conllevar excepciones.

El segundo factor se elabora a partir de lo establecido en el CUADRO 18. Si bien, de forma habitual, determinadas relaciones encierran la potencialidad de ser proveedoras de

determinados recursos, la calidad de las mismas hace que estas, estén más o menos activadas. Expresado a través de un ejemplo, es fácil comprender que, a pesar de que las amistades pueden ofrecer de manera ocasional algún tipo de información relevante (capitalizable), si la relación es infrecuente o excesivamente débil, la probabilidad de que esto ocurra es claramente menor.

La escala empleada para este factor sigue una lógica similar a la del factor anterior pero con dos matices: consideramos que la calidad y frecuencia de las relaciones no incrementan los valores del factor previo sino que, en el mejor de los casos, unas relaciones muy fuertes y muy activas permitirán sacar el máximo partido **existente**. Por lo tanto, a esta situación le concedemos el valor 1. Entendemos que ni siquiera el mejor supuesto generan nuevos recursos (si así fuera, le habríamos asignado un valor superior a 1) sino que habilita para el máximo acceso a los que potencialmente hay.

El segundo matiz tiene que ver con que, en esta ocasión, sí podremos emplear el valor 0, pero únicamente para aquellos casos en los que no exista una relación determinada (por lo tanto no encierra ni siquiera una potencialidad). A modo de ejemplo, resulta sencillo entender que aquel que no tiene familia extensa, no puede esperar de ella recurso alguno, ni en el presente, ni en el futuro. En el caso de existir relación pero ser débil o poco activa, recibirá la puntuación 0,1.

ESQUEMA 2

Escala de valores asignados en función de la fortaleza relacional

<i>Relaciones débiles/poco activas</i>	<i>Relaciones fuertes/activas</i>	<i>Relaciones muy fuertes/muy activas</i>
0,1	0,5	1

Fuente: Elaboración propia

Una escala de valores mejorada, sería continua, pudiendo asignarse valores intermedios entre el 0,1 y el 1. En nuestro caso nos hemos decantado por utilizar únicamente los tres valores recogidos en el esquema ya que la asignación de valores intermedios se debería llevar a cabo con criterios claros y objetivos; es decir, estaríamos obligados a crear

una serie de categorías bien descritas que permitieran distinguir claramente las características de dicha relación. Para llevar a cabo este proceso necesitaríamos mayor cantidad de registros con información.

El último de los factores considerados en este modelo agregado hace referencia a la posición socioeconómica de un individuo, en comparación con la de cada uno de sus grupos de relación.

La premisa de partida que encontramos detrás de la construcción de esta escala es que: **los recursos a los que se tiene acceso mediante las redes que se encuentran en posiciones socioeconómicas similares, aportan escasos márgenes de movilidad social. Su efecto se reduce a lo que podríamos denominar como apoyo meramente instrumental.**

Entrar en “un circuito relacional” en el que existen recursos mejores a aquellos con los que cuenta una persona, le habilita a acceder a ellos (dependiendo, eso sí, de los dos factores mencionados anteriormente) y a posibles procesos de mejora socioeconómica.

De ahí que la escala, en esta ocasión se construya de forma similar a las anteriores (obviando el valor 0 por los motivos explicados para el factor primero) pero alcanzando el valor 2 como el superior de la escala.

ESQUEMA 3

Escala de valores asignados en función de la posición socioeconómica

<i>Posición Social inferior</i>	<i>Posición Social semejante</i>	<i>Posición Social superior</i>
0,5	1	2

Fuente: Elaboración propia

Este factor supone, en realidad, la cantidad de recursos que se ponen a disposición de una persona gracias a sus relaciones. Dicha cantidad se verá afectada por la calidad y frecuencia de las mismas y por el grupo como potencial proveedor de estos recursos.

Una vez descritos los 3 factores que integran el índice sintético de Capital Social, es necesario detallar cómo interrelacionan para ofrecer un valor concreto. Se trata, por tanto, de establecer un modelo de combinación que nos permita determinar qué obtiene cada persona (y en qué medida) de cada uno de sus grupos de relación; lo cual, como hemos dicho, nos permitirá medir la cantidad de Capital Social (agregado de sus tres componentes) y tratar de replicarlo para obtener una puntuación comparativa de los Bienes Relacionales que posee.

Para ello se elabora una matriz similar a la TABLA 2 en la que contamos con una puntuación para cada una de las intersecciones (celdas) entre grupos de relación y componentes desagregados de Capital Social y Bienes Relacionales. Es decir:

TABLA 3
Relaciones sociales y tipos de bienes provistos. Valores obtenidos

	CAPITAL SOCIAL				BIENES RELACIONALES			
	Apoyo material	Información	Influencia		Afecto	Valores	Identidad	
Familia directa	X ₁	X _{1'}	X _{1''}	Σ X _{1n}	Y ₁	Y _{1'}	Y _{1''}	Σ Y _{1n}
Familia extensa	X ₂	X _{2'}	X _{2''}	Σ X _{2n}	Y ₂	Y _{2'}	Y _{2''}	Σ Y _{2n}
Amigos/as	X ₃	X _{3'}	X _{3''}	Σ X _{3n}	Y ₃	Y _{3'}	Y _{3''}	Σ Y _{3n}
Vecino/as	X ₄	X _{4'}	X _{4''}	Σ X _{4n}	Y ₄	Y _{4'}	Y _{4''}	Σ Y _{4n}
Otros	X ₅	X _{5'}	X _{5''}	Σ X _{5n}	Y ₅	Y _{5'}	Y _{5''}	Σ Y _{5n}
	Σ X _n	Σ X _{n'}	Σ X _{n''}		Σ Y _n	Σ Y _{n'}	Σ Y _{n''}	

Fuente: Elaboración propia

Esto nos permite realizar dos tipos de mediciones a través de sumatorio: por componente y por grupo de relaciones. Es decir, podemos conocer cuánto *apoyo material* tiene disponible una persona a través de todos sus grupos de relación, también, cuánto Capital Social está potencialmente disponible a través de sus *amistades*. Valores similares se pueden obtener para cada grupo, para el Capital Social, los Bienes Relacionales y para cada uno de los componentes desagregados que los integran.

En el epígrafe siguiente, pondremos de manifiesto aquellas constataciones más importantes obtenidas tras la aplicación de este modelo a tres grupos diferenciados: adultos

inmigrantes, jóvenes con pasado migratorio familiar reciente, y jóvenes sin pasado migratorio familiar reciente.

Antes de ello, es imprescindible señalar aspectos de mejora de cara a futuros desarrollos del tema tratado. Llamaremos la atención sobre cuatro aspectos concretos:

a. Asignación de valores.

Tal y como ya se ha señalado, en el a partir de los trabajos desarrollados por Barry Wellman, se ha construido la escala de valoraciones (ESQUEMA 1) que da lugar a la TABLA 2. A pesar de lo expuesto, resulta obvia la imposibilidad de definir una linealidad absoluta en la correlación planteada por Wellman. Es decir, a pesar de que para la mayoría de los casos, la asignación de las categorías y las puntuaciones mencionadas responde a la realidad, es probable que nos encontremos excepciones (por ejemplo, familias directas que provean de menor apoyo material que las amistades).

Además, categorizar las relaciones en tres únicas frecuencias posibles y que cada una de las categorías no presente cierto nivel de dispersión interna, parece imposible.

De cara a mejorar la propuesta aquí realizada, se debería proceder a confeccionar un modelo numérico en el que los valores asignados resultaran de testar un número de casos elevado (por ejemplo a través de encuesta). Esto nos permitiría establecer una escala casi continua en la que las puntuaciones (categorías) estuvieran definidas claramente.

En cierta medida, esta lógica es aplicable también a las escalas ofrecidas en los ESQUEMAS 2 y 3.

b. El factor contexto.

A lo largo del desarrollo conceptual del Capital Social, se ha ido mencionando en diversas ocasiones, un factor que también podría operar como tal en los cálculos mencionados: *el contexto*.

Tal y como se ha descrito anteriormente (CUADRO 21) el contexto puede jugar un papel *potenciador* o *debilitante* del Capital Social. Por ello, y siguiendo esta lógica, este podría actuar de forma análoga a como lo hacen los tres factores anteriormente propuestos. Así, el resultante final de Capital Social será el producto de los cuatro.

Si bien, determinados contextos (inhibidores) pueden reducir el efecto potencial de la calidad de las relaciones (a la hora de facilitar el acceso a determinados bienes o recursos), otros pueden incrementar considerablemente el mismo.

El valor propuesto para este último elemento se establecerá en función de la siguiente escala:

ESQUEMA 5

Escala de valores asignados en función del contexto

<i>Inhibidor</i>	<i>Neutro</i>	<i>Catalizador</i>
0,5	1	1,5

Fuente: Elaboración propia

El valor de dicho factor cambiaría para cada grupo puesto que dependerá de las características concretas del mismo (grado de institucionalización, normas, existencia de sanciones, nivel de confianza y reciprocidad, compromiso, pertenencia...).

Dicho factor, en términos cualitativos encierra un potencial concreto: el de la sostenibilidad, puesto que contextos en los que el nivel de reciprocidad es elevado, tenderán a perdurar en el tiempo, ofreciendo la disponibilidad de ciertos recursos de forma mantenida.

En el ejercicio de aplicación que hemos llevado no contemplamos este factor. El motivo es únicamente no contar con datos suficientes para ello, de manera que cada grupo debería estar caracterizado con mayor nivel de detalle para proceder a asignar las puntuaciones adecuadas.

c. Carácter relativo o absoluto.

A lo largo del proceso de construcción del índice de medición del Capital Social, hemos tomado diversas decisiones que, aun con criterio y con un respaldo teórico y metodológico, no dejan de tener un cierto componente de arbitrariedad.

Queremos llamar la atención especialmente sobre una de ellas, dado que el carácter del índice resultante se ve afectado incluso conceptualmente. Nos referimos a que, tal y como ocurre con otros indicadores de los que ya hemos hecho mención (pobreza relativa, exclusión social...), nos hemos decantado por un índice relativo, que mide en función de la realidad de quienes conforman su contexto y especialmente de su capacidad de mejorar (movilidad social ascendente) a través de dicho recurso.

Así, a lo largo del ejercicio de aplicación, nos hemos encontrado con personas con una puntuación similar (aunque sus relaciones se encontraran en una posición socioeconómica diferente), dado que las relaciones que ambos poseen pueden impulsar una mejoría proporcional a los puntos de partida. De hecho, el componente encargado de incorporar la cantidad de “bienes a los que se tiene acceso”, se construye en base a la posición socioeconómica que tiene la persona estudiada, en relación a la de su red social.

Somos conscientes de que esta decisión limita de antemano el resultado pretendido, o al menos, dirige las posibles interpretaciones hacia el mundo de lo relativo, pero la construcción de un indicador de carácter absoluto requiere – nuevamente – una mayor cantidad de información (lo que nos invita de nuevo a la necesidad de una encuesta).

d. Variable de discriminación.

El último aspecto de mejora sobre el que queremos llamar la atención hace referencia a la variable elegida para discriminar la muestra: indicador de baja intensidad laboral (AROPE).

Tras el proceso llevado a cabo, entendemos que no es el indicador adecuado para el objetivo que perseguíamos. Principalmente por resultar muy estricto, es decir, nos hemos encontrado a personas que no vivían en hogares con baja intensidad laboral, pero que necesitaban el apoyo de entidades sociales para su día a día. Al ser un indicador cuyo

cumplimiento es muy “exigente”, permite que se identifiquen en una misma categoría a personas con realidades claramente diferenciadas, por lo que quienes lo cumplían eran un grupo casi residual.

Ante la posibilidad de buscar otros indicadores más adecuados, y a la luz de lo obtenido en las entrevistas realizadas, queremos descartar también un posible criterio de autopercepción de la posición socioeconómica (*¿Se considera usted pobre?*).

La gran mayoría de las personas entrevistadas, se reconocen como clase media. Incluso aquellos que claramente no se encuentran en una situación de pobreza, vulnerabilidad y/o exclusión:

“Con lo que tenemos... pobre, pobre no somos. Estamos en la media hacia abajo... Más o menos”. (E7)

“Yo creo que la media”. (E22)

“Yo estaría en la media más o menos. Tampoco quiero decir por debajo de la media porque obviamente veo que hay gente mucho más necesitada y que tiene mucho menos que yo, así que no me puedo permitir decir que estoy por debajo de la media porque no hay más gente que está claramente peor que yo”. (E18)

“Nunca hemos sido ricos pero siempre han sabido mantener a mi familia. Yo nunca me he quejado. Comparado con, no sé, con otras familias o gente de mi clase, otra familia que dices que tienen una situación económica más difícil que la tuya. En la media o un poquito por debajo”. (E23)

“Económicamente, en medio más o menos, tampoco no quiero decir tan bajo por qué ahí abajo, yo estoy bien en otros sentidos, no estoy en la calle pues... ahora, hoy en día, pues tenemos por lo menos para sobrevivir”. (E15)

“No, yo pobre no soy. Si tengo dos manos y Dios me ha dado vista, manos y ojos, pobre no soy. Yo estoy capaz de ganar me mi pan. Sabes. Sea como sea. Pobre no soy”. (E8)

“Yo me considero con dificultad económica. La verdad es que sí, pero pobre, pobre, todavía no hemos llegado gracias a Dios. Pero con dificultad, sí. Si no

les puedo poner zumo a los niños para el colegio, no pasa nada. Les pongo una botella de agua, y no pasa nada. Lo importante es que puedan llevar algo”.

(E24)

Únicamente aquellos que se encuentran en una situación de pobreza severa y que reciben apoyos habituales para necesidades básicas fundamentales por parte de instituciones sociales o de los Servicios Sociales Públicos, se perciben como pobres¹⁸³:

“Pobre. Pobre, es que no tengo nada, que tengo, no tengo nada. Yo, así conforme me ves”. (E9)

“Me pongo entre los pobres. Aunque gente que todavía está peor. Más pobre”.

(E1)

Por todo lo señalado, entendemos que un ajuste necesario para un mejor diseño del índice desarrollado en esta tesis, requeriría dos elementos:

- Utilizar un indicador económico que puede ser monetario (Pobreza relativa) o no (Privación material). En el primero de los casos, sería conveniente trabajar con umbrales autonómicos mejor que con uno estatal, ya que tarazaría una mayor comparabilidad entre casos, aunque agudizaría su carácter relativo.
- Que la variable empleada para este propósito permitiera discriminar en más de dos categorías. Esto nos permitiría matizar mejor el análisis y tratar de encontrar patrones que expliquen determinados comportamientos en el Capital Social. A modo de propuesta, se podría trabajar con las siguientes categorías:
 - Pobreza severa: hasta el 30% de la renta mediana.
 - Pobreza relativa: entre el 30 y el 60% de la renta mediana.
 - No pobreza: entre el 60% y el 120% de la renta mediana.
 - Riqueza: más del 120% de la renta mediana.

¹⁸³ De alguna forma se corresponden con la categoría que Paugam denomina *Pobreza descualificante*.

8.2. GUION DE LA ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD A LOS INTEGRANTES DE LOS TRES GRUPOS SELECCIONADOS¹⁸⁴

I) Realizar presentación y crear clima de confianza.

- Agradecer participación: *En primer lugar muchas gracias por tu colaboración que para nosotros es muy importante.*
- Explicar brevemente pautas generales (marco de investigación, carácter anónimo de las respuestas, duración aproximada de la entrevista, grabación...): *Esta entrevista se realiza dentro de un proyecto de investigación que se está realizando en el ámbito de la universidad. Te garantizamos que todos los datos que aquí se recogen se van a tratar de forma anónima, es decir, en ningún momento se darán nombres, apellidos, forma de contacto ni ningún otro dato que pudiera identificar quién está hablando. En principio la duración prevista es de en torno a 1,5 horas. Sabemos que es mucho el tiempo que te pedimos y que además de agradeceréte nos comprometemos a enviarte información sobre los resultados. Voy a grabar la entrevista únicamente a efectos de revisar el contenido posteriormente. Por si he anotado mal algo o por si me surge alguna duda concreta...*
- Recogida de datos identificativos: nombre de la persona entrevistada, grupo al que pertenece, nacionalidad/es actual/es, ciudad donde se realiza la entrevista...
- Composición del hogar: *¿Actualmente con quién vives?, ¿quiénes convivís en tu hogar?*
- Para los grupos 1 y 2: *Los integrantes del hogar, ¿vinisteis juntos a España? ¿Hubo algún miembro que llegara antes?*
- Situación laboral. En caso de trabajar/estudiar, número de horas y valoración que hace de su trabajo/estudios (actividad, sueldo, horario...): *Si te parece, empezamos hablando de tu situación actual: ¿Trabajas? ¿Estudias?*

¹⁸⁴ El texto en cursiva ofrece preguntas orientativas. No es imprescindible que se realicen todas ellas y con esa formulación concreta, sino que se sugieren como posibilidades que el entrevistador irá manejando según transcurra la entrevista.

En el caso de trabajar, ¿a qué te dedicas? ¿Te gusta? ¿Qué tal horario tienes? ¿Cómo consideras tus condiciones laborales? ¿Te gustaría trabajar en otra cosa?...

En el caso de que esté estudiando, ¿Te gusta? ¿Por qué lo elegiste? ¿Te gustaría dedicarte a ello en un futuro?...

¿Algún otro miembro del hogar está trabajando?

¿Cuántas horas trabaja semanalmente? (tomar como referencia los dos últimos meses en caso de que su horario no sea siempre el mismo)

Se trata de recoger información pero, en este primer momento, especialmente trataremos de ir rompiendo el hielo e ir generando un clima de confianza donde la persona pueda expresarse y hablar de sí mismo sin necesidad de entrar todavía en aspectos especialmente delicados.

II) Cómo son sus relaciones.

Vamos a tratar de obtener información sobre cómo son sus relaciones con diferentes grupos:

- En cuanto a la frecuencia: habituales (todas las semanas), ocasionales (entre semanales y mensuales) o inusuales.
- En cuanto a la calidad: muy buenas, buenas, regulares, malas o muy malas.
- En el caso del Grupo 2 exploraremos también algo relativo a las relaciones de su pareja en el caso de tenerla.

Para ello, iremos nombrando a cada grupo y pidiendo información sobre frecuencia y calidad.

Cambiamos ahora de tema... te voy a preguntar por la gente con la que habitualmente te relacionas. ¿Te relacionas habitualmente con tu familia más cercana (padres, hijos, hermanos...)? ¿Qué tal es la relación con ellos?

Quando se haga referencia a la calidad se recogerá información a través de cuestiones como: *¿A qué te refieres? ¿Por qué las catalogas de esa forma? Pon un ejemplo...*

Se preguntará en concreto por los siguientes ámbitos de relación:

- Con su familia directa (padres, hermanos, hijos...).
- Familia extensa (otros familiares).
- Amigos/as (en el caso de los adultos o de los jóvenes con pasado migratorio, se diferenciará entre amigos de su nacionalidad - o de la de sus padres - y los de la suya).
- Vecino/as (en el caso de los adultos o de los jóvenes con pasado migratorio, se diferenciará entre amigos de su nacionalidad - o de la de sus padres - y los de la suya).
- Otros: detallar a quién se refiere.

Es interesante conocer también otro tipo de aspectos relativos a estas relaciones:

¿Cuáles son los temas de conversación habituales en cada grupo?

¿Con quién sientes que compartes más tu forma de ver la vida?

¿Con quién sientes que vivís en “mundos completamente distintos”?

¿Por qué?

III) Comparativa de la posición socioeconómica de los entrevistados frente a la de sus relaciones.

- Dónde se sitúa el entrevistado en una escala socioeconómica.
- ¿Por qué o en base a qué aspectos?
- Respecto a dicha escala socioeconómica, ¿dónde sitúa a cada uno de los grupos diferenciados en la pregunta anterior?
- ¿Por qué o en base a qué aspectos?
- Una vez que haya respondido, se preguntará por los siguientes aspectos que no haya detallado: Nivel de estudios cabeza de familia, situación laboral, cómo es el barrio en el que vive, calidad y ambiente del colegio al que ha ido...

¿Si tuvieras que ubicarte en una escala económica, dónde te situarías? Rico, por encima de la media, en la media, por debajo de la media o pobre.

¿Por qué crees que esa es tu posición?

¿Y los distintos grupos con los que te relacionas? ¿Están en una posición por encima, por debajo de la tuya, o igual? ¿Hay mucha diferencia entre ellos y tú?

¿Qué te hace pensar eso?

¿En qué aspectos te consideras por encima (en dicha escala) y en cuáles por debajo?

¿Cómo es el barrio en el que viven?

¿Sus hijos van al mismo colegio que los tuyos?

¿En qué trabajan? ¿Qué tal son sus ingresos según tu opinión?

¿Tienes dificultades para llegar a fin de mes?

¿Te puedes permitir de vez en cuando comprarte algo especial o darte algún tipo de capricho?

IV) A qué tipo de bienes relacionales o de capital social tienen acceso a través de estas relaciones

Esta es la fase donde se empleará más tiempo. Se trata de identificar situaciones concretas en las que hayan recibido ayuda o apoyo de algún tipo de alguno de estos grupos.

Se tratará de buscar información en términos de: Apoyo material, Información, Influencia, Afecto, Valores e Identidad. Y de ver qué le aporta de manera habitual cada uno de los grupos. Para ello es necesario ir grupo por grupo preguntando que “coas” le aporta cada grupo. Nos tomamos el tiempo necesario para explorar este tema con cierto detalle.

En relación a tu familia directa... ¿qué crees que te aportan? ¿En qué mejoran tu realidad? ¿Cómo te suelen apoyar o ayudar? ¿Qué sueles recibir de ellos? ¿Te han prestado apoyo material o económico recientemente? ¿Te han facilitado información relevante que te fuera de utilidad para acceder a un empleo o algo similar? ¿Te han puesto en contacto con otras personas que pudieran ayudarte?...

Una vez recorridos todos los grupos, haríamos una última batería de cuestiones para explorar posibles aspectos que no hayan sido mencionados.

¿En los últimos años has necesitado ayuda de algún tipo?

¿Te han ayudado? ¿Quién? ¿Con qué?

¿Te han pedido ayuda a ti?

¿Te han informado de algún trabajo o alguna oportunidad interesante?

Aunque no te pudieran ayudar directamente, ¿te han puesto en contacto con alguien que sí te haya podido ayudar de alguna manera?

Ponme un ejemplo concreto de...

¿Cuál de las ayudas consideras que es más importante? ¿Por qué?

V) Agradecimiento, despedida y cierre de la entrevista.

Buenos, por mi parte nada más.

Si hay algo que quieras comentar...

Muchísimas gracias por tu colaboración que para nosotros ha sido muy importante.

Gracias.

FICHA DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN

ENTREVISTADOR Y LUGAR	
Persona que realiza la entrevista	
Ciudad donde se realiza la entrevista	
Lugar donde se realiza la entrevista	

DATOS PERSONA ENTREVISTADA	
Nombre entrevistado/a	
Nacionalidad (si tiene más de una, recogerlas todas)	
Edad	
Grupo	
Subgrupo	

COMPOSICIÓN DEL HOGAR - INTEGRANTES				
Nº	Relación con el entrevistado	¿Trabaja o tiene disponibilidad para trabajar en la actualidad?		En caso afirmativo, número promedio de horas/ semana trabajadas a lo largo de los últimos dos meses
		SI	NO	
1	Entrevistado			
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

ASPECTOS MÁS DESTACABLES DE CADA APARTADO

Realizar presentación y crear clima de confianza

Cómo son sus relaciones

A qué tipo de bienes relacionales o de capital social tienen acceso a través de estas relaciones

Comentarios generales, conclusiones, aspectos más destacables

8.3. GUION DE LA ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD A EXPERTOS¹⁸⁵

I) Realizar presentación y crear clima de confianza.

- Agradecer participación: *En primer lugar muchas gracias por tu colaboración que para nosotros es muy importante.*
- Explicar brevemente pautas generales (marco de investigación, carácter anónimo de las respuestas, duración aproximada de la entrevista, grabación...): *Esta entrevista se realiza dentro de un proyecto de investigación que se está realizando en el ámbito de la universidad. En principio la duración prevista es de en torno a 1,5 horas. Sabemos que es mucho el tiempo que te pedimos y que además de agradecértelo nos comprometemos a enviarte información sobre los resultados. Voy a grabar la entrevista únicamente a efectos de revisar el contenido posteriormente. Por si he anotado mal algo o por si me surge alguna duda concreta...*
- Recogida de datos identificativos: nombre de la persona entrevistada, vinculación institucional y ámbitos de conocimiento...

II) Capital Social

- *¿Qué es el Capital Social?*
- *En la literatura actual, ¿se utiliza el término Capital Social para referirse a cosas diferentes? ¿Qué enfoque te parece el más adecuado?*
- *¿Se puede desagregar el Capital Social en diversos componentes?*
- *¿Consideras que es medible?*
- *¿En qué medida las relaciones sociales afectan a nuestro estatus?*
- *¿Cómo somos como sociedad en cuanto a nuestras relaciones sociales?*

¹⁸⁵ El texto en cursiva ofrece preguntas orientativas. No es imprescindible que se realicen todas ellas y con esa formulación concreta, sino que se sugieren como posibilidades que el entrevistador irá manejando según transcurre la entrevista. En este caso concreto, a diferencia de las entrevistas dirigidas a la población diana, se requiere de una mayor flexibilidad dado que los contenidos abordados son más teóricos y menos vivenciales.

III) Pobreza y exclusión social

- *¿Cuáles son los efectos más graves de la exclusión social y de la pobreza?*
- *¿Contamos con indicadores adecuados para su medición?*
- *¿En qué medida el carácter relativo (comparativo) de estos indicadores permite realizar un buen diagnóstico de la realidad social?*
- *¿Cómo evolucionarán la pobreza y la exclusión social en nuestra sociedad?*
- *¿Cuáles serán los sectores sociales más afectados por la exclusión y la pobreza?*
- *¿Qué papel juegan o pueden jugar las relaciones sociales en los procesos de exclusión social?*
- *¿Cómo son las relaciones sociales que establecen las personas en situación de pobreza o de exclusión?*

IV) Políticas sociales

- *¿Hacia dónde evolucionarán las políticas sociales?*
- *¿Cómo afectaran a la población inmigrante?*

V) Agradecimiento, despedida y cierre de la entrevista.

Buenos, por mi parte nada más.

Si hay algo que quieras comentar...

Muchísimas gracias por tu colaboración que para nosotros ha sido muy importante.

Gracias.

8.4. CUESTIONARIOS “*CRECIENDO ENTRE EXTRAÑOS 2010*”

En 2011 la Fundación FOESSA realizó una encuesta en el seno del proyecto denominado Creciendo entre Extraños 2010. Se encuestaron a más de 1.200 personas (progenitores y/o hijos/as) de procedencia extranjera (rumana, marroquí y ecuatoriana).

Ofrecemos a continuación los cuestionarios empleados dado que no han sido, para esta Tesis, una fuente de información más, sino que nos ha ofrecido una serie de datos muy relevantes, especialmente para el Capítulo 5.

Antes de dar acceso a los cuestionarios empleados, ofrecemos un breve texto explicativo empleado para el trabajo de campo.

Este estudio trata de medir cuestiones relacionadas con la inmigración familiar.

Al tratarse de inmigración familiar, nuestro interés está en entrevistar a los miembros de **hogares** ecuatorianos, marroquíes y rumanos compuestos por:

El padre y/o la madre (los progenitores, no se tendrá en cuenta a la pareja de estos) y, al menos, un hijo/a de 12 a 25 años. Padres e hijos deben convivir en el hogar, por lo que quedan fuera del estudio aquellas familias cuyos hijos no vivan con los padres.

En cada ruta de 10 hogares se harán las siguientes entrevistas:

4 hogares donde se entrevistará sólo a la 1ª Generación (padres o madres) → cuestionario **B**

4 hogares donde se entrevistará sólo a la 2ª Generación (hijo/a) → cuestionario **B**

2 hogares donde se entrevistará a ambos (padres o madres e hijo/a) Cuestionarios: **A₁** y **A₂**.

Cuestionario: nos encontramos con 3 cuestionarios, muy similares, pero distintos:

- A₁:** Entrevistas a personas de 1ª generación (PADRES/MADRES), que responderán por sí mismas madres.
- A₂:** Entrevistas a personas de 2ª generación (HIJOS/AS), que responderán por sí mismas.os/as.
- } **Se hacen el en mismo hogar, evitando la presencia de terceros durante la entrevista**

B: Cuestionario tanto para padres o madres, como para hijos/. En este el/la entrevistado/a dará información sobre sí mismo y sobre otro miembro del hogar:

- el padre o madre dará respuestas sobre sí mismo y sobre uno de los hijos/as (asegurarse de que siempre habla del mismo hijo/a).
- el hijo/a dará respuestas sobre sí mismo y sobre su padre o madre.

En suma, para hacer 12 entrevistas, necesitaremos ir a 10 hogares. Por tanto, la ruta tipo será de 10 hogares en los que habrá que realizar 12 entrevistas.

Selección de entrevistados:

Cuando nos referimos al padre y/o madre hablamos los progenitores, no teniendo en cuenta para entrevistar a la pareja de estos

Cuando encontramos un hogar donde se encuentran padre y madre seleccionaremos a quien entrevistar fijándonos en el número del cuestionario:

- Si es **par** (2, 4, 6, 8...) se entrevistará a la **madre**.
- Si es **impar** (1, 3, 5, 7, 9...) se entrevistará al **padre**.

Si en el hogar sólo hay uno de los dos se entrevistará a quien esté independientemente del número del cuestionario.

El hijo/a a entrevistar en el hogar debe tener entre **12 y 25 años**. Para seleccionar a que hijo/entrevistar cuando hay más de uno, de nuevo nos fijamos en el número de entrevista.

Ejemplos:

VINCULOS SOCIALES E INTEGRACIÓN. ESTUDIO INTERGENERACIONAL SOBRE CAPITAL SOCIAL E INTEGRACIÓN

- En el primer hogar se entrevista al primer hijo/a, el más mayor.
- En el segundo hogar se entrevista al segundo hijo/a.
- ... así sucesivamente.
- Si al llegar al 5º hogar nos encontramos con que hay 3 hijos/as entrevistaremos al segundo:

			
Contamos	Hijo	mediano	pequeño
del 1 al 5	mayor		
	1	2	3
	4	5	

- Si nos encontramos con que en el hogar hay 2 hijos y vamos a realizar la encuesta número 6:

		
Contamos	Hijo	pequeño
del 1 al 6	mayor	
	1	2
	3	4
	5	6

IMPORTANTE las entrevistas deben realizarse sin terceras personas delante, es decir que deben encontrarse entrevistado y encuestador únicamente para evitar la influencia en las respuestas. En el caso de que la entrevista se haya realizado delante de terceras personas indicar al final del cuestionario.

TIPO DE CUESTIONARIO: A1

(2 ENTREVISTA POR HOGAR, ENTREVISTADO DE 1ª GENERACIÓN)

Buenos días/tardes. Desde Cáritas Española y **Empresa** estamos realizando un estudio acerca de cuestiones relacionadas con la inmigración familiar. Por este motivo solicitamos su participación. Le garantizamos el absoluto anonimato y secreto de sus respuestas en base al cumplimiento de las leyes de secreto estadístico y de protección de datos personales. Una vez verificada la recogida de la información, esta será grabada de forma anónima. Gracias por su participación.

Ante cualquier pregunta sobre el objeto del estudio o sobre el cliente, el entrevistador declarará que el cliente es Empresa, una empresa de estudios, y ofrecerá los siguientes teléfonos y persona de contacto:

Teléfono: ----- móvil: -----

Persona de contacto: -----

0. ¿Hay en esta vivienda alguna persona adulta con la que conviva algún hijo o hija mayor de 12 años y menor de 25?

No	(FIN: SUSTITUIR)
Si	(CONTINUAR LA ENTREVISTA EN EL MISMO MOMENTO O POSTERIORMENTE CON EL PADRE O MADRE O CON EL HIJO O HIJA)

1. ¿Cuántas personas residen habitualmente en esta vivienda? **(SE INCLUIRÁ AL SERVICIO DOMÉSTICO, EN SU CASO; EN CASO DE DUDA, TOMAR COMO REFERENCIA A LOS RESIDENTES DESDE EL 15 DE OCTUBRE DE 2009)**

Nº residentes | |

A. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LOS INTEGRANTES DEL HOGAR

2. Dígame, por favor, por el siguiente orden de proximidad familiar (cónyuge, hijos, nietos, padres, hermanos, primos, suegros, cuñados, etc.) qué relación familiar tiene usted cada uno de los demás miembros del hogar: **(TOMAR COMO PERSONA DE REFERENCIA AL (A LA) ENTREVISTADO(A)).**

	P.Ref	2ºm	3ºm	4ºm	5ºm	6ºm	7ºm	8ºm	9ºm	10ºm
Persona referencia (ENTREVISTADO)	1									
Cónyuge-pareja		2								
Hijo/a		3	3	3	3	3	3	3	3	3
Hijastro/a		4	4	4	4	4	4	4	4	4
Yerno-nuera		5	5	5	5	5	5	5	5	5
Nieto/a		6	6	6	6	6	6	6	6	6
Nieto político		7	7	7	7	7	7	7	7	7
Padre-madre		8	8	8	8	8	8	8	8	8
Suegro/a		9	9	9	9	9	9	9	9	9
Otro pariente		10	10	10	10	10	10	10	10	10
Servicio doméstico		11	11	11	11	11	11	11	11	11
Sin parentesco		12	12	12	12	12	12	12	12	12

3. ¿Cuál de estas personas es el cabeza de familia? **(CABEZA DE FAMILIA O PERSONA PRINCIPAL QUE APORTA MÁS INGRESOS)**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

A continuación, vamos a referirnos exclusivamente a las personas que tienen relación familiar con el entrevistado.

4. Nacionalidad y país de nacimiento. Fecha desde la que reside en España (**SI PROCEDE**) y fecha de salida del país de origen (**SI ES DISTINTA**). (**ANOTAR**)

	Nacionalidad	País de nacimiento	Año llegada a España (SI PROCEDE)	Año salida país de origen (SI ES DISTINTA).
Persona referencia				
2º miembro				
3º miembro				
4º miembro				
5º miembro				
6º miembro				
7º miembro				
8º miembro				

5. A continuación señale si...

	SI	NO	Ns/Nc
¿Algún miembro de su familia emigró antes que usted y que cualquiera de los miembros actuales del hogar?	1	2	9
¿Alguno de ellos emigró a España antes que usted?	1	2	9
¿Y alguno de ellos emigró después que usted?	1	2	9
¿Y alguno emigró a España después que usted?	1	2	9

(SOLO SI EN LA P.5 HAN RESPONDIDO ALGÚN SI)

6. ¿Cuál o cuáles de los miembros del hogar emigró/emigraron antes que usted a España? ¿Y después?

	Emigró antes	Emigró después
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

(SÓLO SI ALGÚN MIEMBRO EMIGRÓ ANTES QUE EL/LA ENTREVISTADO/A)

7. ¿Por qué motivo emigró posteriormente usted?

Por reagrupamiento familiar 1
 No pertenecía a la familia, se integró más tarde (matrimonio) 2

(SÓLO SI ALGÚN MIEMBRO EMIGRÓ DESPUÉS QUE EL/LA ENTREVISTADO/A)

8. ¿Por qué motivo emigró/emigraron después que usted?

	Reagrupamiento familiar	No pertenecía a la familia, se integró más tarde
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

(A TODOS)

9. A continuación señale el género de cada uno de los miembros del hogar:

	Hombre	Mujer
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

10. Señale el año de nacimiento de cada uno de los miembros del hogar:

	Año (ANOTAR 4 DÍGITOS)
Persona referencia	_ _ _ _
2º miembro	_ _ _ _
3º miembro	_ _ _ _
4º miembro	_ _ _ _
5º miembro	_ _ _ _
6º miembro	_ _ _ _
7º miembro	_ _ _ _
8º miembro	_ _ _ _

11. Dígame el estado civil de cada uno de los miembros del hogar (No PREGUNTAR POR LOS MIEMBROS DEL HOGAR MENORES DE 16 AÑOS)	P.Ref	2ºm	3ºm	4ºm	5ºm	6ºm	7ºm	8ºm	9ºm	10ºm
Casado/a	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Convive pareja	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Soltero/a	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Viudo/a	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Separado/a	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Divorciado/a	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6

12. En relación con la actividad ¿en cuál de estas situaciones se encontraba la semana pasada? (MOSTRAR TARJETA 1)										
Realizó algún trabajo como ayuda familiar	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Realizó algún trabajo por cuenta propia	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Realizó algún trabajo por cuenta ajena	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Tenía empleo y no trabajó	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
No tenía empleo y buscó trabajo	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Estaba disponible para trabajar, aunque no buscó empleo	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
No estaba disponible para trabajar	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Otra situación	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8

B. EL HOGAR Y LOS INDICADORES DE EXCLUSIÓN

13. ¿Todas las personas que está en paro han recibido formación ocupacional en el último año?

- Si.....1
No.....2

14. ¿Alguna de las personas entre 3 y 15 años no está escolarizada?

- Si, alguna no está escolarizada1
No, todas están escolarizadas2

15. ¿Ninguna de las personas que tienen entre 16 y 64 años tiene estudios?

- Si, ninguna tiene estudios primarios o superiores 1
No, alguna de ellas tiene estudios Primarios o más 2

(SÓLO SI HAY ALGUNA PERSONA DE 65 O MÁS AÑOS, SI NO PASAR A P.17.)

16. ¿Alguna de las personas con 65 o más años no sabe leer ni escribir?

- Si, alguna no sabe leer ni escribir1
No, todas saben leer o escribir2

(Todos)

17. ¿Algún miembro del hogar no tiene ningún tipo de cobertura sanitaria? (ni seguridad social, ni seguro privado, ni asistencia universalizada...)

- Todos tienen cobertura1
Uno o más miembros carecen de cobertura2

18. ¿En su hogar actual han pasado hambre en los últimos 10 años?

- Si, alguna vez, pero no ahora1
Sí, con frecuencia, pero no ahora2
Sí, ahora.....3
No, nunca.....4

19. ¿Alguno o todos los adultos del hogar padecen alguna minusvalía o enfermedad crónica que les genere limitaciones para realizar las actividades de la vida diaria?

- Si, todos1
Si, algunos2
Ninguno.....3

(SI HAY ALGUNA MINUSVALÍA O ENFERMEDAD CRÓNICA)

a. ¿Alguna de estas personas tiene discapacidad física?

- No..... 1 → P20
Sí 2

(SI HAY PERSONAS CON DISCAPACIDAD FÍSICA)

i. ¿Hay barreras arquitectónicas, como escaleras, escalones, pasos estrechos...?

- Sí1
No2

20. ¿Algún miembro del hogar necesita ayuda o cuidado de otras personas para realizar las actividades de la vida diaria?

No.....1
 Sí.....2

(SI ALGÚN MIEMBRO NECESITA AYUDA O CUIDADO)

a. ¿Todas las personas que necesitan esa ayuda la reciben?

No, hay una o más que no reciben ayuda..... 1
 Todas reciben ayuda..... 2

21. ¿Hay algún miembro del hogar que durante el último año haya tenido mala salud y no haya usado ningún servicio sanitario?

Sí.....1
 No.....2

22. ¿Algún miembro del hogar ha tenido que enfrentarse en el último año, por dificultades económicas a alguno de estos dos problemas?

- Dejar de comprar medicinas o seguir un tratamiento médico
 Si..... 1
 No2
- Seguir una dieta alimenticia inadecuada
 Si..... 1
 No2

23. **ESTA PREGUNTA SE REFIERE SÓLO A LA PERSONA PRINCIPAL (LA QUE APORTA MÁS INGRESOS).**

-SI NO TIENE EMPLEO Y ESTABA DISPONIBLE PARA TRABAJAR: respuestas 5 y 6 en pregunta 12.

a. ¿Cuánto tiempo lleva buscando empleo?

|_|_|_| meses

-SI ESTÁ OCUPADO: respuestas 1, 2, 3, 4 en pregunta 12.

b. ¿Ha realizado en los últimos 12 meses algún trabajo sin cobertura de la seguridad social?

Sí..... 1
 No.....2

c. ¿Ha realizado en los últimos 12 meses algún trabajo como vendedor a domicilio, vendedor ambulante, temporero, recogedor de cartón, repartidor de propaganda...?

Sí..... 1
 No.....2

(SÓLO HOGARES SIN OCUPADOS)

24. ¿Usted o alguien ha percibido algún tipo de pensión o prestación económica durante el último año?

Sí..... 1
 No.....2

(Todos)

25. ¿Algún miembro del hogar, en los últimos 10 años...

- ...ha sufrido malos tratos físicos o psicológicos, dentro del hogar?

-Sí 1
 -No 2

- ...ha tenido problemas con alcohol o drogas o con el juego?

-Sí 1
 -No 2

- ...ha tenido antecedentes penales?

-Sí 1
 -No 2

- ...ha sido o está a punto de ser madre adolescente sin pareja?

-Sí 1
 -No 2

26. ¿Algún miembro de este hogar está siendo atendido o se encuentra internada en este momento en alguna de estas instituciones: hospitales psiquiátricos, pisos psiquiátricos, centros de drogodependencias, centros de menores, penitenciarios, para transeúntes o mujeres?

-Sí 1
 -No 2

C. LAS DOS GENERACIONES. HISTORIAL EDUCATIVO

(TODOS. EL ENTREVISTADO RESPONDERÁ POR SI MISMO Y POR LA PERSONA DE LA OTRA GENERACIÓN)

27.a. **SOBRE 1ª GENERACIÓN:**

I. ¿Estudiaba a los 10 años de edad?

Sí..... 1
 No 2

a. En caso positivo ¿sigue estudiando actualmente?

Sí 1
 No 2

b. ¿Qué edad tenía al interrumpir o al finalizar esos estudios?

|_|_| años

II. ¿Qué nivel máximo de estudios ha terminado?

- Educación infantil..... 1
- No estudiaba 2
- Secundaria 1º ciclo 3
- Secundaria 2º ciclo 4
- Formación Profesional 5
- Universitarios medios 6
- Universitarios superiores 7
- Doctorado-postgrado 8
- Cursos no reglados..... 9

27.b. SOBRE 2ª GENERACIÓN:

¿Su hijo/a estudia actualmente?

- Sí 1
 No 2 → P.29

(ESTA PREGUNTA SE REFIERE SÓLO A LA 2ª GENERACIÓN EN CASO DE SEGUIR ESTUDIANDO.)

28. ¿Cómo calificaría el rendimiento escolar de... (PERSONA DE 2ª GENERACIÓN SELECCIONADA), en...

	Matemáticas	Lengua	En general, en el conjunto de asignaturas
Sobresaliente	1	1	1
Notable	2	2	2
Aprobado	3	3	3
Suspense	4	4	4

29. ¿Ha seguido durante las cuatro últimas semanas algún tipo de estudio?

- Sí 1
 No 2

a. ¿Qué estudios realiza actualmente?

- Educación infantil 1
 Educación primaria 2
 ESO 1º ciclo 3
 ESO 2º ciclo 4
 FP I 5
 Bachillerato, FP II o FP 3 6
 Universitarios medios 7
 Universitarios superiores 8
 Postgrado 9
 Oposiciones 10
 Estudios no reglados (de formación para el empleo, de capacitación profesional, de informática, de idiomas...) detallar 11

30. ¿Ha realizado en España algún otro curso de formación para el empleo u orientado a la capacitación profesional o con cualquier otro propósito?

- No 1 → **PASAR A P31**
 Sí 2

(EN CASO POSITIVO)

a. ¿De qué era(n) ese(esos) curso(s)? (SI HAY MÁS DE DOS, REGISTRAR PRIMERO Y ÚLTIMO; OJO: NO CONFUNDIR EL ÚLTIMO CON EL QUE PUEDA ESTAR REALIZANDO ACTUALMENTE)

Curso 1º: _____
 Curso último: _____

b. Para el último curso de este tipo que ha hecho o que está haciendo ¿cuál fue/era su duración aproximada? (LEER)

- ≤ 1 semana 1
 ≤ 1 mes 2
 ≤ 3 meses 3
 ≤ 6 meses 4
 ≤ 9 meses 5
 ≤ 1 año 6
 > 1 año 7

31. ¿Dígame, por favor, si en los últimos 5 años alguno de sus hijos se ha visto obligado/a a elegir entre estudiar o trabajar?

- Sí 1
 No 2 → P.32

(EN CASO AFIRMATIVO)

	Estudiar	Trabajar
a. ¿A usted que le hubiera gustado que estudiase(n) o que trabajase(n)?	1	2
b. ¿Y a sus hijos que les hubiera gustado más hacer?	1	2
c. Finalmente ¿qué fue lo que hicieron?	1	2

D. LAS DOS GENERACIONES. HISTORIAL LABORAL

32. Vamos a hablar ahora de los historiales laborales ¿cuál de estas situaciones se ajusta a cada caso? (RESPUESTA MÚLTIPLE; LEER)

- No ha trabajado nunca y nunca ha buscado
 - En país de origen 1
 - En España 2
- No ha trabajado nunca, pero ha buscado
 - En país de origen 1
 - En España 2
- Ha trabajado
 - En país de origen 1
 - En España 2

SOLO SI HA TRABAJADO O TRABAJA

- a. ¿Ha tenido un solo empleo o más de uno?**
 Sólo uno 1
 Más de uno 2
- b. ¿El primer empleo lo comenzó en su país de origen o en España?**
 En país de origen 1
 En España 2
- c. ¿En que año empezó a trabajar por primera vez?**

□□□□□

d. ¿Cuál era su situación laboral inicial en este primer empleo? **(MOSTRAR TARJETA 2)**

Ayuda familiar	1
Autónomo-empresario sin asalariados	2
Empresario con asalariados	3
Cooperativista	4
Asalariado doméstico	5
Asalariado privado con contrato temporal.....	6
Asalariado privado con contrato indefinido	7
Asalariado público con contrato temporal.....	8
Asalariado público con contrato indefinido	9
Funcionario	10
Otro (especificar)	11

e. ¿Cuál era la ocupación u oficio que desempeñaba?

f. ¿Cuál era la actividad principal del establecimiento donde trabajaba?

g. ¿Continúa en su primer empleo en España?

Sí	1
No	2

I. ¿En que año finalizó su primer empleo en España?

||_|_|_|

(SOLO A LOS QUE HAN TENIDO MÁS DE 1 EMPLEO, SEGÚN P.32.A.)

II. ¿En que año empezó a trabajar en su último empleo en España?

||_|_|_|

h. ¿Cuál es/era su situación laboral inicial en ese último empleo? **(MOSTRAR TARJETA 2)**

Ayuda familiar	1
Autónomo-empresario sin asalariados	2
Empresario con asalariados	3
Cooperativista	4
Asalariado doméstico	5
Asalariado privado con contrato temporal	6
Asalariado privado con contrato indefinido.....	7
Asalariado público con contrato temporal.....	8
Asalariado público con contrato indefinido	9
Funcionario	10
Otro (especificar)	11

i. ¿Cuál era la ocupación u oficio que desempeñaba?

j. ¿Cuál era la actividad principal del establecimiento donde trabajaba?

(A TODOS LOS QUE HAN ESTADO OCUPADOS ALGUNA VEZ, VER P.32)

k. ¿En cuál de estas categorías está/estaba en su último empleo? **(MOSTRAR TARJETA 3)**

Director-Gerente-Empresario	1
Integrante del equipo directivo.....	2
Funciones técnicas no directivas.....	3
Mando intermedio-Supervisor (Capataz, Encargado, Supervisor).....	4
Empleado.....	5

l. ¿Tiene o tenía algún subordinado a su cargo? ¿Cuántos?

No	1
Sí	2

¿Cuántos? |_|_|

m. ¿Cuántas horas trabaja/trabajaba a la semana por término medio en el último empleo?

Horas/semana (aprox.)..... |_|_|

(SÓLO SI HAN TENIDO EMPLEO – VER P.32- Y NO TRABAJAN ACTUALMENTE – VER P.12-)

n. ¿En qué año dejó su último trabajo?

|_|_|_|_|

E. LAS DOS GENERACIONES. HISTORIAL CONVENCIONAL

33. Partimos de que, por lo general, las personas desarrollan sus primeros años de vida en un hogar, dependiendo de la familia de origen. Partiendo de esta situación, ¿cuál fue el primer cambio que se produjo en su vida y en qué año? **(LEER)**

Independencia domiciliaria, sin pareja	1
Convivencia con pareja y padres o suegros	2
Independencia domiciliaria, con pareja	3
Sigue con su familia de origen	8
Año (1, 2 o 3).....	----

34. ¿Ha tenido algún hijo, incluyendo a los que ahora no viven con usted?

No tiene (PASAR A P.36)	1
Sí	2

a. ¿Cuántos y donde?

Nº de hijos en país de origen....	_ _
Nº de hijos en España	_ _

b. ¿Cuál es el año de nacimiento del primer y último hijo?

Año de nacimiento del primer hijo |_|_|_|_|
 Año de nacimiento del último hijo |_|_|_|_|

(SÓLO SI NO TIENE PAREJA CONVIVIENTE)

35. ¿Tiene una relación con otra persona, con la perspectiva de formar pareja en el futuro?

No 1 → P37
 Sí 2
 Ns/Nc 9 → P37

36. ¿De que nacionalidad es su pareja?

De su misma nacionalidad 1
 De nacionalidad española 2
 De otra nacionalidad 3

F. VIVIENDA

37. ¿Cuál es el régimen de tenencia de su vivienda actual? ¿y de su primera vivienda en España? **(SOLO SI FUE DISTINTA DE LA ACTUAL)**

	Actual	1ª viv.
Propiedad totalmente pagada.....	1	1
Propiedad con pagos pendiente	2	2
Alquiler	3	3
Subarriendo	4	4
Cesión	5	5
Ocupada sin contrato ni cesión	6	6
Titularidad de la persona de 1ª generación.....	1	1

38. ¿Cuál es la superficie útil de su vivienda actual?

|_|_|_| m²

39. ¿A cuanto ascienden, aproximadamente, los pagos mensuales que tiene usted que hacer por su vivienda actual?

- Pagos por la propiedad (Letras, préstamos, hipotecas...) |_|_|_|_| €

- Pagos por alquiler |_|_|_|_| €

- Pagos por gastos o cuotas de comunidad |_|_|_|_| €

40. ¿Desde cuando habita su familia en esta vivienda?

Año |_|_|_|_|

41. Teniendo en cuenta qué personas habitan el barrio donde usted vive y también los barrios donde ha vivido anteriormente (en su caso), diría que...

	Actual	1ª viv.
La mayoría de las familias son de inmigrantes de su país.....	1	1
La mayoría de las familias son de inmigrantes de varios países	2	2
Hay muchos inmigrantes, aunque no la mayoría, y son principalmente de su país	3	3
Hay muchos inmigrantes, aunque no la mayoría, y son de varios países	4	4
Hay pocos o muy pocos inmigrantes	5	5

42. ¿En alguno de los centros de educación primaria se da alguna de estas situaciones? ¿y en alguno de los de educación secundaria? **(LEER)**

	Primaria	Secundaria
La mayoría de los alumnos son de inmigrantes de su país.....	1	1
La mayoría de los alumnos son inmigrantes de varios países	2	2
Hay muchos inmigrantes, aunque no la mayoría, y son principalmente de su país	3	3
Hay muchos inmigrantes, aunque no la mayoría, y son de varios países	4	4
Hay pocos o muy pocos inmigrantes	5	5

G. LOS SERVICIOS SOCIALES

43. ¿Usted personalmente ha acudido alguna vez a algún centro de servicios sociales, público o privado, o a alguna asociación o institución en busca de ayuda?

Sí 1 ir a p.43.b

No 2 ir a p. 43.a

a. ¿Por qué?

No lo ha necesitado..... 1

No conoce ninguno..... 2

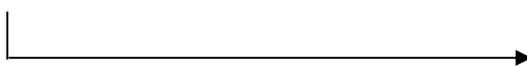
No sabe dónde ni cómo hacerlo..... 3

Otra respuesta..... 8

Detallar _____

b. ¿Qué servicio, asociación o institución? (MÚLTIPLE)

— Un centro de Servicios Sociales Público de una Comunidad Autónoma	11
— Un centro de Servicios Sociales Público de un Ayuntamiento	12
— Un centro de Servicios Sociales Privado	
-Cáritas	21
-Cruz Roja	22
-Otra asociación para inmigrantes	23
— Asociaciones de inmigrantes (especificar)	
_____	31
_____	32
_____	33
— Otras organizaciones (especificar)	
-Asociaciones de mujeres	41
-Asociaciones de apoyo a transeúntes, albergues	42
-Asociaciones de apoyo a personas discapacitadas	43
-Asociaciones de apoyo a enfermos de SIDA	44
-Empresas de inserción	45
-Otras (especificar nombre) _____	46



c. ¿Qué ayudas ha recibido? ¿sigue necesitando la ayuda? (MÚLTIPLE)

	Reci-bido	Nece-sita
Información	1	1
Orientación y consejo sobre sus problemas	2	2
Renta mínima	3	3
Apoyo personal continuado	4	4
Apoyo psicológico	5	5
Apoyo jurídico	6	6
Intervención con menores, apoyo escolarización	7	7
Educación / intervención familiar (resolución de conflictos)	8	8
Tramitación de otras ayudas sociales: comedor, guardería, ayuda a domicilio, teleasistencia, centro de día, plaza en residencia, vivienda, etc.	9	9
Orientación a recursos formativos o laborales externos (INEM)	10	10
Cursos formativos	11	11
Empleo directo	12	12
Proyectos de apoyo a la búsqueda de empleo	13	13
Acceso a empresas de inserción	14	14
Actividades de grupo, apoyo grupal	15	15
Otras ayudas	16	16

H. LAS RELACIONES

44. ¿Con qué frecuencia se relaciona usted con familiares, vecinos, amigos u otras personas de su nacionalidad, españoles o de otras nacionalidades...? (LEER CADA TIPO DE RELACIÓN) EN CASO POSITIVO ¿con qué frecuencia?

	De su nacionalidad	Españoles	De otras nacionalidades
Familiares no convivientes	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario 1	-A diario o casi a diario 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
Amigos	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario 1	-A diario o casi a diario 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
Vecinos	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario 1	-A diario o casi a diario 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
Compañeros/as de trabajo	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario 1	-A diario o casi a diario 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
Compañeros/as de estudios	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario 1	-A diario o casi a diario 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
Otras personas	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario 1	-A diario o casi a diario 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2

45. (SÓLO SI TIENE ALGUNA RELACIÓN) ¿Cómo son sus relaciones con...? (INDICAR EL CASO MEJOR)

	Buenas o muy buenas	Más bien buenas	Más bien malas	Malas o muy malas
Miembros del hogar	1	2	3	4
Otros familiares	1	2	3	4
Amigos	1	2	3	4
Vecinos	1	2	3	4
Compañeros/as de trabajo	1	2	3	4
Compañeros/as de estudios	1	2	3	4
Otras personas	1	2	3	4

(Todos)

46. ¿Cuántos miembros del hogar participan en las siguientes actividades o entidades? Las personas con las que participan en cada actividad ¿son todas o principalmente de su nacionalidad o de varios países?

	Participan todos	Participan algunos	No participa ninguno	Todos de su nacionalidad	De varios países
Asociaciones, clubs o actividades de ocio y tiempo libre	1	2	3	4	5
Actividades religiosas	1	2	3	4	5
Asociaciones o iniciativas de carácter social o solidario	1	2	3	4	5
Asociaciones culturales, artísticas, peñas de fiestas	1	2	3	4	5
Asociaciones políticas, sindicales o de movimientos sociales	1	2	3	4	5
Actividades de apoyo o refuerzo educativo organizadas por alguna entidad	1	2	3	4	5

47. Además de su lengua materna ¿en qué otras lenguas puede usted comunicarse en su vida cotidiana? ¿cuáles usa principalmente en casa, en el trabajo y con los amigos?

	LENGUAS	CASA	TRABAJO	AMIGOS
• Lengua materna	0	0	0	0
• Castellano	1	1	1	1
• Otras lenguas oficiales del estado español.....	2	2	2	2
• Inglés.....	3	3	3	3
• Francés	4	4	4	4
• Alemán	5	5	5	5
• Otras lenguas.....	6	6	6	6

I. PERCEPCIONES

48. ¿Cómo valora España como un país para vivir usted y su familia? Valore, por favor, entre 0 y 10, donde 0 indicaría que España no es nada adecuado para ustedes y 10 que es totalmente adecuado.

Valoración

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

a. **(SÓLO SI HA VALORADO ENTRE 8 Y 10)** ¿Qué encuentra usted en España actualmente que le hace pensar que es un país bueno para vivir usted y su familia?

b. **(Todos)** ¿Qué sucede en España o qué le falta, qué hace que no sea más adecuado para vivir usted y su familia?

c. **(PREGUNTAR SEGÚN QUE LA RESPUESTA DE P.49.A O P.49.B SE REFIERA A ALGUNO DE LOS ELEMENTOS DE LA LISTA. PUEDE SER MÚLTIPLE)** Ha citado usted un motivo relacionado con... dígame, por favor, cómo valora esta(s) cuestión(es) entre 0 y 10 y ¿por qué?

	Valoración	¿Por qué?
La entrada al país	□□	
Las posibilidades de traer a la familia	□□	
Las posibilidades de encontrar empleo	□□	
El último empleo en el que se ha ocupado	□□	
La educación	□□	
La política de inmigración	□□	
La sanidad	□□	
Los servicios públicos en general	□□	
La economía española	□□	
Su situación económica familiar	□□	
El futuro de España	□□	
La democracia	□□	
La posibilidad de la práctica religiosa	□□	

58. ¿Usted o algún miembro de su familia tiene planes para irse de España?

- No 1
 Sí 2

a. ¿Quién o quiénes?
IDENTIFICAR EN LA LISTA DE MIEMBROS DE LA FAMILIA, AL PRINCIPIO DEL CUESTIONARIO:

Nº de miembro /___/___/

b. (SI ES EL MISMO ENTREVISTADO) ¿Por qué motivo se iría usted mismo?

c. (SI ES EL MISMO ENTREVISTADO) ¿Qué le haría cambiar de postura?

d. (SI HAY OTRAS PERSONAS QUE SE IRÍAN) ¿Por qué se irían otras personas?

59. (TODOS) ¿Tiene usted la nacionalidad Española?

- No 1 →P59.b
 Sí 2

a. (SOLO SI TIENE(N) LA NACIONALIDAD ESPAÑOLA) ¿Cómo obtuvo la nacionalidad?

- Por transmisión familiar o nacimiento 1
 Por tiempo de residencia.... 2
 Por matrimonio 3

b. (SOLO SI NO TIENE(N) LA NACIONALIDAD ESPAÑOLA) ¿Cree que se nacionalizará en los próximos 5 años?

- Sí 1
 No 2

c. Por lo que usted ve en este momento, ¿cree que sus hijos van a ... (LEER)
 d. ¿y usted que preferiría?

	Cree	Prefiere
Seguir sintiéndose en el futuro exclusivamente ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos?.....	1	1
Sentirse más ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos que españoles.....	2	2
Sentirse más españoles que ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos.....	3	3
Sentirse exclusivamente españoles	4	4

K. POLÍTICA

60. ¿Hasta que punto le interesa a usted la política en España? Señale cuanto le interesa la política general del país, la regional de las comunidades autónomas y la local de los ayuntamientos.

	Política	General	Regional	Local
Mucho	1	1	1	1
Bastante	2	2	2	2
Ni poco ni mucho	3	3	3	3
Poco	4	4	4	4
Nada	5	5	5	5

a. ¿Por qué?
 General:

Regional:

Local:

61. ¿Hasta qué punto cree usted que puede influir en las cosas que le afectan a usted, y otras personas como usted, participando en la política en España?

- Mucho 1
 Bastante 2
 Ni poco ni mucho 3
 Poco 4
 Nada 5

62. ¿Pertenece Usted a alguna asociación de inmigrantes?

- Sí 1
 No 2

SOLO SI PERTENECE A ALGUNA ASOCIACIÓN

a. En esta asociación ¿cuál es su participación? (LEER OPCIONES DE RESPUESTA)

- Sólo se inscribió 1
 Asiste a reuniones 2
 Actividad esporádica 3
 Actividad regular 4

TODOS

63. ¿Sabe si puede votar en las elecciones municipales, autonómicas y/o generales?

	Municipal	Autonómica	General
No puede	1	1	1
No sabe si puede.....	2	2	2
Sí puede.....	3	3	3

(SOLO SI HA DICHO QUE SÍ EN ALGÚN CASO)

a. ¿Votó en las últimas elecciones (**MUNICIPALES, AUTONÓMICAS Y/O GENERALES, SEGÚN PROCEDA, VER P.65**)?

¿Y votó en las últimas elecciones generales o presidenciales de su país?

	Muni.	Auton.	Geral.	Su país
No podía en ese momento	1	1	1	1
No, no sabía si podía	2	2	2	2
Podía pero no votó	3	3	3	3
Sí votó	4	4	4	4

(TODOS)

64. Supongamos que mañana hubiese elecciones y que usted pudiese votar ¿Votaría en las elecciones (**MUNICIPALES, AUTONÓMICAS, GENERALES Y GENERALES O PRESIDENCIALES DE SU PAÍS**)?

	Muni.	Auton.	Geral.	Su país
Seguro que sí	1	1	1	1
Casi seguro que sí	2	2	2	2
Probablemente sí	3	3	3	3
Es posible que sí y es posible que no	4	4	4	4
Probablemente no	5	5	5	5
Casi seguro que no	6	6	6	6
Seguro que no	7	7	7	7

L. INGRESOS

65. Dígame, por favor, en los últimos 12 meses en España (**O EN LOS QUE LLEVE, SI SU RESIDENCIA ES MÁS RECIENTE**) ¿Cuál ha sido la principal fuente de ingresos de su hogar y quien ha sido el principal preceptor de esos ingresos?

	Entrevistado	1ª generación	2ª generación	Otro
Pensiones de jubilación	1	1	2	3
Otro tipo de pensiones públicas	2	1	2	3
Subsidios y prestaciones por desempleo	3	1	2	3
Otros subsidios y prestaciones sociales regulares	4	1	2	3
Trabajo por cuenta propia de algún miembro del hogar	5	1	2	3
Trabajo por cuenta ajena de algún miembro del hogar	6	1	2	3
Rentas de la propiedad y del capital	7	1	2	3
Otros ingresos regulares	8	1	2	3

66. ¿Me puede decir, aproximadamente, a cuánto asciende cada mes el ingreso neto total del hogar?

Ingreso Neto TOTAL Hogar/mes: |_|_|_|_|_|_|€

(SI NO CONTESTA O NO SABE PASAR A PREGUNTAS 66.a y 66.b, EN CASO DE DAR EL DATO DE INGRESOS PASAR A PREGUNTA 68)

OBSERVACIONES DEL ENTREVISTADOR

INDICADOR 14. Infravivienda (Chabola, Barracón, Prefabricado o similar)..... 1
INDICADOR 15. Deficiencias graves de construcción o ruina..... 2
INDICADOR 16. Insalubridad (humedades, suciedad, olores) 3
INDICADOR 19. Entorno muy degradado..... 4

DATOS DEL ENTREVISTADO Y DEL ENTREVISTADOR

ENTREVISTADOR: TU PARTE EN ESTA ENCUESTA NO PUEDE SER UN TRABAJO DE CALIDAD SI NO ES SUPERVISABLE. PARA ELLO, DEBEREMOS REGISTRAR ALGUNOS DATOS DEL ENTREVISTADO, EXPLICÁNDOLE ESTE REQUERIMIENTO MÁS O MENOS COMO SIGUE:

Le agradecemos mucho su colaboración. Solamente le voy a pedir una cosa más. ¿Me puede dar, por favor, un teléfono de contacto? Es imprescindible, para que este trabajo sea útil, que se pueda verificar su autenticidad y su correcta realización. Ese es el único motivo de que solicitemos estos datos, que no serán utilizados para otros fines, ni siquiera de promoción comercial, bajo responsabilidad de la empresa que realiza el estudio.

ENTREVISTADOR: SI ES NECESARIO, RECORDAR LOS DATOS DE LA EMPRESA Y LA PERSONA Y TELÉFONO DE CONTACTO

Entrevistado

Nombre: _____

Teléfono contacto: _____

ENTREVISTADOR

Declaro que este cuestionario se ha realizado de acuerdo con las normas del código de conducta ESOMAR y las indicaciones del briefing.

Entrevistador

Nombre: _____

Código de entrevistador |_|_|_|_|_|

FECHA DE LA ENTREVISTA:

DÍA |_|_| MES |_|_|

HORA |_|_|

DURACION ENTREVISTA |_|_|MINUTOS

TIPO DE CUESTIONARIO: A2

(2 ENTREVISTA POR HOGAR, ENTREVISTADO DE 2ª GENERACIÓN)

Buenos días/tardes. Desde Cáritas Española y **Empresa** estamos realizando un estudio acerca de cuestiones relacionadas con la inmigración familiar. Por este motivo solicitamos su participación. Le garantizamos el absoluto anonimato y secreto de sus respuestas en base al cumplimiento de las leyes de secreto estadístico y de protección de datos personales. Una vez verificada la recogida de la información, esta será grabada de forma anónima. Gracias por su participación.

Ante cualquier pregunta sobre el objeto del estudio o sobre el cliente, el entrevistador declarará que el cliente es Empresa, una empresa de estudios, y ofrecerá los siguientes teléfonos y persona de contacto:

Teléfono: ----- móvil: -----

Persona de contacto: -----

0. ¿Hay en esta vivienda alguna persona adulta con la que conviva algún hijo o hija mayor de 12 años y menor de 25?

No	(FIN: SUSTITUIR)
Si	(CONTINUAR LA ENTREVISTA EN EL MISMO MOMENTO O POSTERIORMENTE CON EL PADRE O MADRE O CON EL HIJO O HIJA)

1. ¿Cuántas personas residen habitualmente en esta vivienda? **(SE INCLUIRÁ AL SERVICIO DOMÉSTICO, EN SU CASO; EN CASO DE DUDA, TOMAR COMO REFERENCIA A LOS RESIDENTES DESDE EL 15 DE OCTUBRE DE 2009)**

Nº residentes **A. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LOS INTEGRANTES DEL HOGAR**

2. Dígame, por favor, por el siguiente orden de proximidad familiar (cónyuge, hijos, nietos, padres, hermanos, primos, suegros, cuñados, etc.) qué relación familiar tiene usted cada uno de los demás miembros del hogar: **(TOMAR COMO PERSONA DE REFERENCIA AL (A LA) ENTREVISTADO(A)).**

	P.Ref	2ºm	3ºm	4ºm	5ºm	6ºm	7ºm	8ºm	9ºm	10ºm
Persona referencia (ENTREVISTADO)	1									
Cónyuge-pareja		2								
Hijo/a		3	3	3	3	3	3	3	3	3
Hijastro/a		4	4	4	4	4	4	4	4	4
Yerno-nuera		5	5	5	5	5	5	5	5	5
Nieto/a		6	6	6	6	6	6	6	6	6
Nieto político		7	7	7	7	7	7	7	7	7
Padre-madre		8	8	8	8	8	8	8	8	8
Suegro/a		9	9	9	9	9	9	9	9	9
Otro pariente		10	10	10	10	10	10	10	10	10
Servicio doméstico		11	11	11	11	11	11	11	11	11
Sin parentesco		12	12	12	12	12	12	12	12	12

3. ¿Cuál de estas personas es el cabeza de familia? **(CABEZA DE FAMILIA O PERSONA PRINCIPAL QUE APORTA MÁS INGRESOS)**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

A continuación, vamos a referirnos exclusivamente a las personas que tienen relación familiar con el entrevistado.

4. Nacionalidad y país de nacimiento. Fecha desde la que reside en España (**SI PROCEDE**) y fecha de salida del país de origen (**SI ES DISTINTA**). (**ANOTAR**)

	Nacionalidad	País de nacimiento	Año llegada a España (SI PROCEDE)	Año salida país de origen (SI ES DISTINTA).
Persona referencia				
2º miembro				
3º miembro				
4º miembro				
5º miembro				
6º miembro				
7º miembro				
8º miembro				

5. A continuación señale si...

	SI	NO	Ns/Nc
¿Algún miembro de su familia emigró antes que usted y que cualquiera de los miembros actuales del hogar?	1	2	9
¿Alguno de ellos emigró a España antes que usted?	1	2	9
¿Y alguno de ellos emigró después que usted?	1	2	9
¿Y alguno emigró a España después que usted?	1	2	9

(SÓLO SI EN LA P.5 HAN RESPONDIDO ALGÚN SI)

6. ¿Cuál o cuáles de los miembros del hogar emigró/emigraron antes que usted a España? ¿Y después?

	Emigró antes	Emigró después
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

(SÓLO SI ALGÚN MIEMBRO EMIGRÓ ANTES QUE EL/LA ENTREVISTADO/A)

7. ¿Por qué motivo emigró posteriormente usted?

Por reagrupamiento familiar 1
 No pertenecía a la familia, se integró más tarde (matrimonio) 2

(SÓLO SI ALGÚN MIEMBRO EMIGRÓ DESPUÉS QUE EL/LA ENTREVISTADO/A)

8. ¿Por qué motivo emigró/emigraron después que usted?

	Reagrupamiento familiar	No pertenecía a la familia, se integró más tarde
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

(A TODOS)

9. A continuación señale el género de cada uno de los miembros del hogar:

	Hombre	Mujer
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

10. Señale el año de nacimiento de cada uno de los miembros del hogar:

	Año (ANOTAR 4 DÍGITOS)
Persona referencia	_ _ _ _
2º miembro	_ _ _ _
3º miembro	_ _ _ _
4º miembro	_ _ _ _
5º miembro	_ _ _ _
6º miembro	_ _ _ _
7º miembro	_ _ _ _
8º miembro	_ _ _ _

11. Dígame el estado civil de cada uno de los miembros del hogar (No PREGUNTAR POR LOS MIEMBROS DEL HOGAR MENORES DE 16 AÑOS)	P.Ref	2ºm	3ºm	4ºm	5ºm	6ºm	7ºm	8ºm	9ºm	10ºm
Casado/a	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Convive pareja	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Soltero/a	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Viudo/a	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Separado/a	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Divorciado/a	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6

12. En relación con la actividad ¿en cuál de estas situaciones se encontraba la semana pasada? (MOSTRAR TARJETA 1)										
Realizó algún trabajo como ayuda familiar	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Realizó algún trabajo por cuenta propia	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Realizó algún trabajo por cuenta ajena	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Tenía empleo y no trabajó	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
No tenía empleo y buscó trabajo	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Estaba disponible para trabajar, aunque no buscó empleo	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
No estaba disponible para trabajar	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Otra situación	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8

B. EL HOGAR Y LOS INDICADORES DE EXCLUSIÓN

13. ¿Todas las personas que está en paro han recibido formación ocupacional en el último año?

- Si.....1
No.....2

14. ¿Alguna de las personas entre 3 y 15 años no está escolarizada?

- Si, alguna no está escolarizada1
No, todas están escolarizadas2

15. ¿Ninguna de las personas que tienen entre 16 y 64 años tiene estudios?

- Si, ninguna tiene estudios primarios o superiores 1
No, alguna de ellas tiene estudios Primarios o más 2

(SÓLO SI HAY ALGUNA PERSONA DE 65 O MÁS AÑOS, SI NO PASAR A P.17.)

16. ¿Alguna de las personas con 65 o más años no sabe leer ni escribir?

- Si, alguna no sabe leer ni escribir1
No, todas saben leer o escribir2

(Todos)

17. ¿Algún miembro del hogar no tiene ningún tipo de cobertura sanitaria? (ni seguridad social, ni seguro privado, ni asistencia universalizada...)

- Todos tienen cobertura1
Uno o más miembros carecen de cobertura2

18. ¿En su hogar actual han pasado hambre en los últimos 10 años?

- Si, alguna vez, pero no ahora1
Sí, con frecuencia, pero no ahora2
Sí, ahora.....3
No, nunca.....4

19. ¿Alguno o todos los adultos del hogar padecen alguna minusvalía o enfermedad crónica que les genere limitaciones para realizar las actividades de la vida diaria?

- Si, todos1
Si, algunos2
Ninguno.....3

(SI HAY ALGUNA MINUSVALÍA O ENFERMEDAD CRÓNICA)

a. ¿Alguna de estas personas tiene discapacidad física?

- No.....1
Sí2

(SI HAY PERSONAS CON DISCAPACIDAD FÍSICA)

i. ¿Hay barreras arquitectónicas, como escaleras, escalones, pasos estrechos...?

- Sí1
No2

20. ¿Algún miembro del hogar necesita ayuda o cuidado de otras personas para realizar las actividades de la vida diaria?

No.....1
 Sí.....2

(SI ALGÚN MIEMBRO NECESITA AYUDA O CUIDADO)

a. ¿Todas las personas que necesitan esa ayuda la reciben?

No, hay una o más que no reciben ayuda.....1
 Todas reciben ayuda.....2

21. ¿Hay algún miembro del hogar que durante el último año haya tenido mala salud y no haya usado ningún servicio sanitario?

Sí.....1
 No.....2

22. ¿Algún miembro del hogar ha tenido que enfrentarse en el último año, por dificultades económicas a alguno de estos dos problemas?

- Dejar de comprar medicinas o seguir un tratamiento médico
 Si.....1
 No.....2
- Seguir una dieta alimenticia inadecuada
 Si.....1
 No.....2

23. **ESTA PREGUNTA SE REFIERE SÓLO A LA PERSONA PRINCIPAL (LA QUE APORTA MÁS INGRESOS).**

-SI NO TIENE EMPLEO Y ESTABA DISPONIBLE PARA TRABAJAR: respuestas 5 y 6 en pregunta 12.

a. ¿Cuánto tiempo lleva buscando empleo?

|_|_|_| meses

-SI ESTÁ OCUPADO: respuestas 1, 2, 3, 4 en pregunta 12.

b. ¿Ha realizado en los últimos 12 meses algún trabajo sin cobertura de la seguridad social?

Sí.....1
 No.....2

c. ¿Ha realizado en los últimos 12 meses algún trabajo como vendedor a domicilio, vendedor ambulante, temporero, recogedor de cartón, repartidor de propaganda...?

Sí.....1
 No.....2

(SÓLO HOGARES SIN OCUPADOS)

24. ¿Usted o alguien ha percibido algún tipo de pensión o prestación económica durante el último año?

Sí.....1
 No.....2

(Todos)

25. ¿Algún miembro del hogar, en los últimos 10 años...

- ...ha sufrido malos tratos físicos o psicológicos, dentro del hogar?

-Sí.....1
 -No.....2

- ...ha tenido problemas con alcohol o drogas o con el juego?

-Sí.....1
 -No.....2

- ...ha tenido antecedentes penales?

-Sí.....1
 -No.....2

- ...ha sido o está a punto de ser madre adolescente sin pareja?

-Sí.....1
 -No.....2

26. ¿Algún miembro de este hogar está siendo atendido o se encuentra internada en este momento en alguna de estas instituciones: hospitales psiquiátricos, pisos psiquiátricos, centros de drogodependencias, centros de menores, penitenciarios, para transeúntes o mujeres?

-Sí.....1
 -No.....2

C. HISTORIAL EDUCATIVO

27. **SOBRE 2ª GENERACIÓN:**

I. ¿A qué edad comenzó sus estudios?

|_|_| años

II. ¿A qué edad comenzó sus estudios en España?

(SI ES LA MISMA, NO REPETIR DATO, REGISTRAR CÓDIGO 1, SI NO HA ESTUDIADO NADA EN ESPAÑA, REGISTRAR CÓDIGO 2: EMPEZÓ EN ESPAÑA =1; NO HA ESTUDIADO EN ESPAÑA 2)

|_|_| años

I. ¿Estudiaba a los 10 años de edad? **(CODIFICAR SIN PREGUNTAR)**

Sí.....1
 No.....2

a. En caso positivo ¿sigue estudiando actualmente?

Sí.....1
 No.....2

b. ¿qué edad tenía al interrumpir o al finalizar esos estudios?

|_|_| años

II. ¿Qué nivel máximo de estudios ha terminado?

- Educación infantil..... 1
- No estudiaba 2
- Secundaria 1º ciclo 3
- Secundaria 2º ciclo 4
- Formación Profesional 5
- Universitarios medios 6
- Universitarios superiores 7
- Doctorado-postgrado 8
- Cursos no reglados..... 9

28. ¿Cómo calificaría su rendimiento escolar en...

	Matemáticas	Lengua	En general, en el conjunto de asignaturas
Sobresaliente	1	1	1
Notable	2	2	2
Aprobado	3	3	3
Suspense	4	4	4

29. ¿Ha seguido durante las cuatro últimas semanas algún tipo de estudio?

- Sí 1
- No 2 → P30

a. ¿Qué estudios realiza actualmente?

- Educación infantil..... 1
- Educación primaria 2
- ESO 1º ciclo 3
- ESO 2º ciclo 4
- FP I 5
- Bachillerato, FP II o FP 3.... 6
- Universitarios medios..... 7
- Universitarios superiores 8
- Postgrado..... 9
- Oposiciones 10
- Estudios no reglados (de formación para el empleo, de capacitación profesional, de informática, de idiomas...) detallar 11

30. ¿Ha realizado en España algún otro curso de formación para el empleo u orientado a la capacitación profesional o con cualquier otro propósito?

- No 1 → P31
- Sí..... 2

a. **(EN CASO POSITIVO)** ¿de qué era(n) ese(esos) curso(s)? **(SI HAY MÁS DE DOS, REGISTRAR PRIMERO Y ÚLTIMO; OJO: NO CONFUNDIR EL ÚLTIMO CON EL QUE PUEDA ESTAR REALIZANDO ACTUALMENTE)**

Curso 1º:

Curso último:

b. Para el último curso de este tipo que ha hecho o que está haciendo ¿cuál fue/era su duración aproximada? **(LEER)**

- ≤ 1 semana 1
- ≤ 1 mes 2
- ≤ 3 meses 3
- ≤ 6 meses 4
- ≤ 9 meses 5
- ≤ 1 año 6
- > 1 año 7

31. ¿Dígame, por favor, si en los últimos 5 años se ha visto obligado/a a elegir entre estudiar o trabajar?

- Sí 1
- No 2 → P32

(EN CASO AFIRMATIVO)

- a. ¿A usted le hubiera gustado estudiar o trabajar?
- b. ¿Y a sus padres que les hubiera gustado más que hiciera?
- c. Finalmente ¿qué fue lo que hizo?

	Estudiar	Trabajar
a.	1	2
b.	1	2
c.	1	2

D. HISTORIAL LABORAL

32. Vamos a hablar ahora de los historiales laborales ¿cuál de estas situaciones se ajusta a cada caso? **(RESPUESTA MÚLTIPLE; LEER)**

- No ha trabajado nunca y nunca ha buscado
 - En país de origen 1
 - En España 2
- No ha trabajado nunca, pero ha buscado
 - En país de origen 1
 - En España 2
- Ha trabajado
 - En país de origen 1
 - En España 2

SOLO SI HA TRABAJADO O TRABAJA

- a. ¿Ha tenido un solo empleo o más de uno?
 - Sólo uno 1
 - Más de uno 2
- b. ¿El primer empleo lo comenzó en su país de origen o en España?
 - En país de origen 1
 - En España..... 2
- c. ¿En que año empezó a trabajar por primera vez?

|_|_|_|_|

d. ¿Cuál era su situación laboral inicial en este primer empleo? **(MOSTRAR TARJETA 2)**

Ayuda familiar	1
Autónomo-empresario sin asalariados	2
Empresario con asalariados	3
Cooperativista	4
Asalariado doméstico	5
Asalariado privado con contrato temporal	6
Asalariado privado con contrato indefinido	7
Asalariado público con contrato temporal	8
Asalariado público con contrato indefinido	9
Funcionario	10
Otro (especificar)	11

e. ¿Cuál era la ocupación u oficio que desempeñaba?

f. ¿Cuál era la actividad principal del establecimiento donde trabajaba?

g. ¿Continúa en su primer empleo en España?

Sí	1
No	2

h. ¿En que año finalizó su primer empleo en España?

||_|_|_|

II. (SOLO A LOS QUE HAN TENIDO MÁS DE 1 EMPLEO, SEGÚN P.32.A.) ¿En que año empezó a trabajar en su último empleo en España?

||_|_|_|

h. ¿Cuál es/era su situación laboral inicial en ese último empleo? **(MOSTRAR TARJETA 2)**

Ayuda familiar	1
Autónomo-empresario sin asalariados	2
Empresario con asalariados ...	3
Cooperativista	4
Asalariado doméstico	5
Asalariado privado con contrato temporal	6
Asalariado privado con contrato indefinido	7
Asalariado público con contrato temporal	8
Asalariado público con contrato indefinido	9
Funcionario	10
Otro (especificar)	11

i. ¿Cuál era la ocupación u oficio que desempeñaba?

j. ¿Cuál era la actividad principal del establecimiento donde trabajaba?

(A TODOS LOS QUE HAN ESTADO OCUPADOS ALGUNA VEZ, VER P.32)

k. ¿En cuál de estas categorías está/estaba en su último empleo? **(MOSTRAR TARJETA 3)**

Director-Gerente-Empresario..	1
Integrante del equipo directivo	2
Funciones técnicas no directivas	3
Mando intermedio-Supervisor (Capataz, Encargado, Supervisor)	4
Empleado	5

l. ¿Tiene o tenía algún subordinado a su cargo? ¿Cuántos?

No	1
Sí	2

¿Cuántos? --

m. ¿Cuántas horas trabaja/trabajaba a la semana por término medio en el último empleo?

Horas/semana (aprox.)..... --

(SÓLO SI HAN TENIDO EMPLEO – VER P.32- Y NO TRABAJAN ACTUALMENTE – VER P.12-)

n. ¿En qué año dejó su último trabajo?

||_|_|_|

E. LAS DOS GENERACIONES. HISTORIAL CONVIVENCIAL

33. Partimos de que, por lo general, las personas desarrollan sus primeros años de vida en un hogar, dependiendo de la familia de origen. Partiendo de esta situación, ¿cuál fue el primer cambio que se produjo en su vida y en qué año? **(LEER)**

- Independencia domiciliaria, sin pareja 1
- Convivencia con pareja y padres o suegros 2
- Independencia domiciliaria, con pareja 3
- Sigue con su familia de origen . 8
- Año (1, 2 o 3) - - - -

34. ¿Ha tenido algún hijo, incluyendo a los que ahora no viven con usted? **(PARA LA PRIMERA GENERACIÓN PASAR A P.34.a, YA SABEMOS QUE SI TIENE HIJOS/AS)**

- No tiene **(PASAR A P.35)** 1
- Sí 2

a. ¿Cuántos y donde?

- Nº de hijos en país de origen.... [][]
- Nº de hijos en España [][]

b. ¿Cuál es el año de nacimiento del primer y último hijo?

- Año de nacimiento del primer hijo - - - -
- Año de nacimiento del último hijo - - - -

(SÓLO SI NO TIENE PAREJA CONVIVIENTE)

35. ¿tiene una relación con otra persona, con la perspectiva de formar pareja en el futuro?

- No 1 →P37
- Sí 2
- Ns/Nc 9 →P37

36. ¿De que nacionalidad es su pareja?

- De su misma nacionalidad 1
- De nacionalidad española 2
- De otra nacionalidad 3

G. LOS SERVICIOS SOCIALES

37. ¿Usted personalmente ha acudido alguna vez a algún centro de servicios sociales, público o privado, o a alguna asociación o institución en busca de ayuda?

- Sí..... 1..... ir a p.44.b
- No2..... ir a p. 44.a

a. ¿Por qué?

- No lo ha necesitado 1
- No conoce ninguno 2
- No sabe dónde ni cómo hacerlo 3
- Otra respuesta 8
- Detallar _____

b. ¿Qué servicio, asociación o institución? **(MÚLTIPLE)**

- Un centro de Servicios Sociales Público de una Comunidad Autónoma..... 11
- Un centro de Servicios Sociales Público de un Ayuntamiento 12
- Un centro de Servicios Sociales Privado
- Cáritas..... 21
- Cruz Roja 22
- Otra asociación para inmigrantes 23
- Asociaciones de inmigrantes (especificar)
- _____ 31
- _____ 32
- _____ 33
- Otras organizaciones (especificar)
- Asociaciones de mujeres..... 41
- Asociaciones de apoyo a transeúntes, albergues 42
- Asociaciones de apoyo a personas discapacitadas 43
- Asociaciones de apoyo a enfermos de SIDA 44
- Empresas de inserción 45
- Otras (especificar nombre) 46

c. ¿Qué ayudas ha recibido? ¿sigue necesitando la ayuda? **(MÚLTIPLE)**

	Reci-bido	Nece-sita
Información	1	1
Orientación y consejo sobre sus problemas	2	2
Renta mínima	3	3
Apoyo personal continuado.....	4	4
Apoyo psicológico	5	5
Apoyo jurídico	6	6
Intervención con menores, apoyo escolarización	7	7
Educación / intervención familiar (resolución de conflictos).....	8	8
Tramitación de otras ayudas sociales: comedor, guardería, ayuda a domicilio, teleasistencia, centro de día, plaza en residencia, vivienda, etc.	9	9
Orientación a recursos formativos o laborales externos (INEM).....	10	10
Cursos formativos	11	11
Empleo directo	12	12
Proyectos de apoyo a la búsqueda de empleo	13	13
Acceso a empresas de inserción	14	14
Actividades de grupo, apoyo grupal.....	15	15
Otras ayudas	16	16

H. LAS RELACIONES

38. ¿Con qué frecuencia se relaciona usted con familiares, vecinos, amigos u otras personas de su nacionalidad, españoles o de otras nacionalidades...? **(LEER CADA TIPO DE RELACIÓN) EN CASO POSITIVO** ¿con qué frecuencia?

	De su nacionalidad	Españoles	De otras nacionalidades
Familiares no convivientes	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3
Amigos	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3
Vecinos	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3
Compañeros/as de trabajo	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3
Compañeros/as de estudios	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3
Otras personas	1	2	3
	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1	-A diario o casi a diario..... 1
	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2	-Una vez por semana 2
	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3	-Menos de 1 por semana 3

39. **(SÓLO SI TIENE ALGUNA RELACIÓN)** ¿Cómo son sus relaciones con...? **(INDICAR EL CASO MEJOR)**

	Buenas o muy buenas	Más bien buenas	Más bien malas	Malas o muy malas
Miembros del hogar	1	2	3	4
Otros familiares	1	2	3	4
Amigos	1	2	3	4
Vecinos	1	2	3	4
Compañeros/as de trabajo	1	2	3	4
Compañeros/as de estudios	1	2	3	4
Otras personas	1	2	3	4

(Todos)

40. ¿Cuántos miembros del hogar participan en las siguientes actividades o entidades? Las personas con las que participan en cada actividad ¿son todas o principalmente de su nacionalidad o de varios países?

	Participan todos	Participan algunos	No participa ninguno	Todos de su nacionalidad	De varios países
Asociaciones, clubs o actividades de ocio y tiempo libre	1	2	3	4	5
Actividades religiosas	1	2	3	4	5
Asociaciones o iniciativas de carácter social o solidario	1	2	3	4	5
Asociaciones culturales, artísticas, peñas de fiestas	1	2	3	4	5
Asociaciones políticas, sindicales o de movimientos sociales	1	2	3	4	5
Actividades de apoyo o refuerzo educativo organizadas por alguna entidad	1	2	3	4	5

41. Además de su lengua materna ¿en qué otras lenguas puede usted comunicarse en su vida cotidiana? ¿cuáles usa principalmente en casa, en el trabajo y con los amigos?

	LENGUAS	CASA	TRABAJO	AMIGOS
• Lengua materna.....	0.....	0.....	0.....	0.....
• Castellano.....	1.....	1.....	1.....	1.....
• Otras lenguas oficiales del estado español.....	2.....	2.....	2.....	2.....
• Inglés.....	3.....	3.....	3.....	3.....
• Francés.....	4.....	4.....	4.....	4.....
• Alemán.....	5.....	5.....	5.....	5.....
• Otras lenguas.....	6.....	6.....	6.....	6.....

I. PERCEPCIONES

42. ¿Cómo valora España como un país para vivir usted y su familia? Valore, por favor, entre 0 y 10, donde 0 indicaría que España no es nada adecuado para ustedes y 10 que es totalmente adecuado.

Valoración

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- a. **(SÓLO SI HA VALORADO ENTRE 8 Y 10)** ¿Qué encuentra usted en España actualmente que le hace pensar que es un país bueno para vivir usted y su familia?
- b. **(TODOS)** ¿Qué sucede en España o qué le falta, qué hace que no sea más adecuado para vivir usted y su familia?
- c. **(PREGUNTAR SEGÚN QUE LA RESPUESTA DE P.42.A O P.42.B SE REFIERA A ALGUNO DE LOS ELEMENTOS DE LA LISTA. PUEDE SER MÚLTIPLE)** Ha citado usted un motivo relacionado con... dígame, por favor, cómo valora esta(s) cuestión(es) entre 0 y 10 y ¿por qué?



	Valoración	¿Por qué?
La entrada al país	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Las posibilidades de traer a la familia	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Las posibilidades de encontrar empleo	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
El último empleo en el que se ha ocupado	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La educación	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La política de inmigración	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La sanidad	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Los servicios públicos en general	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La economía española	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Su situación económica familiar	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
El futuro de España	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La democracia	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La posibilidad de la práctica religiosa	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

43. Dígame qué número de esta escala que le voy a enseñar refleja mejor lo que vd. Siente con respecto a cada uno de los siguientes aspectos **(Mostrar TARJETA 4)**

- a. A su vida en general
- b. A su familia en general
- c. Al dinero del que dispone
- d. A su vivienda
- e. A su educación
- f. A su trabajo actual
- g. A su capacidad de compra. Lo que vd. Puede comprar
- h. A su barrio



44. A continuación le voy a leer un listado de valores que los menores suelen aprender en la familia. Elija los tres que considera más importantes, por orden de importancia. **(LEER)**

	1º	2º	3º
Independencia	1	1	1
Trabajo	2	2	2
Responsabilidad	3	3	3
Imaginación	4	4	4
Tolerancia y respeto	5	5	5
Ganar dinero	6	6	6
Ahorro	7	7	7
Determinación y perseverancia	8	8	8
Religiosidad	9	9	9
Generosidad	10	10	10
Obediencia	11	11	11

J. EL PROYECTO MIGRATORIO

45. ¿Cuál(es) de estas situaciones se corresponden con la de su familia? **(LEER)**

- Viven todos en España 1
- Han vivido todos en España, pero ya no 2
- Hay una parte que vive en el país de origen 3

46. ¿Envía vd. Dinero a alguna persona en su país de origen?

- No envía dinero 1
- Sí envía dinero 2
- a. ¿con qué regularidad?
- Cada mes o con mayor frecuencia 1
- Cada 2 o 3 meses 2
- 2 o 3 veces al año 3
- 1 vez al año 4
- Menor frecuencia 5
- b. ¿a qué destinan esos ingresos los que los reciben?

54. ¿Mantiene usted una vivienda en su país de origen? ¿Es propiedad suya, alquilada o cedida?

No mantiene vivienda	11
Sí, propiedad, totalmente pagada	21
Sí, propiedad, en proceso de pago	22
Sí, Alquilada	23
Sí, cedida.....	24

55. Entre los siguientes pares de situaciones, dígame, por favor, ¿dónde cree que está usted?

Totalmente aceptado en España	Nada aceptado en España
10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

Totalmente integrado en España	Nada integrado en España
10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

56. ¿Cree usted que dentro de..... seguirá en España? **(LEER LAS OPCIONES AL LLEGAR A LOS PUNTOS SUSPENSIVOS)**

	Sí	No	NS/NC
1 año	1	1	9
5 años.....	1	2	9
10 años.....	1	2	9
Terminar su vida laboral.....	1	2	9

57. ¿Cree usted que su hijo/a, padre/madre, dentro de..... seguirá en España? **(LEER LAS OPCIONES AL LLEGAR A LOS PUNTOS SUSPENSIVOS)**

(ESTA PREGUNTA SE REFIERE A LA PERSONA DE LA OTRA GENERACIÓN)

	Sí	No	NS/NC
1 año	1	2	9
5 años.....	1	2	9
10 años.....	1	2	9
Terminar su vida laboral.....	1	2	9

59. ¿Tiene planes para hacer venir a alguna otra persona de su familia que no resida en España?

No	1
Sí	2

a. ¿Qué relación familiar le une con esa(s) persona(s)?
¿En plazo de tiempo cree que podría lograrlo?

	Relac	Inmed	1 año	2-5 años	más
Pareja o cónyuge	1	1	2	3	4
Ascendiente (padre o madre)	2	1	2	3	4
Descendiente (hijo/a)	3	1	2	3	4
Hermano/a	4	1	2	3	4
Otra relación	8	1	2	3	4

60. ¿Usted o algún miembro de su familia tiene planes para irse de España?

No	1
Sí	2

a. ¿Quién o quiénes?

IDENTIFICAR EN LA LISTA DE MIEMBROS DE LA FAMILIA, AL PRINCIPIO DEL CUESTIONARIO:

Nº de miembro /___/___/

b. **(SI ES EL MISMO ENTREVISTADO)** ¿Por qué motivo se iría usted mismo?

c. **(SI ES EL MISMO ENTREVISTADO)** ¿Qué le haría cambiar de postura?

d. **(SI HAY OTRAS PERSONAS QUE SE IRÍAN)** ¿Por qué se irían otras personas?

61. **(TODOS)** ¿Tiene usted la nacionalidad Española?

No	1
Sí	2

a. **(SOLO SI TIENE(N) LA NACIONALIDAD ESPAÑOLA)** ¿Cómo obtuvo la nacionalidad?

Por transmisión familiar o nacimiento	1
Por tiempo de residencia	2
Por matrimonio	3

b. **(SOLO SI NO TIENE(N) LA NACIONALIDAD ESPAÑOLA)** ¿Cree que se nacionalizará en los próximos 5 años?

Sí	1
No	2

- c. Por lo que usted ve en este momento, ¿cree que sus hijos van a ... **(LEER)**
 d. ¿y usted que preferiría?

Seguir sintiéndose en el futuro exclusivamente ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos?
 Sentirse más ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos que españoles
 Sentirse más españoles que ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos
 Sentirse exclusivamente españoles.....

	Cree	Prefiere
Seguir sintiéndose en el futuro exclusivamente ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos?	1	1
Sentirse más ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos que españoles	2	2
Sentirse más españoles que ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos	3	3
Sentirse exclusivamente españoles.....	4	4

K. POLÍTICA

62. ¿Hasta que punto le interesa a usted la política en España? Señale cuanto le interesa la política general del país, la regional de las comunidades autónomas y la local de los ayuntamientos.

	Política	General	Regional	Local
Mucho	1	1	1	1
Bastante	2	2	2	2
Ni poco ni mucho	3	3	3	3
Poco	4	4	4	4
Nada	5	5	5	5

a. ¿Por qué?

General:

Regional:

Local:

63. ¿Hasta qué punto cree usted que puede influir en las cosas que le afectan a usted, y otras personas como usted, participando en la política en España?

Mucho	1
Bastante.....	2
Ni poco ni mucho	3
Poco.....	4
Nada	5

64. ¿Pertenece Usted a alguna asociación de inmigrantes?

Sí.....	1
No	2

SOLO SI PERTENECE A ALGUNA ASOCIACIÓN

a. En esta asociación ¿cuál es su participación? **(LEER**

OPCIONES DE RESPUESTA)

Sólo se inscribió.....	1
Asiste a reuniones	2
Actividad esporádica.....	3
Actividad regular	4

(Todos)

65. ¿Sabe si puede votar en las elecciones municipales, autonómicas y/o generales?

	Municipal	Autonómica	General
No puede	1	1	1
No sabe si puede.....	2	2	2
Sí puede.....	3	3	3

(SOLO SI HA DICHO QUE SÍ EN ALGÚN CASO)

a. ¿Votó en las últimas elecciones **(MUNICIPALES, AUTONÓMICAS Y/O GENERALES, SEGÚN PROCEDA, VER P.65)**? ¿y votó en las últimas elecciones generales o presidenciales de su país?

	Muni.	Auton.	Geral.	Su país
No podía en ese momento	1	1	1	1
No, no sabía si podía	2	2	2	2
Podía pero no votó	3	3	3	3
Sí votó	4	4	4	4

(Todos)

66. Supongamos que mañana hubiese elecciones y que usted pudiese votar ¿Votaría en las elecciones **(MUNICIPALES, AUTONÓMICAS, GENERALES Y GENERALES O PRESIDENCIALES DE SU PAÍS)**?

	Muni.	Auton.	Geral.	Su país
Seguro que sí	1	1	1	1
Casi seguro que sí	2	2	2	2
Probablemente sí	3	3	3	3
Es posible que sí y es posible que no	4	4	4	4
Probablemente no	5	5	5	5
Casi seguro que no	6	6	6	6
Seguro que no	7	7	7	7

OBSERVACIONES DEL ENTREVISTADOR

INDICADOR 14. Infravivienda (Chabola, Barracón, Prefabricado o similar)..... 1
INDICADOR 15. Deficiencias graves de construcción o ruina..... 2
INDICADOR 16. Insalubridad (humedades, suciedad, olores) 3
INDICADOR 19. Entorno muy degradado..... 4

DATOS DEL ENTREVISTADO Y DEL ENTREVISTADOR

ENTREVISTADOR: TU PARTE EN ESTA ENCUESTA NO PUEDE SER UN TRABAJO DE CALIDAD SI NO ES SUPERVISABLE. PARA ELLO, DEBEREMOS REGISTRAR ALGUNOS DATOS DEL ENTREVISTADO, EXPLICÁNDOLE ESTE REQUERIMIENTO MÁS O MENOS COMO SIGUE:

Le agradecemos mucho su colaboración. Solamente le voy a pedir una cosa más. ¿Me puede dar, por favor, un teléfono de contacto? Es imprescindible, para que este trabajo sea útil, que se pueda verificar su autenticidad y su correcta realización. Ese es el único motivo de que solicitemos estos datos, que no serán utilizados para otros fines, ni siquiera de promoción comercial, bajo responsabilidad de la empresa que realiza el estudio.

ENTREVISTADOR: SI ES NECESARIO, RECORDAR LOS DATOS DE LA EMPRESA Y LA PERSONA Y TELÉFONO DE CONTACTO

Entrevistado

Nombre: _____

Teléfono contacto: _____

ENTREVISTADOR

Declaro que este cuestionario se ha realizado de acuerdo con las normas del código de conducta ESOMAR y las indicaciones del briefing.

Entrevistador

Nombre: _____

Código de entrevistador |_|_|_|_|_|

FECHA DE LA ENTREVISTA:

DÍA |_|_| MES |_|_|

HORA |_|_|

DURACION ENTREVISTA |_|_|MINUTOS

TIPO DE CUESTIONARIO: B**(1 ENTREVISTA POR HOGAR, CUALQUIERA DE LAS GENERACIONES)**

Buenos días/tardes. Desde Cáritas Española y **Empresa** estamos realizando un estudio acerca de cuestiones relacionadas con la inmigración familiar. Por este motivo solicitamos su participación. Le garantizamos el absoluto anonimato y secreto de sus respuestas en base al cumplimiento de las leyes de secreto estadístico y de protección de datos personales. Una vez verificada la recogida de la información, esta será grabada de forma anónima. Gracias por su participación.

Ante cualquier pregunta sobre el objeto del estudio o sobre el cliente, el entrevistador declarará que el cliente es Empresa, una empresa de estudios, y ofrecerá los siguientes teléfonos y persona de contacto:

Teléfono: ----- móvil: -----

Persona de contacto: -----

0. ¿Hay en esta vivienda alguna persona adulta con la que conviva algún hijo o hija mayor de 12 años y menor de 25?

No	(FIN: SUSTITUIR)
Si	(CONTINUAR LA ENTREVISTA EN EL MISMO MOMENTO O POSTERIORMENTE CON EL PADRE O MADRE O CON EL HIJO O HIJA)

1. ¿Cuántas personas residen habitualmente en esta vivienda? **(SE INCLUIRÁ AL SERVICIO DOMÉSTICO, EN SU CASO; EN CASO DE DUDA, TOMAR COMO REFERENCIA A LOS RESIDENTES DESDE EL 15 DE OCTUBRE DE 2009)**

Nº residentes | | |

A. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LOS INTEGRANTES DEL HOGAR

2. Dígame, por favor, por el siguiente orden de proximidad familiar (cónyuge, hijos, nietos, padres, hermanos, primos, suegros, cuñados, etc.) qué relación familiar tiene usted cada uno de los demás miembros del hogar: **(TOMAR COMO PERSONA DE REFERENCIA AL (A LA) ENTREVISTADO(A)).**

	P.Ref	2ºm	3ºm	4ºm	5ºm	6ºm	7ºm	8ºm	9ºm	10ºm
Persona referencia (ENTREVISTADO)	1									
Cónyuge-pareja		2								
Hijo/a		3	3	3	3	3	3	3	3	3
Hijastro/a		4	4	4	4	4	4	4	4	4
Yerno-nuera		5	5	5	5	5	5	5	5	5
Nieto/a		6	6	6	6	6	6	6	6	6
Nieto político		7	7	7	7	7	7	7	7	7
Padre-madre		8	8	8	8	8	8	8	8	8
Suegro/a		9	9	9	9	9	9	9	9	9
Otro pariente		10	10	10	10	10	10	10	10	10
Servicio doméstico		11	11	11	11	11	11	11	11	11
Sin parentesco		12	12	12	12	12	12	12	12	12

3. ¿Cuál de estas personas es el cabeza de familia? **(CABEZA DE FAMILIA O PERSONA PRINCIPAL QUE APORTA MÁS INGRESOS)**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

A continuación, vamos a referirnos exclusivamente a las personas que tienen relación familiar con el entrevistado.

4. Nacionalidad y país de nacimiento. Fecha desde la que reside en España (**SI PROCEDE**) y fecha de salida del país de origen (**SI ES DISTINTA**). (**ANOTAR**)

	Nacionalidad	País de nacimiento	Año llegada a España (SI PROCEDE)	Año salida país de origen (SI ES DISTINTA).
Persona referencia				
2º miembro				
3º miembro				
4º miembro				
5º miembro				
6º miembro				
7º miembro				
8º miembro				

5. A continuación señale si...

	SI	NO	Ns/Nc
¿Algún miembro de su familia emigró antes que usted y que cualquiera de los miembros actuales del hogar?	1	2	9
¿Alguno de ellos emigró a España antes que usted?	1	2	9
¿Y alguno de ellos emigró después que usted?	1	2	9
¿Y alguno emigró a España después que usted?	1	2	9

(SÓLO SI EN LA P.5 HAN RESPONDIDO ALGÚN SI)

6. ¿Cuál o cuáles de los miembros del hogar emigró/emigraron antes que usted a España? ¿Y después?

	Emigró antes	Emigró después
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

(SÓLO SI ALGÚN MIEMBRO EMIGRÓ ANTES QUE EL/LA ENTREVISTADO/A)

7. ¿Por qué motivo emigró posteriormente usted?

Por reagrupamiento familiar 1
 No pertenecía a la familia, se integró más tarde (matrimonio) 2

(SÓLO SI ALGÚN MIEMBRO EMIGRÓ DESPUÉS QUE EL/LA ENTREVISTADO/A)

8. ¿Por qué motivo emigró/emigraron después que usted?

	Reagrupamiento familiar	No pertenecía a la familia, se integró más tarde
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

(A TODOS)

9. A continuación señale el género de cada uno de los miembros del hogar:

	Hombre	Mujer
Persona referencia	1	2
2º miembro	1	2
3º miembro	1	2
4º miembro	1	2
5º miembro	1	2
6º miembro	1	2
7º miembro	1	2
8º miembro	1	2

10. Señale el año de nacimiento de cada uno de los miembros del hogar:

	Año (ANOTAR 4 DÍGITOS)
Persona referencia	_ _ _ _
2º miembro	_ _ _ _
3º miembro	_ _ _ _
4º miembro	_ _ _ _
5º miembro	_ _ _ _
6º miembro	_ _ _ _
7º miembro	_ _ _ _
8º miembro	_ _ _ _

11. Dígame el estado civil de cada uno de los miembros del hogar (No PREGUNTAR POR LOS MIEMBROS DEL HOGAR MENORES DE 16 AÑOS)	P.Ref	2ºm	3ºm	4ºm	5ºm	6ºm	7ºm	8ºm	9ºm	10ºm
Casado/a	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Convive pareja	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Soltero/a	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Viudo/a	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Separado/a	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Divorciado/a	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6

12. En relación con la actividad ¿en cuál de estas situaciones se encontraba la semana pasada? (MOSTRAR TARJETA 1)	P.Ref	2ºm	3ºm	4ºm	5ºm	6ºm	7ºm	8ºm	9ºm	10ºm
Realizó algún trabajo como ayuda familiar	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Realizó algún trabajo por cuenta propia	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Realizó algún trabajo por cuenta ajena	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Tenía empleo y no trabajó	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
No tenía empleo y buscó trabajo	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Estaba disponible para trabajar, aunque no buscó empleo	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
No estaba disponible para trabajar	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Otra situación	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8

B. EL HOGAR Y LOS INDICADORES DE EXCLUSIÓN

13. ¿Todas las personas que está en paro han recibido formación ocupacional en el último año?

- Si 1
 No 2

14. ¿Alguna de las personas entre 3 y 15 años no está escolarizada?

- Si, alguna no está escolarizada 1
 No, todas están escolarizadas 2

15. ¿Ninguna de las personas que tienen entre 16 y 64 años tiene estudios?

- Si, ninguna tiene estudios primarios o superiores 1
 No, alguna de ellas tiene estudios Primarios o más 2

(SÓLO SI HAY ALGUNA PERSONA DE 65 O MÁS AÑOS, SI NO PASAR A P.17.)

16. ¿Alguna de las personas con 65 o más años no sabe leer ni escribir?

- Si, alguna no sabe leer ni escribir 1
 No, todas saben leer o escribir 2

(Todos)

17. ¿Algún miembro del hogar no tiene ningún tipo de cobertura sanitaria? (ni seguridad social, ni seguro privado, ni asistencia universalizada...)

- Todos tienen cobertura 1
 Uno o más miembros carecen de cobertura 2

18. ¿En su hogar actual han pasado hambre en los últimos 10 años?

- Si, alguna vez, pero no ahora 1
 Sí, con frecuencia, pero no ahora 2
 Sí, ahora 3
 No, nunca 4

19. ¿Alguno o todos los adultos del hogar padecen alguna minusvalía o enfermedad crónica que les genere limitaciones para realizar las actividades de la vida diaria?

- Si, todos 1
 Si, algunos 2
 Ninguno 3

(SI HAY ALGUNA MINUSVALÍA O ENFERMEDAD CRÓNICA)

a. ¿Alguna de estas personas tiene discapacidad física?

- No 1
 Sí 2

(SI HAY PERSONAS CON DISCAPACIDAD FÍSICA)

i. ¿Hay barreras arquitectónicas, como escaleras, escalones, pasos estrechos...?

- Sí 1
 No 2

20. ¿Algún miembro del hogar necesita ayuda o cuidado de otras personas para realizar las actividades de la vida diaria?

No.....1
 Sí.....2

(SI ALGÚN MIEMBRO NECESITA AYUDA O CUIDADO)

a. ¿Todas las personas que necesitan esa ayuda la reciben?

No, hay una o más que no reciben ayuda..... 1
 Todas reciben ayuda..... 2

21. ¿Hay algún miembro del hogar que durante el último año haya tenido mala salud y no haya usado ningún servicio sanitario?

Sí.....1
 No.....2

22. ¿Algún miembro del hogar ha tenido que enfrentarse en el último año, por dificultades económicas a alguno de estos dos problemas?

- Dejar de comprar medicinas o seguir un tratamiento médico
 Si..... 1
 No2
- Seguir una dieta alimenticia inadecuada
 Si..... 1
 No2

23. **ESTA PREGUNTA SE REFIERE SÓLO A LA PERSONA PRINCIPAL (LA QUE APORTA MÁS INGRESOS).**

-SI NO TIENE EMPLEO Y ESTABA DISPONIBLE PARA TRABAJAR: respuestas 5 y 6 en pregunta 12.

a. ¿Cuánto tiempo lleva buscando empleo?

|_|_|_| meses

-SI ESTÁ OCUPADO: respuestas 1, 2, 3, 4 en pregunta 12.

b. ¿Ha realizado en los últimos 12 meses algún trabajo sin cobertura de la seguridad social?

Sí..... 1
 No.....2

c. ¿Ha realizado en los últimos 12 meses algún trabajo como vendedor a domicilio, vendedor ambulante, temporero, recogedor de cartón, repartidor de propaganda...?

Sí..... 1
 No.....2

(SÓLO HOGARES SIN OCUPADOS)

24. ¿Usted o alguien ha percibido algún tipo de pensión o prestación económica durante el último año?

Sí..... 1
 No.....2

(Todos)

25. ¿Algún miembro del hogar, en los últimos 10 años...

- ...ha sufrido malos tratos físicos o psicológicos, dentro del hogar?

-Sí 1
 -No2

- ...ha tenido problemas con alcohol o drogas o con el juego?

-Sí 1
 -No2

- ...ha tenido antecedentes penales?

-Sí 1
 -No2

- ...ha sido o está a punto de ser madre adolescente sin pareja?

-Sí 1
 -No2

26. ¿Algún miembro de este hogar está siendo atendido o se encuentra internada en este momento en alguna de estas instituciones: hospitales psiquiátricos, pisos psiquiátricos, centros de drogodependencias, centros de menores, penitenciarios, para transeúntes o mujeres?

-Sí 1
 -No2

C. LAS DOS GENERACIONES. HISTORIAL EDUCATIVO

(TODOS. EL ENTREVISTADO RESPONDERÁ POR SI MISMO Y POR LA PERSONA DE LA OTRA GENERACIÓN)

27.a. **SOBRE 1ª GENERACIÓN:**

I. ¿Estudiaba a los 10 años de edad?

Sí..... 1
 No2

a. En caso positivo ¿sigue estudiando actualmente?

Sí 1
 No2

b. ¿Qué edad tenía al interrumpir o al finalizar esos estudios?

|_|_| años

II. ¿Qué nivel máximo de estudios ha terminado?

- Educación infantil..... 1
- No estudiaba 2
- Secundaria 1º ciclo 3
- Secundaria 2º ciclo 4
- Formación Profesional 5
- Universitarios medios 6
- Universitarios superiores 7
- Doctorado-postgrado 8
- Cursos no reglados..... 9

27.b. SOBRE 2ª GENERACIÓN:

I. ¿A qué edad comenzó sus estudios?

|_|_| años

II. ¿A qué edad comenzó sus estudios en Espala? **(SI ES LA MISMA, NO REPETIR DATO, REGISTRAR CÓDIGO 1, SI NO HA ESTUDIADO NADA EN ESPAÑA, REGIISTRAR CÓDIGO 2: EMPEZÓ EN ESPAÑA =1; NO HA ESTUDIADO EN ESPAÑA 2)**

|_|_| años

III. ¿Estudiaba a los 10 años de edad? **(CODIFICAR SIN PREGUNTAR)**

Si1
No2

a. En caso positivo ¿sigue estudiando actualmente?

Si1
No2

b. ¿qué edad tenía al interrumpir o al finalizar esos estudios?

|_|_| años

IV. ¿Qué nivel máximo de estudios ha terminado?

- Educación infantil..... 1
- No estudiaba 2
- Secundaria 1º ciclo 3
- Secundaria 2º ciclo 4
- Formación Profesional 5
- Universitarios medios 6
- Universitarios superiores 7
- Doctorado-postgrado 8
- Cursos no reglados..... 9

(ESTA PREGUNTA SE REFIERE SÓLO A LA 2ª GENERACIÓN EN CASO DE SEGUIR ESTUDIANDO. SE DEBE FORMULAR LA PREGUNTA TANTO AL DE 2ª GENERACIÓN, SOBRE SI MISMO COMO AL DE 1ª GENERACIÓN SOBRE EL DE 2ª GENERACIÓN)

28. ¿Cómo calificaría el rendimiento escolar de... **(USTED, SI ESTAMOS ENTREVISTANDO A LA 2ª GENERACIÓN; SU HIJO/A, SI ESTAMOS ENTREVISTANDO A LA 1ª GENERACIÓN)**, en...

	Matemáticas	Lengua	En general, en el conjunto de asignaturas
Sobresaliente	1	1	1
Notable	2	2	2
Aprobado	3	3	3
Suspense	4	4	4

(EL ENTREVISTADO RESPONDERÁ POR SÍ MISMO Y POR LA PERSONA DE LA OTRA GENERACIÓN)

29. ¿Ha seguido durante las cuatro últimas semanas algún tipo de estudio?

	1ªGen.	2ªGen.
Sí	1	1
No	2	2

a. ¿Qué estudios realiza actualmente?

	1ªGen.	2ªGen.
Educación infantil.....	1	1
Educación primaria	2	2
ESO 1º ciclo	3	3
ESO 2º ciclo	4	4
FP I	5	5
Bachillerato, FP II o FP 3....	6	6
Universitarios medios.....	7	7
Universitarios superiores	8	8
Postgrado.....	9	9
Oposiciones	10	10
Estudios no reglados (de formación para el empleo, de capacitación profesional, de informática, de idiomas...) detallar	11	11

30. ¿Ha realizado en España algún otro curso de formación para el empleo u orientado a la capacitación profesional o con cualquier otro propósito?

	1ªGen.	2ªGen.
No	1	1
Sí.....	2	2

a. **(EN CASO POSITIVO)** ¿de qué era(n) ese(es) curso(s)? **(SI HAY MÁS DE DOS, REGISTRAR PRIMERO Y ÚLTIMO; OJO: NO CONFUNDIR EL ÚLTIMO CON EL QUE PUEDA ESTAR REALIZANDO ACTUALMENTE)**

I. 1ªGen.	Curso 1º:
	Curso último:
II. 2ªGen.	Curso 1º:
	Curso último:

b. Para el último curso de este tipo que ha hecho o que está haciendo ¿cuál fue/era su duración aproximada? **(LEER)**

	1ªGen.	2ªGen.
≤ 1 semana	1	1
≤ 1 mes	2	2
≤ 3 meses	3	3
≤ 6 meses	4	4
≤ 9 meses	5	5
≤ 1 año	6	6
> 1 año	7	7

(PREGUNTAR SÓLO AL ENTREVISTADO DE SEGUNDA GENERACIÓN)

31. ¿Dígame, por favor, si en los últimos 5 años se ha visto obligado/a a elegir entre estudiar o trabajar?

Sí 1
No 2

(EN CASO AFIRMATIVO)

	Estudiar	Trabajar
a. ¿A usted le hubiera gustado estudiar o trabajar?	1	2
b. ¿Y a sus padres que les hubiera gustado más que hiciera?	1	2
c. Finalmente ¿qué fue lo que hizo?	1	2

(PREGUNTAR SÓLO AL ENTREVISTADO DE PRIMERA GENERACIÓN)

32. ¿Dígame, por favor, si en los últimos 5 años alguno de sus hijos se ha visto obligado/a a elegir entre estudiar o trabajar?

Sí 1
No 2

(EN CASO AFIRMATIVO)

	Estudiar	Trabajar
a. ¿A usted que le hubiera gustado que estudiase(n) o que trabajase(n)?	1	2
b. ¿Y a sus hijos que les hubiera gustado más hacer?	1	2
c. Finalmente ¿qué fue lo que hicieron?	1	2

D. LAS DOS GENERACIONES. HISTORIAL LABORAL

33. Vamos a hablar ahora de los historiales laborales ¿cuál de estas situaciones se ajusta a cada caso? **(RESPUESTA MÚLTIPLE; LEER)**

- No ha trabajado nunca y nunca ha buscado

	1ªGen.	2ªGen.
En país de origen.....	1	1
En España	2	2

- No ha trabajado nunca, pero ha buscado

	1ªGen.	2ªGen.
En país de origen.....	1	1
En España	2	2

- Ha trabajado

	1ªGen.	2ªGen.
En país de origen.....	1	1
En España	2	2

SOLO SI HA TRABAJADO O TRABAJA

a. ¿Ha tenido un solo empleo o más de uno?

	1ªGen.	2ªGen.
Sólo uno.....	1	1
Más de uno	2	2

b. ¿El primer empleo lo comenzó en su país de origen o en España?

	1ªGen.	2ªGen.
En país de origen.....	1	1
En España	2	2

c. ¿En que año empezó a trabajar por primera vez?

1ª Generación	_____
2ª Generación	_____

d. ¿Cuál era su situación laboral inicial en este primer empleo? **(MOSTRAR TARJETA 2)**

	1ªGen.	2ªGen.
Ayuda familiar	1	1
Autónomo-empresario sin asalariados	2	2
Empresario con asalariados	3	3
Cooperativista.....	4	4
Asalariado doméstico	5	5
Asalariado privado con contrato temporal.....	6	6
Asalariado privado con contrato indefinido	7	7
Asalariado público con contrato temporal.....	8	8
Asalariado público con contrato indefinido	9	9
Funcionario.....	10	10
Otro (especificar)	11	11

e. ¿Cuál era la ocupación u oficio que desempeñaba?

1ª Generación	_____
2ª Generación	_____

f. ¿Cuál era la actividad principal del establecimiento donde trabajaba?

1ª Generación	_____
2ª Generación	_____

g. ¿Continúa en su primer empleo en España?

	1ªGen.	2ªGen.
Sí	1	1
No	2	2

h. ¿En que año finalizó su primer empleo en España?

1ª Generación	_____
2ª Generación	_____

II. **(SOLO A LOS QUE HAN TENIDO MÁS DE 1 EMPLEO, SEGÚN P.33.A.)** ¿En que año empezó a trabajar en su último empleo en España?

1ª Generación	_____
2ª Generación	_____

h. ¿Cuál es/era su situación laboral inicial en ese último empleo? **(MOSTRAR TARJETA 2)**

	1ªGen.	2ªGen.
Ayuda familiar	1	1
Autónomo-empresario sin asalariados	2	2
Empresario con asalariados ...	3	3
Cooperativista	4	4
Asalariado doméstico	5	5
Asalariado privado con contrato temporal	6	6
Asalariado privado con contrato indefinido	7	7
Asalariado público con contrato temporal	8	8
Asalariado público con contrato indefinido	9	9
Funcionario	10	10
Otro (especificar)	11	11

i. ¿Cuál era la ocupación u oficio que desempeñaba?

1ª Generación	_____
2ª Generación	_____

j. ¿Cuál era la actividad principal del establecimiento donde trabajaba?

1ª Generación	_____
2ª Generación	_____

(A TODOS LOS QUE HAN ESTADO OCUPADOS ALGUNA VEZ, VER P.33)

k. ¿En cuál de estas categorías está/estaba en su último empleo? **(MOSTRAR TARJETA 3)**

	1ªGen.	2ªGen.
Director-Gerente-Empresario..	1	1
Integrante del equipo directivo	2	2
Funciones técnicas no directivas	3	3
Mando intermedio-Supervisor (Capataz, Encargado, Supervisor).....	4	4
Empleado.....	5	5

l. ¿Tiene o tenía algún subordinado a su cargo? ¿Cuántos?

	1ªGen.	2ªGen.
No	1	1
Sí	2	2
¿Cuántos?	--	--

m. ¿Cuántas horas trabaja/trabajaba a la semana por término medio en el último empleo?

	1ªGen.	2ªGen.
Horas/semana (aprox.).....	--	--

(SÓLO SI HAN TENIDO EMPLEO – VER P.33- Y NO TRABAJAN ACTUALMENTE – VER P.12-)

n. ¿En qué año dejó su último trabajo?

1ª Generación	_ _ _ _
2ª Generación	_ _ _ _

E. LAS DOS GENERACIONES. HISTORIAL CONVIVENCIAL

34. Partimos de que, por lo general, las personas desarrollan sus primeros años de vida en un hogar, dependiendo de la familia de origen. Partiendo de esta situación, ¿cuál fue el primer cambio que se produjo en su vida y en qué año? **(LEER)**

	1ªGen.	2ªGen.
Independencia domiciliaria, sin pareja	1	1
Convivencia con pareja y padres o suegros	2	2
Independencia domiciliaria, con pareja	3	3
Sigue con su familia de origen .	8	8
Año (1, 2 o 3)	---	---

35. ¿Ha tenido algún hijo, incluyendo a los que ahora no viven con usted? **(PARA LA PRIMERA GENERACIÓN PASAR A P.35.a, YA SABEMOS QUE SI TIENE HIJOS/AS)**

	1ªGen.	2ªGen.
No tiene (PASAR A P.36)	1	1
Sí	2	2

a. ¿Cuántos y donde?

Nº de hijos en país de origen....	--	--
Nº de hijos en España	--	--

b. ¿Cuál es el año de nacimiento del primer y último hijo?

Año de nacimiento del primer hijo	---	---
Año de nacimiento del último hijo	---	---

(SÓLO SI NO TIENE PAREJA CONVIVIENTE)

36. ¿Tiene una relación con otra persona, con la perspectiva de formar pareja en el futuro?

	1ªG	2ªG	NS/NC
No	1	1	9
Sí	2	2	9

37. ¿De que nacionalidad es su pareja?

	1ªGen.	2ªGen.
De su misma nacionalidad	1	1
De nacionalidad española	2	2
De otra nacionalidad	3	3

F. VIVIENDA

38. ¿Cuál es el régimen de tenencia de su vivienda actual? ¿y de su primera vivienda en España? **(SOLO SI FUE DISTINTA DE LA ACTUAL)**

	Actual	1ª viv.
Propiedad totalmente pagada.....	1	1
Propiedad con pagos pendiente.....	2	2
Alquiler.....	3	3
Subarriendo.....	4	4
Cesión.....	5	5
Ocupada sin contrato ni cesión.....	6	6
Titularidad de la persona de 1ª generación.....	1	1

39. ¿Cuál es la superficie útil de su vivienda actual?

|_|_|_| m²

40. ¿A cuanto ascienden, aproximadamente, los pagos mensuales que tiene usted que hacer por su vivienda actual?

- Pagos por la propiedad (Letras, préstamos, hipotecas...)

|_|_|_|_| €

- Pagos por alquiler

|_|_|_|_| €

- Pagos por gastos o cuotas de comunidad

|_|_|_|_| €

41. ¿Desde cuando habita su familia en esta vivienda?

Año |_|_|_|_|

42. Teniendo en cuenta qué personas habitan el barrio donde usted vive y también los barrios donde ha vivido anteriormente (en su caso), diría que...

	Actual	1ª viv.
La mayoría de las familias son de inmigrantes de su país.....	1	1
La mayoría de las familias son de inmigrantes de varios países.....	2	2
Hay muchos inmigrantes, aunque no la mayoría, y son principalmente de su país....	3	3
Hay muchos inmigrantes, aunque no la mayoría, y son de varios países.....	4	4
Hay pocos o muy pocos inmigrantes.....	5	5

43. ¿En alguno de los centros de educación primaria se da alguna de estas situaciones? ¿y en alguno de los de educación secundaria? **(LEER)**

	Primaria	Secundaria
La mayoría de los alumnos son de inmigrantes de su país.....	1	1
La mayoría de los alumnos son inmigrantes de varios países.....	2	2
Hay muchos inmigrantes, aunque no la mayoría, y son principalmente de su país....	3	3
Hay muchos inmigrantes, aunque no la mayoría, y son de varios países.....	4	4
Hay pocos o muy pocos inmigrantes.....	5	5

G. LOS SERVICIOS SOCIALES

44. ¿Usted personalmente ha acudido alguna vez a algún centro de servicios sociales, público o privado, o a alguna asociación o institución en busca de ayuda?

Sí..... 1..... ir a p.44.b

No..... 2..... ir a p. 44.a

a. ¿Por qué?

No lo ha necesitado..... 1

No conoce ninguno..... 2

No sabe dónde ni cómo hacerlo..... 3

Otra respuesta..... 8

Detallar.....

b. ¿Qué servicio, asociación o institución? **(MÚLTIPLE)**

— Un centro de Servicios Sociales Público de una Comunidad Autónoma..... 11

— Un centro de Servicios Sociales Público de un Ayuntamiento..... 12

— Un centro de Servicios Sociales Privado

-Cáritas..... 21

-Cruz Roja..... 22

-Otra asociación para inmigrantes..... 23

— Asociaciones de inmigrantes (especificar)

..... 31

..... 32

..... 33

— Otras organizaciones (especificar)

-Asociaciones de mujeres..... 41

-Asociaciones de apoyo a transeúntes, albergues..... 42

-Asociaciones de apoyo a personas discapacitadas..... 43

-Asociaciones de apoyo a enfermos de SIDA..... 44

-Empresas de inserción..... 45

-Otras (especificar nombre)..... 46

c. ¿Qué ayudas ha recibido? ¿sigue necesitando la ayuda? **(MÚLTIPLE)**

	Reci-bido	Nece-sita
Información.....	1	1
Orientación y consejo sobre sus problemas.....	2	2
Renta mínima.....	3	3
Apoyo personal continuado.....	4	4
Apoyo psicológico.....	5	5
Apoyo jurídico.....	6	6
Intervención con menores, apoyo escolarización.....	7	7
Educación / intervención familiar (resolución de conflictos).....	8	8
Tramitación de otras ayudas sociales: comedor, guardería, ayuda a domicilio, teleasistencia, centro de día, plaza en residencia, vivienda, etc.....	9	9
Orientación a recursos formativos o laborales externos (INEM).....	10	10
Cursos formativos.....	11	11
Empleo directo.....	12	12
Proyectos de apoyo a la búsqueda de empleo.....	13	13
Acceso a empresas de inserción.....	14	14
Actividades de grupo, apoyo grupal.....	15	15
Otras ayudas.....	16	16

H. LAS RELACIONES

45. ¿Con qué frecuencia se relaciona usted con familiares, vecinos, amigos u otras personas de su nacionalidad, españoles o de otras nacionalidades...? **(LEER CADA TIPO DE RELACIÓN) EN CASO POSITIVO** ¿con qué frecuencia?

	De su nacionalidad	Españoles	De otras nacionalidades
Familiares no convivientes	1 -A diario o casi a diario.....1	2 -A diario o casi a diario.....1	3 -A diario o casi a diario.....1
	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2
	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3
Amigos	1 -A diario o casi a diario.....1	2 -A diario o casi a diario.....1	3 -A diario o casi a diario.....1
	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2
	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3
Vecinos	1 -A diario o casi a diario.....1	2 -A diario o casi a diario.....1	3 -A diario o casi a diario.....1
	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2
	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3
Compañeros/as de trabajo	1 -A diario o casi a diario.....1	2 -A diario o casi a diario.....1	3 -A diario o casi a diario.....1
	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2
	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3
Compañeros/as de estudios	1 -A diario o casi a diario.....1	2 -A diario o casi a diario.....1	3 -A diario o casi a diario.....1
	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2
	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3
Otras personas	1 -A diario o casi a diario.....1	2 -A diario o casi a diario.....1	3 -A diario o casi a diario.....1
	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2	-Una vez por semana2
	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3	-Menos de 1 por semana3

46. **(SÓLO SI TIENE ALGUNA RELACIÓN)** ¿Cómo son sus relaciones con...? **(INDICAR EL CASO MEJOR)**

	Buenas o muy buenas	Más bien buenas	Más bien malas	Malas o muy malas
Miembros del hogar	1	2	3	4
Otros familiares	1	2	3	4
Amigos	1	2	3	4
Vecinos	1	2	3	4
Compañeros/as de trabajo	1	2	3	4
Compañeros/as de estudios	1	2	3	4
Otras personas	1	2	3	4

(Todos)

47. ¿Cuántos miembros del hogar participan en las siguientes actividades o entidades? Las personas con las que participan en cada actividad ¿son todas o principalmente de su nacionalidad o de varios países?

	Participan todos	Participan algunos	No participa ninguno	Todos de su nacionalidad	De varios países
Asociaciones, clubs o actividades de ocio y tiempo libre	1	2	3	4	5
Actividades religiosas	1	2	3	4	5
Asociaciones o iniciativas de carácter social o solidario	1	2	3	4	5
Asociaciones culturales, artísticas, peñas de fiestas	1	2	3	4	5
Asociaciones políticas, sindicales o de movimientos sociales	1	2	3	4	5
Actividades de apoyo o refuerzo educativo organizadas por alguna entidad	1	2	3	4	5

48. Además de su lengua materna ¿en qué otras lenguas puede usted comunicarse en su vida cotidiana? ¿cuáles usa principalmente en casa, en el trabajo y con los amigos?

	LENGUAS	CASA	TRABAJO	AMIGOS
• Lengua materna.....	0	0	0	0
• Castellano.....	1	1	1	1
• Otras lenguas oficiales del estado español.....	2	2	2	2
• Inglés.....	3	3	3	3
• Francés.....	4	4	4	4
• Alemán.....	5	5	5	5
• Otras lenguas.....	6	6	6	6

I. PERCEPCIONES

49. ¿Cómo valora España como un país para vivir usted y su familia? Valore, por favor, entre 0 y 10, donde 0 indicaría que España no es nada adecuado para ustedes y 10 que es totalmente adecuado.

Valoración

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- a. **(SÓLO SI HA VALORADO ENTRE 8 Y 10)** ¿Qué encuentra usted en España actualmente que le hace pensar que es un país bueno para vivir usted y su familia?
- b. **(Todos)** ¿Qué sucede en España o qué le falta, qué hace que no sea más adecuado para vivir usted y su familia? _____
- c. **(PREGUNTAR SEGÚN QUE LA RESPUESTA DE P.49.A O P.49.B SE REFIERA A ALGUNO DE LOS ELEMENTOS DE LA LISTA. PUEDE SER MÚLTIPLE)** Ha citado usted un motivo relacionado con... dígame, por favor, cómo valora esta(s) cuestión(es) entre 0 y 10 y ¿por qué?

	Valoración	¿Por qué?
La entrada al país	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Las posibilidades de traer a la familia	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Las posibilidades de encontrar empleo	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
El último empleo en el que se ha ocupado	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La educación	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La política de inmigración	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La sanidad	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Los servicios públicos en general	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La economía española	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Su situación económica familiar	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
El futuro de España	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La democracia	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
La posibilidad de la práctica religiosa	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

50. Dígame qué número de esta escala que le voy a enseñar refleja mejor lo que vd. Siente con respecto a cada uno de los siguientes aspectos **(Mostrar TARJETA 4)**

- a. A su vida en general
- b. A su familia en general
- c. Al dinero del que dispone
- d. A su vivienda
- e. A su educación
- f. A su trabajo actual
- g. A su capacidad de compra. Lo que vd. Puede comprar
- h. A su barrio

51. A continuación le voy a leer un listado de valores que los menores suelen aprender en la familia. Elija los tres que considera más importantes, por orden de importancia. **(LEER)**

	1º	2º	3º
Independencia.....	1	1	1
Trabajo.....	2	2	2
Responsabilidad.....	3	3	3
Imaginación.....	4	4	4
Tolerancia y respeto.....	5	5	5
Ganar dinero.....	6	6	6
Ahorro.....	7	7	7
Determinación y perseverancia.....	8	8	8
Religiosidad.....	9	9	9
Generosidad.....	10	10	10
Obediencia.....	11	11	11

J. EL PROYECTO MIGRATORIO

52. ¿Cuál(es) de estas situaciones se corresponden con la de su familia? **(LEER)**

- Viven todos en España..... 1
- Han vivido todos en España, pero ya no2
- Hay una parte que vive en el país de origen3

53. ¿Envía vd. Dinero a alguna persona en su país de origen?

- No envía dinero 1
- Sí envía dinero 2
- a. ¿con qué regularidad?
- Cada mes o con mayor frecuencia..... 1
- Cada 2 o 3 meses 2
- 2 o 3 veces al año 3
- 1 vez al año 4
- Menor frecuencia..... 5
- b. ¿a qué destinan esos ingresos los que los reciben?

54. ¿Mantiene usted una vivienda en su país de origen? ¿Es propiedad suya, alquilada o cedida?

No mantiene vivienda.....	11
Sí, propiedad, totalmente pagada.....	21
Sí, propiedad, en proceso de pago.....	22
Sí, Alquilada.....	23
Sí, cedida.....	24

55. Entre los siguientes pares de situaciones, dígame, por favor, ¿dónde cree que está usted?

Totalmente aceptado en España	Nada aceptado en España
10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

Totalmente integrado en España	Nada integrado en España
10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

56. ¿Cree usted que dentro de..... seguirá en España? **(LEER LAS OPCIONES AL LLEGAR A LOS PUNTOS SUSPENSIVOS)**

	Sí	No	NS/NC
1 año	1	1	9
5 años	1	2	9
10 años	1	2	9
Terminar su vida laboral.....	1	2	9

57. ¿Cree usted que su hijo/a, padre/madre, dentro de..... seguirá en España? **(LEER LAS OPCIONES AL LLEGAR A LOS PUNTOS SUSPENSIVOS)**
(ESTA PREGUNTA SE REFIERE A LA PERSONA DE LA OTRA GENERACIÓN)

	Sí	No	NS/NC
1 año	1	2	9
5 años	1	2	9
10 años	1	2	9
Terminar su vida laboral.....	1	2	9

58. **(SÓLO A 1ª GENERACIÓN)** ¿Por qué decidió emigrar? ¿Por qué a España?

Motivo Emigración: _____

Motivo elección España: _____

59. ¿Tiene planes para hacer venir a alguna otra persona de su familia que no resida en España?

No	1
Sí	2

a. ¿Qué relación familiar le une con esa(s) persona(s)? ¿En plazo de tiempo cree que podría lograrlo?

	Relac	Inmed	1 año	2-5 años	más
Pareja o cónyuge	1	1	2	3	4
Ascendiente (padre o madre)	2	1	2	3	4
Descendiente (hijo/a)	3	1	2	3	4
Hermano/a	4	1	2	3	4
Otra relación	8	1	2	3	4

60. ¿Usted o algún miembro de su familia tiene planes para irse de España?

No	1
Sí	2

a. ¿Quién o quiénes?

IDENTIFICAR EN LA LISTA DE MIEMBROS DE LA FAMILIA, AL PRINCIPIO DEL CUESTIONARIO:

Nº de miembro /___/___/

b. **(SI ES EL MISMO ENTREVISTADO)** ¿Por qué motivo se iría usted mismo?

c. **(SI ES EL MISMO ENTREVISTADO)** ¿Qué le haría cambiar de postura?

d. **(SI HAY OTRAS PERSONAS QUE SE IRÍAN)** ¿Por qué se irían otras personas?

61. **(Todos)** ¿Tiene usted la nacionalidad Española? ¿Y...**(PREGUNTAR POR LA PERSONA DE LA OTRA GENERACIÓN)**?

	Entrevistado	Otra Generación
No	1	1
Sí.....	2	2

a. **(SOLO SI TIENE(N) LA NACIONALIDAD ESPAÑOLA)** ¿Cómo obtuvo la nacionalidad?

	Entrevistado	Otra Generación
Por transmisión familiar o nacimiento.....	1	1
Por tiempo de residencia	2	2
Por matrimonio.....	3	3

b. **(SOLO SI NO TIENE(N) LA NACIONALIDAD ESPAÑOLA)** ¿Cree que se nacionalizará en los próximos 5 años?

	Entrevistado	Otra Generación
Sí.....	1	1
No	2	2

(SOLO RESPONDE POR SI MISMO, NO POR LA PERSONA DE LA OTRA GENERACIÓN)

- c. Por lo que usted ve en este momento, ¿cree que sus hijos van a ... **(LEER)**
 d. ¿y usted que preferiría?

	Cree	Prefiere
Seguir sintiéndose en el futuro exclusivamente ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos?.....	1	1
Sentirse más ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos que españoles.....	2	2
Sentirse más españoles que ecuatorianos/ marroquíes/ rumanos.....	3	3
Sentirse exclusivamente españoles.....	4	4

K. POLÍTICA

62. ¿Hasta que punto le interesa a usted la política en España? Señale cuanto le interesa la política general del país, la regional de las comunidades autónomas y la local de los ayuntamientos.

	Política	General	Regional	Local
Mucho	1	1	1	1
Bastante	2	2	2	2
Ni poco ni mucho	3	3	3	3
Poco	4	4	4	4
Nada	5	5	5	5

a. ¿Por qué?

General:

Regional:

Local:

63. ¿Hasta qué punto cree usted que puede influir en las cosas que le afectan a usted, y otras personas como usted, participando en la política en España?

Mucho	1
Bastante.....	2
Ni poco ni mucho.....	3
Poco.....	4
Nada	5

64. ¿Pertenece Usted a alguna asociación de inmigrantes?

Sí	1
No	2

SOLO SI PERTENECE A ALGUNA ASOCIACIÓN

a. En esta asociación ¿cuál es su participación? **(LEER)**

OPCIONES DE RESPUESTA)

Sólo se inscribió.....	1
Asiste a reuniones	2
Actividad esporádica.....	3
Actividad regular	4

TODOS

65. ¿Sabe si puede votar en las elecciones municipales, autonómicas y/o generales?

	Municipal	Autonómica	General
No puede	1	1	1
No sabe si puede.....	2	2	2
Sí puede	3	3	3

(SOLO SI HA DICHO QUE SÍ EN ALGÚN CASO)

a. ¿Votó en las últimas elecciones **(MUNICIPALES, AUTONÓMICAS Y/O GENERALES, SEGÚN PROCEDA, VER P.65)**?

¿y votó en las últimas elecciones generales o presidenciales de su país?

	Muni.	Auton.	Geral.	Su país
No podía en ese momento	1	1	1	1
No, no sabía si podía	2	2	2	2
Podía pero no votó	3	3	3	3
Sí votó	4	4	4	4

(Todos)

66. Supongamos que mañana hubiese elecciones y que usted pudiese votar ¿Votaría en las elecciones **(MUNICIPALES, AUTONÓMICAS, GENERALES Y GENERALES O PRESIDENCIALES DE SU PAÍS)**?

	Muni.	Auton.	Geral.	Su país
Seguro que sí	1	1	1	1
Casi seguro que sí	2	2	2	2
Probablemente sí	3	3	3	3
Es posible que sí y es posible que no	4	4	4	4
Probablemente no	5	5	5	5
Casi seguro que no	6	6	6	6
Seguro que no	7	7	7	7

L. INGRESOS

67. Dígame, por favor, en los últimos 12 meses en España **(O EN LOS QUE LLEVE, SI SU RESIDENCIA ES MÁS RECIENTE)** ¿Cuál ha sido la principal fuente de ingresos de su hogar y quien ha sido el principal preceptor de esos ingresos?

	Entrev.	1ª gen.	2ª gen.	Otro
Pensiones de jubilación	1	1	2	3
Otro tipo de pensiones públicas	2	1	2	3
Subsidios y prestaciones por desempleo	3	1	2	3
Otros subsidios y prestaciones sociales regulares	4	1	2	3
Trabajo por cuenta propia de algún miembro del hogar	5	1	2	3
Trabajo por cuenta ajena de algún miembro del hogar	6	1	2	3
Rentas de la propiedad y del capital	7	1	2	3
Otros ingresos regulares	8	1	2	3

68. ¿Me puede decir, aproximadamente, a cuánto asciende cada mes el ingreso neto total del hogar?

Ingreso Neto TOTAL Hogar/mes: |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|€

(SI NO CONTESTA O NO SABE PASAR A PREGUNTAS 68.a Y 68.b, EN CASO DE DAR EL DATO DE INGRESOS PASAR A PREGUNTA 69)

COMPUTAR EL NÚMERO DE MIEMBROS ADULTOS Y MENORES Y PREGUNTAR POR LA CIFRA DE INGRESOS QUE OFRECE LA TABLA. SE QUIERE SABER SI LOS INGRESOS ANUALES ESTAN POR ENCIMA O POR DEBAJO DE ESA CIFRA.

a. ¿Está usted por encima o por debajo de |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| (ANOTAR CIFRA RESULTANTE DE LA TABLA P. SEVERA) euros al anuales?

Está por debajo 1 (PASAR A P.69)

Está por encima..... 2 (PASAR A B)

P. SEVERA	0 menores	1 menor	2 menores	3 menores	4 menores	5 menores	6 menores	7 menores	8 menores	9 menores
1 adulto	3.900 €	5.000 €	6.200 €	7.400 €	8.500 €	9.700 €	11.900 €	12.000 €	13.200 €	14.300 €
2 adultos	5.800 €	7.000 €	8.100 €	9.300 €	10.500 €	11.600 €	12.800 €	14.000 €	15.100 €	16.300 €
3 adultos	7.800 €	9.000 €	10.000 €	11.200 €	12.400 €	13.500 €	14.700 €	15.900 €	17.000 €	18.200 €
4 adultos	9.700 €	11.900 €	12.000 €	13.200 €	14.300 €	15.500 €	16.600 €	17.800 €	19.000 €	20.100 €
5 adultos	11.600 €	12.800 €	13.900 €	15.100 €	16.300 €	17.400 €	18.600 €	19.700 €	20.900 €	22.000 €
6 adultos	13.600 €	14.700 €	15.900 €	17.000 €	18.200 €	19.400 €	20.500 €	21.700 €	22.800 €	24.000 €
7 adultos	15.500 €	16.600 €	17.800 €	19.000 €	20.100 €	21.300 €	22.400 €	23.600 €	24.800 €	25.900 €
8 adultos	17.400 €	18.600 €	19.700 €	21.900 €	22.100 €	23.200 €	24.400 €	25.500 €	26.700 €	27.900 €
9 adultos	19.400 €	20.500 €	21.700 €	22.800 €	24.000 €	25.100 €	26.300 €	27.500 €	28.600 €	29.800 €
10 adultos	21.300 €	22.400 €	23.600 €	24.800 €	25.900 €	27.100 €	28.200 €	29.400 €	30.600 €	31.700 €

b. ¿Está usted por encima o por debajo de |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| (ANOTAR CIFRA RESULTANTE DE LA TABLA P. RELATIVA) euros al anuales?

Está por debajo 1

Está por encima..... 2

P. RELATIVA	0 menores	1 menor	2 menores	3 menores	4 menores	5 menores	6 menores	7 menores	8 menores	9 menores
1 adulto	7.700 €	10.000 €	12.400 €	14.700 €	17.000 €	19.300 €	21.700 €	24.000 €	26.300 €	28.600 €
2 adultos	11.600 €	14.000 €	16.200 €	18.500 €	21.000 €	23.200 €	25.500 €	28.000 €	30.100 €	32.500 €
3 adultos	15.500 €	18.000 €	20.000 €	22.400 €	24.700 €	27.000 €	29.400 €	31.700 €	34.000 €	36.300 €
4 adultos	19.300 €	21.700 €	24.000 €	26.300 €	28.600 €	31.000 €	33.200 €	35.600 €	37.900 €	40.200 €
5 adultos	23.200 €	25.500 €	27.800 €	30.100 €	32.500 €	34.800 €	37.100 €	39.400 €	41.700 €	44.000 €
6 adultos	27.100 €	29.400 €	31.700 €	34.000 €	36.300 €	38.700 €	41.000 €	43.300 €	45.600 €	47.900 €
7 adultos	30.900 €	33.200 €	35.600 €	37.900 €	40.200 €	42.500 €	44.800 €	47.200 €	49.500 €	51.800 €
8 adultos	34.800 €	37.100 €	39.400 €	41.700 €	44.100 €	46.400 €	48.700 €	51.000 €	53.300 €	55.700 €
9 adultos	38.700 €	41.000 €	43.300 €	45.600 €	47.900 €	50.200 €	52.600 €	54.900 €	57.200 €	59.500 €
10 adultos	42.500 €	44.800 €	47.200 €	49.500 €	51.800 €	54.100 €	56.404 €	58.800 €	61.100 €	63.400 €

69. ¿Hay alguno de los siguientes elementos que no tengan ustedes en esta vivienda? (RESPUESTA MÚLTIPLE)

	Si tiene	No tiene
Agua corriente.....	1	0
Agua caliente	1	0
Electricidad	1	0
Evacuación de aguas residuales	1	0
Baño completo (lavabo, inodoro y ducha).....	1	0
Cocina.....	1	0
Lavadora eléctrica.....	1	0
Frigorífico	1	0

OBSERVACIONES DEL ENTREVISTADOR

- INDICADOR 14.** Infravivienda (Chabola, Barracón, Prefabricado o similar)..... 1
- INDICADOR 15.** Deficiencias graves de construcción o ruina 2
- INDICADOR 16.** Insalubridad (humedades, suciedad, olores) 3
- INDICADOR 19.** Entorno muy degradado..... 4

DATOS DEL ENTREVISTADO Y DEL ENTREVISTADOR

ENTREVISTADOR: TU PARTE EN ESTA ENCUESTA NO PUEDE SER UN TRABAJO DE CALIDAD SI NO ES SUPERVISABLE. PARA ELLO, DEBEREMOS REGISTRAR ALGUNOS DATOS DEL ENTREVISTADO, EXPLICÁNDOLE ESTE REQUERIMIENTO MÁS O MENOS COMO SIGUE:

Le agradecemos mucho su colaboración. Solamente le voy a pedir una cosa más. ¿Me puede dar, por favor, un teléfono de contacto? Es imprescindible, para que este trabajo sea útil, que se pueda verificar su autenticidad y su correcta realización. Ese es el único motivo de que solicitemos estos datos, que no serán utilizados para otros fines, ni siquiera de promoción comercial, bajo responsabilidad de la empresa que realiza el estudio.

ENTREVISTADOR: SI ES NECESARIO, RECORDAR LOS DATOS DE LA EMPRESA Y LA PERSONA Y TELÉFONO DE CONTACTO

Entrevistado

Nombre: _____

Teléfono contacto: _____

ENTREVISTADOR

Declaro que este cuestionario se ha realizado de acuerdo con las normas del código de conducta ESOMAR y las indicaciones del briefing.

Entrevistador

Nombre: _____

Código de entrevistador |_|_|_|_|_|

FECHA DE LA ENTREVISTA:

DÍA |_|_| MES |_|_|

HORA |_|_|

DURACION ENTREVISTA |_|_|MINUTOS