

LOS ARTISTAS

UNA APROXIMACIÓN ESTRUCTURALISTA AL MUNDO DEL ARTE

MATEU RONCERO MUNTANER

TUTORA:

VANESSA ALCAIDE LOZANO

TRABAJO DE FINAL DE GRADO

SOCIOLOGÍA

LOS ARTISTAS

Una Aproximación Estructuralista al Mundo del Arte

Mateu Roncero Muntaner; Tutora: Vanessa Alcaide Lozano

Resumen:

En este proyecto de investigación se realiza un estudio de los artistas desde el capital social. Este es un concepto multidimensional que presenta diversidad de definiciones dependiendo del autor o la perspectiva desde el cual se parta. En estas páginas se entenderá el capital social desde una perspectiva estructuralista, considerándolo como "el conjunto de recursos inmersos en la red social" (Lin, 2001). Será interesante observar cómo se compone dicha red social de los artistas y de qué forma afecta ésta a su capital social y a su reputación.

Palabras clave: artistas - capital social - redes sociales - sociología de la cultura - reputación.

Abstract:

This research project consists in a study on artists focusing on social capital. The concept of social capital withholds a diversity of definitions according to different perspectives and authors. In the following paper, social capital will be analyzed in the light of structuralism, and thus, as Lin argues, it will be considered as "a combination of resources embedded in the social network" (Lin, 2001). This study aims at observing the composition of this particular social network, and how it affects the artists' social capital and reputation.

Key words: artists, social capital, social networks, sociology of culture, reputation

Índice:

1. Introducción	p.7
2. Preguntas de investigación	p.8
3. Objetivos	p.9
4. Marco teórico	p.9
4.1 La profesión artística: búsqueda de la autonomía y rechazo de la valoración externa	p.9
4.2 Dos formas de entender el mundo del arte: Becker y Bourdieu	p.11
4.3 El concepto y la teoría del Capital Social	p.13
4.4 La operacionalización del Capital Social: el análisis de redes sociales	p.16
4.5 La traducción algebraica del análisis de redes sociales	p.18
4.6 El caso de los escritores en Colonia	p.21
5. Hipótesis	p.22
6. Metodología	p.23
7. Análisis de los datos e interpretación de resultados	p.26
7.1 Los estudios de caso	p.27
7.2 Las redes egocentradas: homogeneidad y heterogeneidad	p.30
7.3 Las redes sociocéntricas: la cohesión	p.35
7.4 La red sociocéntrica	p.35
7.4.1 El poder y la posición de bróker	p.37
7.4.2 Los subgrupos y los círculos	p.38
7.4.3 La equivalencia estructural: centro y periferia	p.39
7.5 Resultados del análisis	p.40
8. Conclusiones	p.41
9. Bibliografía	p.44
10. Anexos	p.47

1. Introducción:

El estudio de la producción artística siempre ha interesado a las ciencias sociales. En *La República*, Platón (2009) ya se preguntaba cual era la función social del arte. El estudio del Arte desde la filosofía ha tendido a centrarse en el valor estético y espiritual de las obras. Por otro lado, la historia del arte ha ido incorporando ideas de diversas disciplinas como la psicología o la propia sociología para enriquecer sus explicaciones. Sin embargo, la sociología observa las creaciones artísticas considerándolas como una construcción social a la cual se le atribuyen unos significados con un valor simbólico externo a ellas. Más allá de estudiar el significado, el estilo o la composición de las obras de arte, la sociología busca relacionar el producto final con el marco social en el cual se ha creado y, de forma más relevante aún, la relación del propio artista con dicho entorno.

Dentro de la sociología se pueden encontrar diversas corrientes que presentan explicaciones desde diferentes perspectivas sobre la producción artística. Puede considerarse a Bourdieu (1979) como el máximo exponente de la visión estructuralista, que plantea el arte como un hecho diferencial de la clase social (el *habitus*). Para este autor la esfera de la producción artística presenta una cierta autonomía, aunque se interrelaciona con otros campos de acción como pueden ser el político, el económico, el educativo u otros.

Howard Becker (2008) parte de la perspectiva del interaccionismo simbólico para observar las relaciones que se forman dentro del mundo del arte. Estas redes de cooperación permiten entender de qué forma se configura la producción artística. Similar a esta idea es la que presenta Michael P. Farrel (2001), quien estudia como los artistas se agrupan en círculos que les proveen de la confianza necesaria y de una visión común que permite guiar su obra.

Como resultado de un proceso histórico liderado por los propios artistas, éstos se han convertido en uno de los agentes de valorización de su trabajo más importantes. A resultas de esto han aparecido personalidades legitimadas por los propios artistas y por parte de la sociedad con capacidad para juzgar la producción artística.

Las diferentes teorías sociológicas del mundo del arte no pretenden ofrecer explicaciones generales que permitan aclarar el funcionamiento del mundo del arte en su totalidad. El objetivo de estos autores es ofrecer razonamientos que posibiliten entender mejor determinados hechos que se dan dentro de estos mundos.

En este estudio se pretende utilizar el concepto de capital social para observar el mundo de la producción artística y analizar su impacto sobre la reputación en el mundo del arte. El capital social es un concepto que, debido a su multidimensionalidad, presenta diversidad de definiciones (aunque todas ellas con núcleo común). Este trabajo entiende que el capital social hace referencia a unos recursos reales o potenciales que circulan por una red social de contactos. Para estudiar de qué forma se distribuye entre los diferentes agentes del mundo de la creación artística se utiliza la perspectiva teórico-metodológica del Análisis de Redes Sociales para crear un mapa de los caminos por los cuales circula es capital social.

Con la incorporación de este concepto y las teorías que se han generado alrededor de él, se pretende ofrecer una explicación que permita complementar a las ya existentes.

Ofreciendo nuevos puntos de vista se enriquece el estudio de estos mundos y se permiten ofrecer explicaciones conjuntas de diferentes fenómenos.

En estas páginas se utilizará el concepto de capital social para ofrecer una perspectiva sobre cómo diferentes hechos en el mundo del arte pueden observarse desde una óptica que los unifique. Así los procesos de formación de los círculos artísticos que generan confianza, la cooperación entre diferentes agentes que permite la creación de obras de arte y la existencia de personajes con una valoración legitimada se observarán como relaciones entre actores que forman una misma red de cooperación y que afectan a la reputación de los artistas. Al igual que las aportaciones de los diferentes autores expuestos, el capital social servirá para ofrecer una explicación complementaria a estos fenómenos.

2. Preguntas de investigación

A lo largo de la historia los artistas han ignorado las valoraciones de su trabajo que vinieran desde fuera del círculo de la creación artística en favor de un aumento de su autonomía individual (Bourdieu, 1995). Este hecho ha supuesto la eliminación de obstáculos formales para la entrada de nuevos artistas en el mundo de la creación pura*, sin embargo siguen existiendo barreras informacionales dentro de este campo (Abbing, 2002). Estas barreras informacionales se generan al ser mayor la cantidad de información que existe en el mundo del arte que la capacidad de las personas para asimilarla (Becker, 2008). Por este motivo se constituyen personas con una capacidad notable para filtrar esa información, lo que les atribuye poder dentro de la estructura social.

El capital social puede funcionar de diversas formas, entre ellas como generador de confianza o como canal por el cual fluye la información (Granvetter, 1973; Coleman, 1988; Burt, 1997). En este estudio se utilizará la técnica del análisis de redes sociales para indagar sobre cómo se constituye la red de contactos por la cual circula el capital social de los artistas. Con esto se podrá valorar de qué forma afecta el capital social como generador de confianza y recursos y como canal de información en la carrera de los artistas.

Para ello se lleva a cabo un cuestionario con un apartado reticular y otro atributivo para obtener información sobre el nivel educativo, el nivel de ingresos y información sobre la carrera profesional y la reputación de los artistas, además de otras variables que pueden repercutir sobre ésta última variable. El fenómeno de estudio es el impacto del capital social en la reputación de los artistas.

Las preguntas de investigación son:

-¿De qué forma influye el capital social en la carrera de los artistas y por tanto en su reputación en el mundo del arte?

-¿Es más importante para la carrera de los artistas el capital social que genera confianza o el que funciona como canal de información?

-¿Hasta que punto es importante el capital social como variable independiente para explicar la variable dependiente, es decir la reputación?

* Bourdieu (1995) distingue entre el ámbito de la creación pura y el de la creación comercial en el mundo del arte. Atribuye al primero la capacidad de producir innovaciones y la búsqueda de un interés simbólico, mientras que el segundo solo se preocupa de ser económicamente rentable.

3. Objetivos

Los objetivos de esta investigación son:

- 1) Elaborar una definición operativa del concepto de capital social que permita el estudio del mismo en el contexto de los artistas de Palma. Debido a la multidimensionalidad de dicho concepto se encuentran diversidad de definiciones. En el apartado de marco teórico se exponen estas diferentes concepciones y se propone una definición para este estudio.
- 2) Construir las redes personales de los artistas que permitan conocer el panorama general de su entorno relacional así como sus contactos en el mundo artístico, con la finalidad de conocer cómo operan este tipo de mecanismos relacionales en el estudio de la reputación.
- 3) Comparar los resultados obtenidos con los de investigaciones anteriores para identificar similitudes o diferencias entre esas investigaciones y la muestra de artistas aquí estudiada.

4. Marco teórico

El marco teórico se organiza alrededor de tres ejes teóricos que aportan distintos argumentos para el estudio que se lleva a cabo. El primer eje recoge las aportaciones de la sociología de la cultura que son relevantes para esta investigación. Se compone de una introducción histórica sobre lo que ha sido la autonomía del artista y el papel de las instituciones en la valorización de la profesión y la producción artística. También se ofrecen diversas explicaciones sobre las dinámicas que rigen en el mundo del arte. El segundo eje recoge el concepto de capital social y la influencia que éste tiene en la reputación de los artistas. El último eje, pondrá las bases teóricas para la interpretación de los resultados mediante el Análisis de Redes Sociales (ARS). También se incluyen en este apartado una explicación sobre el significado de los diferentes índices que proporciona el ARS y una investigación similar que se llevó a cabo en Colonia (Anheier, 1995) y con la que se compararán algunos resultados.

4.1 La profesión artística: búsqueda de la autonomía y rechazo de la valoración externa

El desarrollo de la profesión artística difiere del que han tenido otras profesiones tradicionales. Mientras que los médicos o los abogados han tenido y tienen su validez y reconocimiento sujeta a instituciones como los colegios profesionales, la relación de los artistas con instituciones de valoración ha sido irregular a lo largo de la historia. En este apartado se pretende hacer una síntesis del análisis histórico de esta profesión que desarrolla Bourdieu en *Las Reglas del Arte* (1995) para entender la relación que tienen los artistas con las instituciones de enseñanza o las de valoración en el mundo de la cultura.

El trabajo del artista empieza a valorarse a partir del Renacimiento. Antes de este período el trabajo de creación artística estaba completamente condicionado por las

instrucciones que recibía el artista por la parte contratante. A partir del siglo XVI se le otorga una nueva funcionalidad a la pintura, empezando una competición entre las élites por la posesión de la cultura. Para que esto pudiera ser así se necesitaba que el arte tuviese un valor externo a él y, por lo tanto, alguien que legitimara dicha valoración. En el Renacimiento fueron los mecenas quienes afirmaban el valor de las obras, convirtiéndose en elementos de valoración. En esta época se reconoce la genialidad del artista y ésta repercute en su obra.

Aparecen instituciones de valoración como fueron las academias. Ya que el valor de la obra era externo a ella (un cuadro era más que un lienzo y pintura) debía haber alguien que refrendase ese valor. También surgieron espacios como salones que se convirtieron en lugares dónde se llevaba a cabo esa función valorativa.

Las academias cobraron fuerza y se constituyeron como instituciones muy poderosas, apareciendo las llamadas “reales academias”, instituciones en las cuales la valoración artística estaba avalada por la corona. Aunque éstos eran espacios para el intercambio entre gente interesada por la creación cultural y la esencia de esa relación era democrática, las reales academias estaban, al fin y al cabo, sometidas al poder real, que decidía en última instancia lo que era arte y lo que no, limitando así la autonomía creativa de los artistas a cambio de la legitimidad otorgada.

Durante los siglos XVII y XVIII se produce la cristalización de la autonomía de la cultura: los que la hacen pueden crearla desde sus propias ideas sin estar condicionados. El hecho de que los valores de las creaciones estén unidas al creador se establece en el siglo XIX, aunque el itinerario no es direccionado y se sufre una regresión en la autonomía.

Durante la industrialización y la aparición del proletariado se produce una gran desestructuración social. Gente de diversos lugares y con diferentes culturas se concentra en las ciudades industriales. El hecho de que esa gente no tenga nada en común es el caldo de cultivo para la aparición de una cultura que permita unificar sus ideas y valores. La memoria cultural de ese proletariado queda desactivada dado que su cultura no encaja con la nueva vida (Polanyi, 1993). En este contexto hay un peculiar desarrollo de la esfera cultural: se expanden y transforman las universidades, se multiplican las instituciones del Estado y se da una polarización de la esfera cultural, ya que la masificación permite una industrialización de la cultura. El proletariado se constituye como el público de una primera industria cultural, la del *vodevil*, el *music hall*, la *zarzuela*, etc.

En el ámbito de la producción artística esto produce una pérdida de la autonomía para los artistas, ya que ahora los mecenas son capitalistas interesados en el valor monetario y no en el simbólico de las obras. Los gustos de esa nueva clase consumidora de cultura en masa requerían de una estandarización en la producción, dando lugar a obras de baja calidad que solían ser repetitivas y poco originales. Este nuevo público demandaba unos códigos simples y burdos y de un humor muy elemental.

Como oposición a esta realidad surgen los defensores de “el arte por el arte”. Flaubert, Baudelaire o los expresionistas ganaron la batalla al decir que no se iban a plegar ante nada, que no iban a seguir las normas del mercado. Estos artistas revolucionarios encontraron un sostén económico en el propio universo de la cultura, quienes reconocían el valor de lo que estaban creando. Dentro de este mundo se reconoce como “lo mejor”, que da lugar a un sistema de producción nuevo con autonomía individual. Esto provoca una estructura en la que el valor cultural es reconocido por los iguales y no por las instituciones

ajenas a la propia creación artística. Esta batalla y proclamación de “lo mejor” niega cualquier autoridad externa, como son las academias, y se llevan a cabo una serie de impugnaciones de valoraciones provenientes de fuera del ámbito de la creación artística.

El sistema propio de la cultura moderna culmina porque se radicaliza la autonomía individual, la idea de “el arte por el arte” se legitima en buena parte por el estado y la sociedad. La autonomía supone una capacidad o necesidad de aceptación de nuevas creaciones desde el espacio social. Su valoración está vinculada a esto. Los creadores de alta cultura sólo pueden estar allí en la medida en la que aportan una innovación cultural.

Sin embargo en esta búsqueda y conquista de la autonomía individual fueron negadas las valoraciones que no fueran las del propio artista. Si antes el artista lo era sólo cuando la Real Academia decía que lo era, ahora el artista lo es porque lo dice él.

4.2 Dos formas de entender el mundo del arte: Becker y Bourdieu

La pluralidad de las fuentes de valoración ha sido una conquista histórica de los artistas en pro de una mayor autonomía individual. Esta autonomía del mundo del arte provoca que éste funcione de formas diferentes a lo que lo pueden hacer otras instituciones o profesiones. Las aportaciones más relevantes sobre el funcionamiento del mundo del arte son las de Pierre Bourdieu (1995) y las de Howard Becker (2008).

Pierre Bourdieu (1995) explica cómo el universo artístico moderno se caracteriza por la autonomía, fraguado tras un largo proceso de emancipación. Existe en la actualidad una tensión entre el valor artístico y el valor económico, dando lugar a dos espacios: el arte puro y el arte comercial. Se instituyen así las reglas básicas de su estructuración y funcionamiento.

El arte puro se caracteriza por un interés artístico en el que se fomenta la innovación formal o conceptual. Este es de producción restringida, tiene un ciclo de producción largo, una demanda nula y un valor económico incierto. En dicho tipo de arte los agentes que juegan un papel importante son los descubridores y las instituciones de conservación y enseñanza. El arte comercial, por el contrario, tiene una gran producción y difusión, un ciclo de producción corto, los beneficios económicos son inmediatos y seguros y se relaciona con los medios de comunicación, la publicidad y el marketing.

Se constituyen tres posiciones básicas en la producción artística: la vanguardia consagrada, la vanguardia bohemia y el arte comercial. Esta estructura da lugar a dinámicas de cambio estético donde prima una dialéctica de la distinción (Bourdieu, 1979). Los recién llegados al ámbito de la creación pura imponen innovaciones estéticas relegando a los actuales artistas al pasado, lo que provoca un cambio en la jerarquía de gustos. La burguesía, ávida de incorporar esas nuevas innovaciones estéticas, compite por lo más exquisito. Estos nuevos artistas consagrados ven asimilada su creación artística, lo que les supone un incremento del valor económico de sus obras y una banalización simbólica. Es ésta banalización la que les hace vulnerables a otros artistas (la vanguardia bohemia) que impugnan su valor artístico. Así, las fracciones más avanzadas de la burguesía hacen suyos los nuevos signos estéticos, convirtiendo la vanguardia bohemia en vanguardia

consagrada y volviendo a empezar al ciclo. Esta dinámica genera una tendencia hacia la autonomización de las obras y a una especialización de los códigos.

Estas reglas han cambiado en la actualidad: las instituciones de valoración son más plurales, la superación continua ha dado lugar a una recuperación del contenido y a una funcionalidad extraartística, se ha difuminado la frontera entre el ámbito artístico y el comercial y el tiempo de consagración de los artistas se ha acortado (Rodríguez Morató, 2007).

Sin embargo, la idea transmite Bourdieu (1995) es que en el mundo del arte la fuerza que mueve los engranajes del sistema es la competición. Entendiendo las dinámicas que rigen el mundo del arte desde una óptica de la competición se pueden dar respuestas a algunas cuestiones que se dan en estas esferas. Para Bourdieu los artistas luchan entre sí por imponer sus códigos e innovaciones estéticas.

Por otro lado, Howard S. Becker (2008) entiende que la dinámica que prima en el mundo del arte es la cooperación. El artista colabora con otros actores para poder llevar a cabo su producción, y todos los que contribuyen a que se produzcan y reproduzcan las obras de arte salen beneficiados de dicha colaboración. Así el artista se entiende como un agente interdependiente que colabora con otros artistas, comisarios, instituciones, imprentas, etc. y todos los que participan de esta cadena cooperativa salen beneficiados.

Uno de los conceptos que introduce Becker (2008) en su análisis es el de reputación. Otra de las singularidades de la profesión artística es la dificultad para hablar de estatus profesional dentro de este campo. El estatus hace referencia a ciertos aspectos de consideración social con respecto a una función que ejercen de la misma forma –o deberían ejercer igual- todos los profesionales de un sector. El estatus de un profesional es genérico, concierne a todos los trabajadores y se distribuye de forma homogénea entre ellos. Sin embargo, en el mundo de la creación artística hay una enorme disparidad de consideraciones sobre las capacidades individuales de cada artista. Becker introduce el término de reputación como un elemento diferencial capaz de captar desigualdades en la distribución de la valoración relativa a la creación. Esta investigación recoge el concepto de reputación utilizado por Becker (2008) para hacer referencia a tal valoración diferencial sobre la producción y el papel del artista en el mundo del arte.

Las concepciones que estos autores tienen del mundo del arte parecen contradecirse, pero lo que hacen estos sociólogos es realizar teorías que permiten explicar fenómenos concretos dentro del mundo del arte. Bourdieu (1995) encontró en las dinámicas de competición una explicación para dilucidar cómo se mueven los artistas dentro de la estructura del mundo del arte. Becker (2008), en cambio, buscó derribar la idea que se puede tener de los artistas como creadores aislados evidenciando las relaciones existentes entre estos y otros actores del proceso productivo. Cabe señalar que Becker no da especial importancia a las relaciones entre artistas, sino a las que estos tienen con otros agentes necesarios para poder crear sus obras. Así como la interrelación entre artistas ha sido un elemento obvio en el mundo del arte (Farrell, 2001) no lo ha sido tanto la necesidad de los artistas de sincronizarse con otros agentes cuyo trabajo es de unas características menos creativas o imaginativas.

4.3 *El concepto y la teoría del Capital Social*

El segundo eje es el que hace referencia al capital social y a la influencia de éste en la reputación de los artistas. Se empezará primero por explicar el concepto de capital social y después se relacionará con la influencia que se considera que éste ejerce sobre la reputación de los artistas.

Hay un amplio debate sobre lo que se entiende por capital social. Diversos autores han aportado su definición para referirse a conceptos más o menos parecidos, sin embargo, aunque hacen referencia a diferentes aspectos del concepto se puede identificar un núcleo común. De entre las diferentes aportaciones cabe destacar dos ramas: la concepción culturalista y la concepción estructuralista (García-Valdecasas, 2011). La primera de ellas entiende el capital social como un componente subjetivo y no cuantificable de las sociedades, mientras que la segunda tiene en cuenta la estructura social. Estas dos visiones del mismo concepto no son contradictorias sino que muestran la multidimensionalidad del mismo término.

El término capital social aparece por primera vez hace un siglo acuñado por Lyda Judson Hanifan (1916). Este maestro rural entendía que las personas somos seres sociales y que para poder vivir de forma plena deben satisfacer sus necesidades sociales. Así, al interactuar un individuo con la comunidad ésta se beneficia de la cooperación de todas las personas y cada hombre o mujer encuentra apoyo, empatía y participación (Putnam, 2000). Ésta podría considerarse una protodefinition de lo que la rama culturalista entiende por capital social.

Posteriormente otros autores defienden que el capital social hace referencia a “un conjunto de valores y actitudes que poseen los ciudadanos y que determinan cómo se comportan unos con otros” (Herreros, 2002:22). Estos valores serían aquellos que fomentan que una sociedad esté más cohesionada y trabaje de forma conjunta, promoviendo comportamientos prosociales como la fraternidad, la confianza generalizada o la cooperación (García-Valdecasas, 2011; Lucas, 2015).

Otro de los autores que desarrolla el concepto de capital social desde la perspectiva de este estudio, la estructuralista, es James Samuel Coleman. Este sociólogo norteamericano entiende el capital social como “un aspecto de la estructura social que facilita ciertas acciones de los individuos que están situados dentro de esa estructura” (Coleman, 1990:302). Coleman (1988) identifica tres formas de capital social: obligaciones y expectativas, canales de información y normas sociales. Esta investigación pretende estudiar por una parte las redes sociales de un grupo de artistas para averiguar de qué forma condiciona el acceso que estos tienen a los canales de información a su trayectoria profesional. También será interesante apreciar cómo las obligaciones de reciprocidad que se generan por la confianza entre individuos (García-Valdecasas, 2011) afectan a la reputación de los artistas.

Robert Putnam (1995) tiene una concepción del capital social que puede considerarse como dual, ya que no acaba de pertenecer a ninguna de las dos concepciones de forma exclusiva. Para este autor el capital social es, al igual que para Herreros (2002), una serie de valores y actitudes, pero también considera las redes sociales como un elemento importante del capital social.

Uno de los principales exponentes de la visión estructuralista del capital social es Pierre Bourdieu, quien define el capital social como “la acumulación de recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo” (Bourdieu, 1986:248). Esta definición entiende que el individuo está inmerso en una red social, es decir, que está insertado en una estructura social que determina hasta cierto punto las acciones que se llevan a cabo. Sin embargo para Bourdieu todos los tipos de capitales tienen su raíz y último fin en el capital económico, que es para lo que se movilizan los otros capitales. Mediante esta explicación el capital social (los recursos que circulan por los canales de la interacción y que pueden tener diversos contenidos: económicos, cognitivos, informativos, etc.) y el capital humano (los conocimientos y capacidades individuales) tendrían como fin ser invertidos para reportar capital económico (dinero).

Bourdieu ya incorpora la idea de las redes sociales cuando habla del capital social al afirmar que “el volumen del capital social poseído por un agente depende del tamaño de la red de conexiones que puede movilizar eficazmente y del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) que poseen aquellos a los que se está conectado”^{*} (Bourdieu, 1986:51).

La definición de capital social más interesante para este estudio es la que aporta Lin (2008:51), que entiende el capital social como “recursos incrustados en una red social a los que se puede acceder o que pueden ser movilizados mediante lazos en las redes”. Lin identifica tres fuentes para el capital social: la posición estructural (el lugar que ocupa una persona en la estructura social en la que está inserta), la ubicación en la red (que le proporciona ciertas características) y los propósitos de la acción (que tienen un carácter instrumental).

Es importante aclarar que aunque capital social y redes sociales parecen conceptos similares no hacen referencia a lo mismo. El capital social son los recursos que circulan o pueden circular por las redes, pero no son las redes en sí. El valor del capital social depende de las redes sociales (Burt, 1997; Lin, 2008), pero no son equivalentes.

El capital social ha sido empleado como variable independiente en gran cantidad de investigaciones, relacionándolo con objetos de estudio muy diferentes. Se ha utilizado para explicar la salud de una población (Elgar, et al. 2011), la inserción en el mercado laboral (Granovetter, 1995; Dan, 2008) o la estratificación social (Picher, Wallace, 2009).

También se ha estudiado la importancia del capital social en la trayectoria de las carreras profesionales (Alcaide, 2013; Granovetter, 1995). Sin embargo, como se ha planteado al principio de este apartado, la profesión artística ha sufrido un desarrollo diferenciado de otras profesiones que ha provocado una falta de restricciones formales para acceder a esta (Abbing, 2002). Esta investigación parte de la idea de que la falta de limitaciones formales a la profesión artística provoca que sean otro tipo de restricciones, las informacionales, las que pueden condicionar la entrada a esta profesión y el recorrido profesional de las personas que se dedican a ello. El poder acceder a esta información dependerá entonces de la situación que ocupen los artistas en la red social.

* Traducción propia a partir de Bourdieu, 1986:51.

Aunque el capital social ha sido aplicado con resultados muy interesantes a las carreras profesionales, a la hora de introducirlo en el mundo del arte aparecen singularidades que se deben tener en cuenta.

A la hora de abordar el concepto de la reputación dentro de la profesión artística se deben considerar peculiaridades propias de dicha ocupación. Así como en la mayoría de empleos el prestigio profesional es más o menos homogéneo en todos los niveles profesionales, esto no se da en el caso de los artistas. Para hacer frente a esta particularidad se utiliza el concepto de reputación (Becker, 2008). Será éste el que se utilizará para cuantificar el éxito de los artistas y el que se relacionará con la variable del capital social.

La visión estructuralista de capital social está estrechamente vinculada con el concepto de redes sociales. Una red social es “un conjunto de actores sociales unidos entre sí a través de relaciones sociales. [...] Los actores sociales pueden ser de muy diversos tipos: individuos, grupos, empresas, etc. y las relaciones sociales también pueden ser de muy diferentes clases: relaciones de amistad, de poder, transferencias de recursos, etc.” (García-Valdecasas, 2011:140).

Entre los autores que han tratado el capital social desde el análisis de redes destaca Donald S. Burt (1997), quien introduce la teoría de los agujeros estructurales. Éste hace referencia a que cuando dos individuos no están conectados entre ellos se produce una oportunidad para que un tercero pueda realizar esta unión y convertirse en un *bróker*. Así, este tercer individuo tendrá el poder de la información y el control de las ventajas que se produzcan entre esos dos individuos. Otro de los apuntes que hace Burt es que cuando se estudia el capital social, el valor que este puede tener no reside tanto en la cantidad de contactos que pueda tener una persona sino en cómo se relacionan los otros individuos dentro de la red. Así, el valor del capital social será contingente. Para este autor el capital social es más valioso cuanto menos personas interaccionan para llevar a cabo un trabajo, es decir, cuando existan pocos sujetos que puedan servir de nexo para unir a dos individuos, ya que esto proporciona poder a los individuos que sirven de unión a otros.

Coleman coincide con Bourdieu en que se trata de unos recursos reales o potenciales “que hacen posible el logro de ciertos fines que no serían alcanzados en su ausencia” (Coleman, 1990:302). Al igual que Granovetter, Coleman es consciente de que los lazos personales que se establecen por cualquier motivo funcionan también como canales de información. Volveremos más tarde a este punto con las aportaciones de Granovetter, quien diferencia entre dos tipos de relaciones personales dependiendo de la información que nos puedan aportar. La última función que tiene el capital social es la de crear normas y sanciones efectivas. Esta capacidad se produce sobretodo en redes altamente cohesionadas en las que existe un alto grado de control por parte de sus componentes. Así, dependiendo de la forma que tenga la red social se potenciarán unos efectos u otros del capital social. Coleman (1990) introduce el concepto de cierre o “closure” para hacer referencia a esta forma de estructura social que propiciaría la proliferación de obligaciones y expectativas. También observó como diferentes organizaciones e instituciones que obviamente no fueron creadas para fomentar el capital social también juegan un papel clave a la hora de aportar capital social a sus miembros. Por ejemplo, un club de lectura no tiene

la función directa de crear capital social, pero en él se darán nuevas relaciones entre individuos que pasarán a formar parte de su red de conocidos.

La gran mayoría de estudios entienden el capital social como un elemento que genera efectos positivos, promueve la confianza entre los miembros de un grupo y funcionan como medio de transmisión de información. Sin embargo, también existen efectos negativos del capital social (al igual que el capital humano y el capital económico pueden tener efectos perversos). Portes (1998) distingue cuatro tipos de efectos negativos del capital social, que son “la exclusión de los “outsiders”, el exceso de reclamaciones de los miembros del grupo, las restricciones a la libertad individual y la nivelación de normas a la baja” (Portes, 1998:15). Existen trabajos que se centran en los efectos positivos a la vez que contemplan los efectos negativos del capital social (Lopez-Roldán, Alcaide, 2011; Alcaide, 2013). Este estudio tomará como ejemplo estos trabajos, centrándose en los efectos positivos del capital social sin olvidar la existencia de los negativos.

4.4 La operacionalización del Capital Social: el Análisis de Redes Sociales

Uno de los autores que ha hecho un mayor esfuerzo por condensar la historia de esta perspectiva ha sido John Scott (2000). El Análisis de Redes Sociales se remonta a las teorías Gestalt, cuyas ideas parten de que “la percepción de un objeto se realiza dentro de una totalidad conceptual compleja y organizada, totalidad que posee propiedades específicas diferentes de la simple adición de las propiedades de las partes” (Lozares, 1996:104).

Posteriormente, en la década de 1930, Moreno (1934) introduce el análisis sociométrico, que parte de la idea de que la configuración de las estructuras sociales puede ser mapeada para capturar, por ejemplo, la forma en la que circula la información entre un conjunto de individuos. Otra aportación es la de la teoría de grafos, planteada por diversos psicólogos y que tiene como objetivo estudiar de qué manera afecta la estructura social a los individuos. Otras contribuciones al Análisis de Redes Sociales vinieron desde la perspectiva estructural-funcionalista antropológica surgida en Harvard durante los años treinta (Scott, 2000).

Fueron los antropólogos urbanos de los años cincuenta los que encontraron en el ARS una herramienta útil para estudiar elementos como la apertura, la conectividad o la densidad. A finales de los años sesenta se da una ruptura entre las diferentes escuelas. El ARS se establece como un método de análisis que se nutre de elementos algebraicos que le aportan más rigor (Lozares, 1996).

Los años 70 pueden considerarse la consagración de esta perspectiva, puesto que se llevaron a cabo innovaciones en “el campo metodológico, teórico y conceptual, por un lado, en el de los métodos, algoritmos y técnicas, por otro, y, por fin, aunque con menor intensidad, en el de la recogida de datos y del muestreo” (Lozares, 1996:106). Estas mejoras, aunque un tanto inmaduras, sirvieron para cimentar el Análisis de Redes Sociales tal y como lo conocemos y utilizamos en la actualidad.

A la hora de trabajar con redes sociales cabe distinguir dos tipologías diferentes de redes: las sociocéntricas y las egocentradas. Las primeras intentan capturar una realidad preexistente para luego relacionar los diferentes nodos. Un ejemplo de esto sería analizar cómo se relacionan los individuos dentro de una asociación. Al tener la lista de componentes sólo se tienen que relacionar entre ellos. Por otro lado, las redes egocentradas parten de un individuo (el ego) al que se le pide que nombre a otras personas (los alters), por lo que antes de pasar la encuesta no se sabe quién formará parte de la red. Se trata entonces de redes abiertas en el caso de que no se sepa quienes compondrán la red o cerradas si se define el número de alters a mencionar. Estos dos criterios se han denominado realista, si el grupo de nodos está predefinido o nominalista si éstos son generados por el investigador (Molina, 2005).

Cabe tener en cuenta que a la hora de relacionar los diversos nodos de la red será la pregunta generatriz la que determine el tipo de unión y por tanto el tipo de relación se quiere estudiar. No será lo mismo preguntar “qué personas serías capaz de nombrar con nombre y apellido” que “con qué personas tienes suficiente confianza para ir a tomar un café a solas”. Dependiendo de la información que se quiera obtener se deberá proponer una pregunta u otra. Lo importante es que cada contenido relacional que se mida dará lugar a una única red o estructura relacional, los contenidos no pueden solaparse en una misma estructura relacional.

Las redes sociales y las relaciones que las forman tienen diversas propiedades. Se pueden tener en cuenta factores como la frecuencia de la interacción entre los nodos, la duración de ésta o si se trata de relaciones de simetría y reciprocidad. Lin (2008) estudió cómo analizando las redes de forma atributiva se puede observar si en éstas priman las relaciones de homofilia o heterofilia. Las primeras serían aquellas en la que los individuos se relacionan con otras personas que son similares a ellos en cuanto a sus características (que se relacionen hombres con hombres, empleados de un sector con sus compañeros, etc.) mientras que las heterofílicas son aquellas en las que sujetos atributivamente distintos entre sí se relacionan entre ellos.

Mark Granovetter (1973) observó cómo las relaciones entre las personas se pueden clasificar según su fuerza. Aquellos individuos relacionados con lazos fuertes tenderán a relacionarse de forma más asidua además de compartir altos niveles de confianza, como la familia o los mejores amigos, además de ser atributivamente similares. Por otro lado los vínculos débiles son aquellos que unen a conocidos o amigos con los que no se tiene una relación tan frecuente y que tienden a ser atributivamente diferentes. Además de que las relaciones fuertes son menores que las débiles existe otra diferencia más interesante: los vínculos débiles juegan un papel importante en la transmisión de la información. Ya que aquellas personas con las que no coincidimos a menudo tienen a tener círculos de conocidos diferentes a los nuestros, éstas personas tienen acceso a información diferente de la que tenemos nosotros, lo que puede servir, por ejemplo, para conseguir trabajos, como analizó el propio Granovetter en su libro *Getting a Job* (1974).

Por otro lado, la información que circula por los vínculos fuertes tiende a ser redundante y por lo tanto poco útil. Cuantos menos contactos (vínculos débiles) tenga una persona, menos conectada estará con otros individuos que le pueden proporcionar

información relevante. Se encontrará entonces incomunicado y sin acceso a la información que circula más allá de su entorno más próximo (sus vínculos fuertes).

Las redes sociales son también un mecanismo de cohesión social. Cabe distinguir dos elementos cuando se habla de la cohesión social desde la perspectiva de redes: por un lado está el contenido determinado de esta cohesión (como el apoyo mutuo) y por otro lado la forma de las relaciones que se establecen dentro de dicha red (Lozares, 2011). Autores como Lozares, Lopez-Roldán y otros entienden la cohesión social como un concepto que “genéricamente se refiere a la confianza, identidad, valores comunes, solidaridad, inserción social, redes, etcétera, en un colectivo o sociedad” (Lozares, et. al. 2011).

La homofilia y la cohesión social son procesos que se retroalimentan mutuamente, “los miembros que se parecen interaccionan más” (Lozares, 2011:43), pero precisamente se parecen porque interaccionan más entre ellos. Esta afirmación nos está indicando que aquellas personas que tienen una relación más fuerte o intensa serán atributivamente similares entre ellas, por lo tanto serían, en palabras de Granovetter, vínculos fuertes. Aunque estos lazos proporcionan redes de confianza necesarias, no son útiles a la hora de acceder a nueva información relevante.

Putnam (2000) distingue entre dos tipos de capital social. El capital bonding, que es aquel que sirve para promover la integración en el grupo. Este tipo de capital social es propio de las interacciones entre vínculos fuertes y, aquellas personas conectadas de esta forma, tendrán lazos homofílicos. Por otro lado, el capital bridging es aquel que sirve para establecer puentes entre individuos. Sirve para crear vínculos y tenderá a darse en lazos débiles y los individuos serán atributivamente distintos (lazos heterofílicos).

A partir de las concepciones que tienen estos autores del capital social y de las observaciones que llevan a cabo se puede construir una tabla sobre este concepto y las aportaciones que hacen estos autores. Aunque estos conceptos no son equivalentes, sí que son propensos a darse en los mismos contextos.

Tabla 1. El concepto de capital social

Según su fuerza (Granovetter, 1973)	Según las características atributivas (Lin, 2005)	Según el tipo de unión (Putnam, 1995)	Según las funciones que producen (Lozares, 1996)
Vínculos fuertes	Homofilia	Bonding	Cohesión social o confianza
Vínculos débiles	Heterofilia	Bridging	Canales de información

Fuente: elaboración propia a partir de los artículos citados.

4.5 La traducción algebraica del análisis de redes sociales

El análisis de redes sociales es una técnica estadística que toma como punto de partida las relaciones entre los individuos o nodos en vez de sus características como personas. Esto provoca que la matriz o los datos de la red tengan una forma cuadrada, formada por una lista de individuos en el eje x, la misma lista de sujetos en el eje y, y en cada una de las celdas de la matriz se establece la relación entre actores. A continuación se pone un ejemplo:

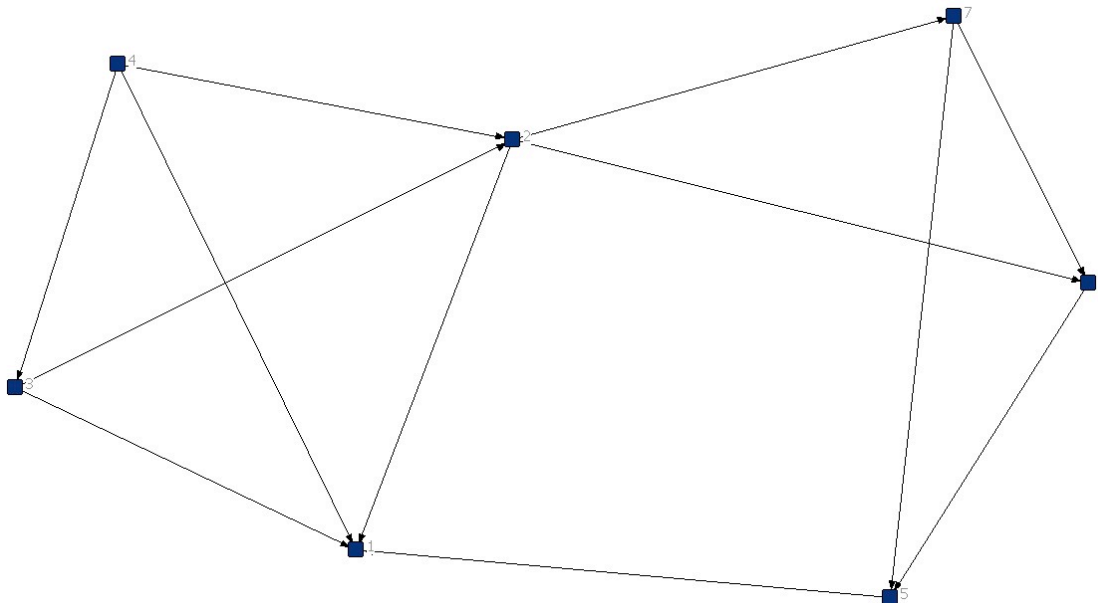
Tabla 2. Ejemplo

	1	2	3	4	5	6	7
1	0	1	1	1	1	0	0
2	1	0	1	1	0	1	1
3	1	1	0	1	0	0	0
4	1	1	1	0	0	0	0
5	1	0	0	0	0	1	1
6	0	1	0	0	1	0	1
7	0	1	0	0	1	1	0

Fuente: elaboración propia.

En esta tabla se puede observar cómo se relacionan entre ellos un grupo de 7 personas. La relación entre estos, al igual que en el estudio que se lleva a cabo, es simétrica. Esto significa que si el individuo 1 tiene relación con el individuo 2, 2 también tendrá el mismo tipo de relación con 1. La representación gráfica de estas relaciones da lugar a la siguiente red:

Gráfico 1. Representación visual de la matriz de la Tabla 2



Fuente: elaboración propia a partir de la matriz de la Tabla 2.

A esta imagen se le pueden superponer características atributivas como el sexo o la edad para tener una visión más completa. Sin embargo, lo que se pretende en este apartado es explicar brevemente el sentido que tienen los diferentes indicadores que ofrece el Análisis de Redes Sociales, por lo que no se desarrollará un análisis atributivo. Se utilizará la matriz de los 7 individuos para ilustrar las explicaciones sobre el análisis reticular.

Los indicadores de redes sociales se pueden separar en tres grupos: los indicadores de centralidad y poder, los de grupos y subestructuras y los de roles y posiciones sociales.

Los indicadores de centralidad entienden que el poder es un elemento fundamental de las redes sociales. Más allá de encontrar una definición consensuada de lo que es el

poder, en este trabajo se define el poder como un elemento inherente a las redes sociales (Hanneman, 2000). Alguien que no esté relacionado con nadie no puede tener poder, ya que éste solo existe en cuanto a que se ejerce sobre alguien.

Hay tres tipos de indicadores de poder y centralidad. El primero es el de grado. Este informa sobre cuántas relaciones directas tiene cada individuo. En el ejemplo de este apartado se observa cómo el nodo que tiene más poder en función del grado es el número 2, ya que tiene 5 relaciones con otros nodos, mientras que la mayoría de los otros nodos sólo tienen 3 relaciones. Esto le confiere al individuo mejor posicionado mayores oportunidades para la movilización de recursos, a la vez que la autonomía que le supone estar mejor conectado le hace menos dependiente de otros actores.

La centralidad de cercanía hace referencia a la distancia a la que se encuentran los nodos entre ellos y mide las relaciones directas e indirectas. Ésta se calcula mediante la distancia geodésica*. Los individuos que son capaces de alcanzar a otros nodos en distancias más cortas tienen posiciones favorables dentro de la red y eso les puede permitir actuar como puntos de referencia por los cuales “otros actores se juzgan a sí mismos y por ser un centro de atención cuyos puntos de vista son escuchados por un gran número de actores” (Hanneman, 2000; Cap. VI p.6). En este ejemplo el individuo que está mejor conectado utilizando este indicador vuelve a ser el 2, ya que sólo estaría a una distancia de 7 pasos para llegar a todos los nodos que componen la red. Por otro lado, individuos como el 6 tienen que dar 9 pasos para hacer el mismo recorrido que el nodo 2, por lo que éste tiene una desventaja con respecto al mejor conectado.

El último indicador de poder es la centralidad de intermediación. Este indicador informa sobre individuos que tienen el control sobre las relaciones que llevan a cabo otros nodos y mide las relaciones directas e indirectas. Este indicador informa sobre aquellas personas que llevan a cabo funciones de *bróker* en la red. Si se observa la red anterior se aprecia que no existe una relación directa entre el individuo 3 y el 5. Si se quieren conectar tendrán que pasar por el individuo 1, lo que le confiere a este el poder de gestionar el contenido que circula por dicha relación. En el ejemplo el nodo más relevante en términos de intermediación vuelve a ser el número dos, con un valor de 5. Por el contrario, otros nodos como el 3 o el 4 son completamente irrelevantes en términos de centralidad de intermediación, ya que ningún individuo de la red les necesita para conectarse con otros.

El análisis reticular también ofrece información de grupos y subestructuras. Por ejemplo, en una red formada por los alumnos de una clase se encuentran individuos que se relacionan entre ellos de forma más fuerte que con el resto de personas que conforman dicha red. Estos son los subgrupos que forman la red, llamados en el análisis de redes como Cliques. Su observación resulta interesante ya que ofrece información sobre grupos de solidaridad o grupos de relaciones primarias que se dan dentro de una red y que están más estrechamente relacionados entre ellos que con los demás miembros que conforman la estructura. Como se ha mencionado anteriormente, la información que circula por estas redes más fuertemente relacionadas es más probable que sea redundante. Sin embargo, si un individuo pertenece a más de una Clique, la yuxtaposición de estos subgrupos dará lugar a mecanismos donde la movilización y difusión de la información se dará de forma más

* La distancia geodésica es el camino más corto que relaciona a los diferentes nodos de la red.

rápida. Algunos individuos podrán actuar de puente entre diferentes Cliques (Hanneman, 2000). Estas Cliques se miden observando cuántos individuos están relacionados entre ellos a una distancia de 1 paso y el número mínimo de individuos para conformar una clique son 3. Si se analiza cómo se configuran las Cliques en nuestra red se observa como aparecen tres subgrupos: el primero está formado por las relaciones entre 1, 2, 3 y 4; el segundo por los nodos 2, 6 y 7; y el tercero por los individuos 5, 6 y 7. Los nodos 2, 6 y 7 pertenecen a dos Cliques a la vez, lo que les proporciona acceso a información que circula por dos grupos diferentes.

Los criterios de las Cliques se pueden flexibilizar aumentando la distancia que une a los nodos de la red (el número de pasos a los que son alcanzables). Puede ser interesante observar cómo se forman subgrupos a distancias mayores que 1 paso. Estas son las N-Cliques.

Si pedimos que se formen subgrupos a distancia 2 el resultado es que ahora todos los nodos de la red forman un único subgrupo. Esto se explica por el tamaño de la red. En una red más grande los resultados de ampliar los criterios de formación de subgrupos aportan información más relevante.

El último grupo de indicadores son los que hacen referencia a la idea de equivalencia entre individuos. La equivalencia estructural, aplicada al Análisis de Redes Sociales, significa que dos individuos tengan exactamente las mismas relaciones, y por tanto tienen el mismo rol en la estructura de la red. Esto daría la oportunidad de intercambiarlos sin que ello afectara de ningún modo a la estructura de la red. Como explica Hanneman (2000; Cap VIII, p.4) “el pensamiento sociológico utiliza categorías abstractas cotidianamente. “La clase trabajadora, la clase media” [...] son algunos de los conjuntos que prescriben las posiciones sociales”. Desde la teoría del análisis de redes, estas categorías serían relacionamente similares entre ellas, por lo que nodos que pertenecieran a la misma categoría deberían mostrar los mismos patrones reticulares. Aunque es prácticamente imposible encontrar a dos nodos que presenten las mismas relaciones en una red (y más difícil será cuanto más grande sea la red), sí que será interesante observar el grado de equivalencia entre diferentes nodos para ver cómo se asemejan entre ellos.

La información sobre equivalencia estructural se obtendrá a partir del indicador de Cóncor. Este indicador crea grupos de nodos basados en la equivalencia estructural e informa de cómo se relacionan estos grupos entre ellos.

4.6 El caso de los escritores de Colonia

Uno de los estudios más interesantes que ha relacionado el capital social con el mundo del arte es el de Helmut K. Anheier (1995). Este autor estudió la topografía social del mundo de la creación literaria en la ciudad de Colonia utilizando el Análisis de Redes Sociales y el Análisis de Correspondencias Múltiple. Los resultados obtenidos fueron una clasificación de los diferentes escritores en función de la importancia que tenían en la estructura social. Dicha clasificación estableció la existencia de:

- 1- Una élite con un gran capital cultural* que lleva a cabo una función de bróker o “gatekeeper” y que se encargan de refrendar la reputación de otros escritores así como su valoración estética. Esta élite se divide en una élite cultural, formada por críticos y editores con gran influencia en revistas y con importancia en la promoción de los jóvenes talentos, y una élite organizacional, compuesta por gerentes y personas de importancia en diferentes asociaciones. Ambas élites están relacionadas con publicaciones de importancia.
- 2- Una subélite formada por escritores que no se dedican en exclusiva a la escritura sino que también llevan a cabo trabajos en otras áreas culturales.
- 3- Una semiperiferia y periferia. La periferia está formada por nodos que no están conectados con otros escritores y la semiperiferia sí tiene relación con la élite.

Aunque este estudio presenta características similares a las que se plantean en estas páginas existen algunas diferencias entre ambos. La primera y más obvia es que las dos investigaciones se refieren a campos distintos de la creación artística, por tanto los perfiles definidos por el autor serán tomados solo como puntos de referencia para la orientación del presente estudio.

Otra diferencia es el tratamiento que se le da al capital cultural para su medición. Anheier presenta el capital cultural compuesto por diferentes variables. El autor considera el nivel de estudios como parte del capital cultural, mientras que en esta investigación se mantiene como una variable independiente. Además, en el Análisis de Redes Sociales el sociólogo alemán utilizó un censo de escritores para crear una red sociocéntrica cerrada para la que se utilizaron cuatro preguntas generatrices. En este estudio se ha usado una pregunta generatriz por la que se han nombrado a 15 individuos, siendo ésta una red egocentrada abierta.

En cualquier caso, ambas investigaciones presentan similitudes evidentes, por lo que será interesante contrastar los resultados obtenidos con las conclusiones que se establecieron para Colonia en 1995. Se entenderá el estudio de Anheier como punto de referencia para este trabajo.

5. Hipótesis

La hipótesis general que se contrasta en esta investigación es:

-H1: En el mundo de la creación artística el capital social tiene un efecto positivo en la carrera de los artistas y en su reputación.

Además de esta hipótesis general, se presentan otras hipótesis específicas que también serán contrastadas:

-H2: La falta de restricciones formales en el acceso a la profesión artística provoca que las barreras informacionales sean más importantes que en otras profesiones, de modo que las relaciones o contactos por los que fluye la información serán importantes para la reputación.

* En este estudio el autor entiende por capital cultural “las disposiciones y hábitos adquiridos durante el proceso de socialización, la acumulación de objetos de valor cultural como pinturas, y cualificaciones educativas formales y prácticas” (traducción propia a partir de Anheier, 1995). Sin embargo, en la investigación que se está llevando a cabo tales características se entienden como la reputación del artista, la valoración institucional y su nivel educativo.

-H3: Al ser los propios artistas un agente de valoración para ellos mismos, el capital social generador de confianza también es importante para asegurarse una valoración positiva.

6. Metodología

Para llevar a cabo este estudio se ha programado un trabajo de recogida de datos en dos fases. La primera fase es de carácter exploratorio para aproximarse al contexto artístico que se pretende estudiar e incorporar información relevante para la investigación. En la segunda fase se ha procedido a pasar la encuesta atributiva y reticular a los jóvenes artistas visuales elegidos.

En la fase exploratoria o cualitativa se ha llevado a cabo una reunión de expertos. Esto es una reunión con personas en contacto directo con el sector sobre el que se desarrolla la investigación (artistas y comisarios en el caso de la reunión realizada) para identificar aspectos relevantes e incorporarlos a la construcción del cuestionario. Una vez finalizada dicha reunión y tras haber añadido las aportaciones relevantes se ha realizado un pre-test del cuestionario de redes, el cual ha tenido un resultado satisfactorio.

En la parte atributiva del análisis se pretende recoger información sobre tres dimensiones de los egos: el nivel educativo, el nivel de ingresos y la reputación de los artistas. Además de esta información se han hecho preguntas concretas sobre otros aspectos de interés que se detallan más adelante. Por otro lado, se han preguntado cinco atributos de los alters: la proximidad de ego con el alter, el sexo, la edad, la ciudad de residencia y el trabajo que llevan a cabo dentro del ámbito artístico.

Para el análisis atributivo se han buscado estudios que versaran sobre los artistas y el mundo del arte, entre los que destaca el *Ensayo de Morfología Social de los Artistas* de R. Moulin (1985). En este texto los autores llevan a cabo un estudio de los artistas parisinos, elaborando un extenso cuestionario con una exhaustiva recogida de datos. Para las variables sobre el nivel de ingresos y el nivel educativo las preguntas, y para las categorías de respuesta, han sido cogidas de la EPA (Encuesta de Población Activa)*.

Para que los datos obtenidos mediante el análisis reticular fueran lo más representativos posibles se ha buscado una muestra heterogénea que capte de forma lógica la diversidad de carreras posibles que se pueden dar en el mundo del arte. La encuesta va dirigida a artistas visuales jóvenes, de entre 16 y 30 años, que estén desarrollando su actividad artística en Palma. Basándose en el criterio de variabilidad de los perfiles se ha estimado que con una muestra de entre 6 y 8 individuos se puede obtener información sobre artistas que posean cualidades atributivas diferenciadas para observar de qué forma influyen en la reputación.

Para medir la reputación de los artistas se utilizan las siguientes preguntas incluidas en el cuestionario, que se presentan agrupadas por temática:

- 1) Número de exposiciones que han realizado y cuáles de ellas han sido individuales o conjuntas (preguntas 9, 10 y 11).
- 2) Si ha recibido algún premio por la actividad artística (preguntas 12 y 12a).

* <http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epacues05.pdf>

- 3) Si ha recibido alguna beca por su actividad artística (preguntas 13 y 13a).
- 4) Si ha realizado alguna estancia en alguna residencia artística (preguntas 14 y 14a).
- 5) Si tiene algún taller separado del domicilio particular (pregunta 17).
- 6) Si ha expuesto fuera de la ciudad de Palma y de ser así dónde ha sido (preguntas 19 y 19a).
- 7) Si ha vendido alguna obra suya (pregunta 20).
- 8) Si puede encontrar alguna obra suya dentro de alguna colección de arte (pregunta 21).

A partir de las preguntas 2, 3 y 4 (premio, beca y residencia artística) se ha creado un *índice de valoración institucional* que permite simplificar la información sobre la valoración que reciben los artistas de instituciones más o menos ajenas a los campos de creación artística. El resto de variables se analizarán de forma individual.

La información sobre el nivel de estudios se recoge en las siguientes variables:

- 1) Nivel de estudios más alto conseguido (sea o no sea dentro del mundo de las bellas artes (pregunta 5).
- 2) Si ha realizado algún estudio dentro del mundo de las bellas artes y cuál ha sido el nivel educativo que se ha conseguido en esta rama (preguntas 6 y 6a).

A la hora de obtener información sobre el nivel de ingresos se han tenido en cuenta algunas peculiaridades de la profesión artística. En la realización de la fase exploratoria previa a la recogida de datos se expuso cómo los ingresos de los artistas no se podían medir mensualmente dado que eran irregulares a lo largo del año. Los artistas jóvenes que conforman la muestra obtienen beneficios más o menos elevados al vender alguna obra (si la venden) y esta circunstancia no ocurre todos los meses. Por ello, además de mantener la pregunta sobre ingresos mensuales se añadió otra variable más subjetiva pero que recoge información relevante: si los ingresos que obtienen de esta forma irregular les permite ser económicamente independientes. Así, la información sobre el nivel de ingresos se recoge mediante las siguientes variables

- 1) Si su actividad artística les reporta ingresos suficientes para vivir (pregunta 24).
- 2) Si su actividad artística les reporta ingresos regulares mensualmente y, de ser así, a qué cifra asciende (pregunta 25 y 25a).

Además de estas tres dimensiones, también se ha recogido información atributiva que puede ser relevante para estudiar la carrera de estos artistas. Esta es:

- 1) Cuándo empezó a desarrollar la actividad artística (preguntas 7 y 7a).
- 2) Los años que han pasado desde que hizo la primera exposición (preguntas 8 y 8a).
- 3) El hecho de pertenecer a algún grupo o colectivo de artistas o a alguna organización o asociación de artistas puede aportar información útil para entender de qué forma se relacionan los artistas. Se les pregunta sobre esta pertenencia en las preguntas 15, 15a, 16 y 16a. Además, el papel que desempeña dentro de organizaciones también puede ser interesante para el estudio, por lo que se les pregunta si son miembros no activos, activos o dirigentes (pregunta 16b).

- 4) Aunque la investigación se ha acotado al mundo de las artes visuales (dejando excluidos por ejemplo los ámbitos de la literatura, la música o la interpretación) dentro de estas se pueden encontrar gran diversidad de formatos. Es de suponer que algunos formatos pueden reportar más estatus o más ingresos (por el simple hecho de que un cuadro es más fácil de vender que una performance), por lo que también se les ha preguntado a los artistas qué disciplinas practican y con qué regularidad lo hacen. Esta pregunta se ha extraído del manual *“Les artistes”* (Moulin, 1985) y plantea las siguientes disciplinas: diseño, pintura, escultura, grabado, litografía-serigrafía, fotografía, film-video, performance-happening, urbanismo-arquitectura, decoración-diseño, instalaciones y otros. Además, se les ha preguntado para cada una de estas disciplinas si las desarrollan regularmente, esporádicamente o nunca (preguntas 18, 18a, 18b, 18c, 18d, 18e, 18f, 18g, 18h, 18i, 18j, 18k y 18l).
- 5) El hecho de que los ingresos de los artistas puedan ser insuficientes o irregulares puede provocar que deban complementar su trabajo como creadores artísticos con otros empleos. Por este motivo, se les pregunta si se dedican en exclusiva a la creación artística o si complementan el trabajo artístico o con estudios, con otros trabajos o con ambos (p. 22). También se pregunta si están desarrollando alguna otra actividad profesional aparte de su trabajo como artista y si éste se ubica dentro del ámbito de las bellas artes (aunque este no sea de creación artística), como podría ser el trabajo de comisariado o el de galerista (preguntas 23 y 23a). Por último, en el caso de que tengan un trabajo complementario al de la creación artística, se pregunta cuál de las actividades profesionales valoran de forma más importante en sus vidas, si el trabajo artístico o el otro (pregunta 23b).
- 6) Los datos sociodemográficos se obtienen de las preguntas 3 (sexo) y 4 (edad).
- 7) Para acabar, se pregunta el nombre real (pregunta 1); si tienen algún alias como artistas y cuál es (preguntas 2 y 2a) y si prefieren que en el estudio se les cite por su nombre real, por su alias de artista si lo tienen o si prefieren que se les asigne un pseudónimo generado aleatoriamente si prefieren el anonimato (pregunta 26).

Para la elaboración del análisis reticular del cuestionario y teniendo en cuenta la totalidad del colectivo estudiado, se ha estimado que con una muestra de entre 6 y 8 egos se puede tener una muestra tipológicamente representativa. Con la muestra que se ha seleccionado se pretende tener una imagen de la estructura social en la que los agentes del mundo de la creación artística están inmersos. Con los resultados obtenidos del análisis reticular se pretende obtener información sobre el capital social aplicable a los egos seleccionados y a los alters que estos hayan citado.

En el análisis reticular se pregunta a los egos que citen a 15 alters mediante la siguiente pregunta generatriz:

*“¿Podría nombrar a **15 personas** con las que mantenga una relación regular debido a **su trabajo artístico**, considerando relación regular como una **interacción directa**, ya sea en persona u on-line, por lo menos, **una vez al mes**?”*

Con dicha cuestión se pretenden captar las relaciones con contenido de trabajo artístico, que es el objeto de estudio de esta investigación. Dicha relación debe ser directa

(en la que interactúen las dos personas sin que haya intermediarios entre ellos), siendo esta relación en persona u on-line y que se produzca como mínimo una vez al mes.

Una vez se han generado los nombres de los 15 alters se pregunta a los egos sobre cinco atributos de aquellos individuos a los que han citado. Estos son:

- 1) La intensidad de la relación que une a ego con los alters. Las categorías de respuesta de esta pregunta son de naturaleza ordinal, en la que 1 es “nada próximo/a”, 2 es “bastante próximo/a”, 3 es “próximo/a”, 4 es “muy próximo/a” y 5 es “somos íntimos”.
- 2) El sexo de los alters.
- 3) La edad de los alters (en caso de que no se sepa la edad exacta se pide la edad aproximada).
- 4) La ciudad en la que está residiendo en la actualidad el alter.
- 5) El trabajo que lleva a cabo el alter citado. Ya que se pide a los egos que citen a alters con los que tienen una interacción debido a su trabajo como creadores artísticos dentro del mundo de las artes visuales, la categoría de respuesta se ha dejado abierta debido a que no existe una gran diversidad de empleos en este sector. Así, algunas de las respuestas esperadas son: artistas, comisarios, galeristas, críticos, etc.

Una vez contestadas estas preguntas atributivas, se le pide a los egos que relacionen a los diferentes alters que han citado entre ellos, utilizando para establecer la relación la misma pregunta con la que el ego ha mencionado a los alters, es decir, que sea *“una relación regular debido a **su trabajo artístico**, considerando relación regular como una **interacción directa**, ya sea en persona u on-line, por lo menos, **una vez al mes**”*. Con esta pregunta finaliza el cuestionario.

Con el análisis reticular se pretenden crear tres tipos de redes diferentes. Primero una red en la que se relacione a ego con sus alters mostrando mediante el grosor de la línea que les una la intensidad de la relación, ésta será una red egocentrada y servirá para analizar a los artistas y sus contactos de forma atributiva. También se creará una red relacionando a los alters de cada ego entre ellos para tener una imagen aproximada de la forma de la red social en la que está inmerso cada ego, esta será una red sociocéntrica. Hay que tener en cuenta que en esta segunda red sociocéntrica se extrae a ego de la red ya que al estar relacionado éste con todos los alters distorsionaría los resultados de los indicadores. Para acabar, se sumarán todas las redes de los diferentes egos para tener una imagen global de la información que se ha recogido. En esta última red se representarán tanto los egos como los alters y con ella se tendrá una imagen global del mundo del arte estudiado en Palma.

7. Análisis de los datos e interpretación de los resultados

Para la recogida de datos se ha llevado a cabo un estudio de caso de seis individuos que cumplen el perfil seleccionado en la muestra. Esto es que sean artistas 1) visuales 2) jóvenes, de entre 16 i 30 años y 3) que actualmente desarrollen su actividad artística en la ciudad de Palma. Se ha buscado una muestra que represente tanto a hombres como a mujeres, de edades diferentes y de diferente reputación en el mundo del arte aplicando, por

tanto, el criterio de variabilidad. A continuación se describen brevemente los casos seleccionados.

7.1 Los estudios de caso

El primero es Ian Waelder*. Este artista vive y desarrolla su actividad en Mallorca. Aunque no tiene un título universitario dentro del ámbito de las bellas artes ha llevado a cabo, a sus 22 años, alrededor de 25 exposiciones. De éstas, 3 han sido individuales y tiene previstas llevar a cabo dos exposiciones más de forma individual próximamente. Gran parte de las exposiciones las ha llevado a cabo en Palma, pero también ha expuesto fuera de España y de Europa. Ian se dedica casi exclusivamente a su trabajo de creación artística, trabajando regularmente con fotografía y escultura, que le aporta unos ingresos que, aunque no son regulares mensualmente, sí le permiten vivir con cierta autonomía.

Otro de los individuos que compone la muestra es Grip Face*. Este artista de 26 años ha llevado a cabo estudios universitarios en el mundo de las bellas artes y se dedica en exclusiva a su trabajo de creación artística. Dicho trabajo, al igual que en el caso anterior, le proporciona ingresos suficientes para garantizar su independencia, aunque no sean regulares mensualmente. Empezó a desarrollar su actividad artística hace 7 años y se centra, sobre todo, en el diseño, la pintura, la litografía, la serigrafía, el urbanismo, las instalaciones y el muralismo. Cabe destacar que este artista prefiere evitar los recorridos o itinerarios de carrera artística más institucionalizados, por lo que no se siente atraído por el reconocimiento institucional que puedan ofrecer los premios o las becas artísticas.

Los dos artistas siguientes son los más jóvenes y están llevando a cabo sus estudios universitarios en Bellas Artes en la ciudad de Barcelona, aunque desarrollan su actividad artística en Palma. Se trata de Miquel Cañellas* y Nuria Caballero. Ambos tienen 19 años y empezaron a desarrollar su actividad artística hace cuatro años. Miquel ha expuesto su trabajo en 6 ocasiones mientras que Nuria ha hecho 3 exposiciones. Ninguno de los dos ha llevado a cabo muestras individuales, sino que han participado en muestras colectivas. Mientras que Miquel centra su trabajo artístico en el diseño, la fotografía, el film, el video y las instalaciones, Nuria trabaja con pintura, escultura y fotografía. Aunque ambos han vendido algunas de sus obras, los ingresos generados por su actividad artística no son suficientes para permitirles vivir de forma independiente (cabe tener en cuenta que ambos son estudiantes).

La siguiente artista es Eleonor Bernal. Esta joven de 25 años ha llevado a cabo estudios universitarios de grado superior en el ámbito de las bellas artes y se ha especializado en fotografía. Desde que hizo su primera exposición hace ya 7 años ha realizado 22 muestras, de las cuales una ha sido en solitario. Ha llegado a exponer fuera de Europa y sus obras han sido incluidas en colecciones privadas. Actualmente compagina su trabajo de creación artística con otras ocupaciones ya que el primero no le reporta ingresos suficientes.

* Los artistas cuyo nombre va seguido de un asterisco están citados con su nombre real o su alias de artista bajo su consentimiento. Los nombres de los demás artistas así como el de los alters que han citado han sido sustituidos por pseudónimos para garantizar el anonimato de la muestra.

El último caso que se analiza es el de Iñaki Leal. Este artista de 28 años también ha llevado a cabo estudios universitarios de grado superior en el ámbito de las bellas artes y trabaja regularmente en diseño, fotografía, film, video y instalaciones. Desde que hizo su primera exposición hace 9 años ha llevado a cabo unas 40 muestras, de las cuales 9 han sido individuales. Ha expuesto en diferentes ciudades de Europa y algunas de sus obras se pueden encontrar en colecciones de arte. Aunque su actividad de creación artística no le reporta ingresos suficientes para vivir, complementa este trabajo con otro relacionado con el mundo del arte.

En las siguientes tablas se sintetiza la información de cada caso para favorecer la interpretación de los resultados:

Tabla 3. Sexo, Edad, Nivel de Estudios y Nivel de Ingresos

Nombre	Sexo	Edad	Nivel de Estudios	Nivel de Ingresos
Ian Waelder	H	22	Bachillerato (artístico)	Suficientes
Miquel Cañellas	H	19	Universitario Grado Medio (artístico)	Insuficientes
Eleonor Bernal	M	25	Universitario Grado Superior (artístico)	Insuficientes
Iñaki Leal	H	28	Universitario Grado Superior (artístico)	Insuficientes
Grip Face	H	26	Universitario Grado Medio (artístico)	Suficientes
Nuria Caballero	M	19	Universitario Grado Medio (artístico)	Insuficientes

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

Tabla 4. I.V.I., Número de exposiciones y Venta a colección

Nombre	Índice de Valoración Institucional	# de exposiciones	Venta a colección
Ian Waelder	5	25	Si
Miquel Cañellas	0	6	No
Eleonor Bernal	4	22	Si
Iñaki Leal	8	40	Si
Grip Face	1	30	Si
Nuria Caballero	0	3	No

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

En la tabla 3 se puede observar cómo los seis artistas en los que se centra el estudio han llevado a cabo estudios en el ámbito de las bellas artes. Sin embargo, el nivel que ha conseguido cada uno dentro de dichos estudios es diferente. Sólo hay dos personas que consiguen vivir de los ingresos que les aporta su actividad artística y este hecho no mantiene correlación con el nivel de estudios. Esto puede ser debido, como ya se ha venido planteando en el marco teórico, a la ausencia de restricciones formales para acceder a esta profesión.

En la tabla 4 se ha creado el “índice de valoración institucional”. Este se ha construido mediante la suma de las tres variables siguientes: “número de premios conseguidos”, “número de becas conseguidas” y “número de residencias artísticas realizadas”. Se le ha dado este nombre porque estas tres variables hacen referencia a la valoración que reciben los artistas por parte de las instituciones más o menos ajenas al trabajo de creación artística. A partir de este índice se observa cómo los artistas más

jóvenes (Miquel y Nuria) aún no han conseguido ningún reconocimiento por parte de instituciones de este tipo. Por otro lado, Grip Face es el que presenta un índice menor (1). Esto es, como el propio artista explicó, porque prefiere evitar los recorridos más institucionales y realizar un trabajo menos reconocido por parte de instituciones públicas pero que le permita más autonomía individual. Los otros tres artistas, Eleonor, Ian e Iñaki, con índices de 4, 5 y 8 respectivamente, han recibido algún reconocimiento institucional. Exceptuando el caso de Grip Face, se observa que el reconocimiento institucional se puede explicar por la edad de los artistas, es decir, el tiempo que llevan desarrollando su actividad artística.

Otra de las variables que se presentan en la tabla 4 es el número de exposiciones que han realizado los artistas. De nuevo, se observa que los artistas más jóvenes de la muestra son los que menos muestras han llevado a cabo (3 y 6). Aquellos artistas más adultos han llevado a cabo más exposiciones, como se puede ver en el caso de Ian (22 años y 25 muestras), Eleonor (25 años y 22 muestras), Grip Face (26 años y 30 muestras) e Iñaki (28 años y 40 muestras). Otra vez la edad vuelve a ser la variable que explica mejor el número de exposiciones que han llevado a cabo. De esta manera, se puede afirmar que:

- 1- La edad es una variable independiente con poder explicativo sobre el número de exposiciones que llevan a cabo los artistas y sobre el índice de valoración institucional en el caso de que los artistas opten por orientar su carrera en ese sentido. La antigüedad favorece las oportunidades de realizar exposiciones, lo que incrementa la reputación.

Al atender a si los artistas han vendido alguna obra a alguna colección de arte pública o privada nos volvemos a encontrar con que la edad es la variable que mejor puede explicar los resultados. Los dos artistas más jóvenes son los únicos de los que no podemos encontrar ninguna obra en alguna colección. Aunque la edad de Miquel y Nuria no dista mucho de la de Ian, éste último no ha cursado estudios universitarios, lo que supone más tiempo para dedicar a la carrera artística y conseguir logros profesionales.

Tabla 5. Edad, Número de exposiciones individuales, lugares expuestos y I.V.I.

Nombre	Edad	# Exposiciones Individuales	Lugares Exposiciones	Índice de Valoración Institucional
Ian Waelder	22	5	Mundo	5
Miquel Cañellas	19	/	España	0
Eleonor Bernal	25	1	Mundo	4
Iñaki Leal	28	9	Europa	8
Grip Face	26	4	Mundo	1
Nuria Caballero	19	/	Palma	0

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

En la tabla número 5 se pueden observar las variables “edad”, el “número de exposiciones individuales”, los “lugares en los que se ha expuesto” y el “índice de valoración institucional”. A la hora de explicar el número de exposiciones individuales se observa de nuevo que la variable edad puede explicar cuántas veces ha hecho una muestra individual

un artista. En el caso de Eleonor el resultado es menor de lo que cabría esperar. Esto podría ser el resultado de un sesgo de género en el mundo del arte.*

La edad vuelve a ser el factor que mejor explica la difusión que ha tenido la obra del artista. A mayor edad más lejos ha llegado la obra. Ian, Eleonor y Grip Face han expuesto fuera de Europa; Iñaki, aunque es el mayor de los artistas estudiados, ha expuesto fuera de España pero en Europa; y Miquel y Nuria han expuesto en España y en Mallorca respectivamente.

7.2. Las redes egocentradas: homogeneidad y heterogeneidad

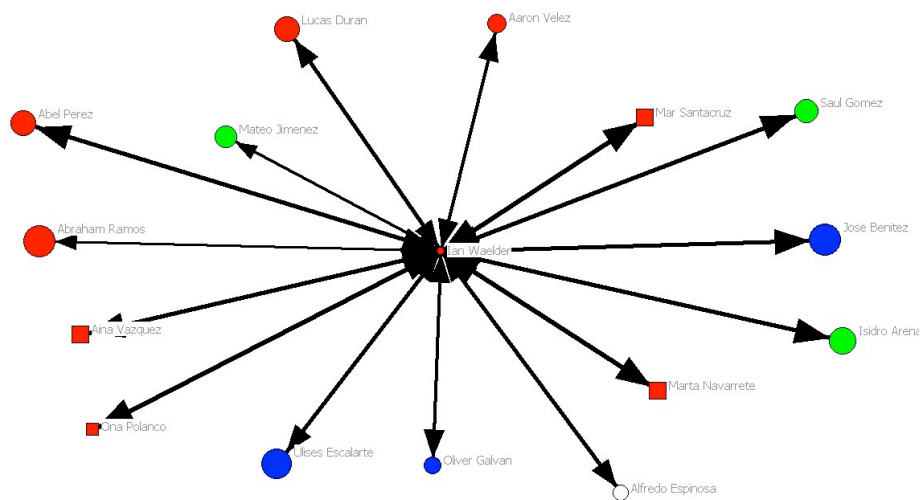
Las redes sociales de los artistas se analizarán de tres formas diferentes. Para empezar se presentarán los resultados de las redes egocentradas de cada artista. Estas redes contienen información sobre los egos y sus alters. Las atributos que se muestran en las redes egocentradas son “la proximidad del ego con sus alters”, la “edad”, el “sexo” y el “trabajo que llevan a cabo”. La proximidad se representa mediante el grosor del vínculo que une los nodos, cuanto más ancho sea más íntimamente relacionados estarán los individuos. Esta variable está codificada de 1 a 5, donde 1 es “nada próximo” y 5 “somos íntimos”. La edad se ilustra mediante el tamaño de los nodos, a más edad más tamaño y viceversa. El sexo es la variable que proporciona la forma a los nodos: los cuadrados representan a las mujeres y los círculos son los hombres. Aunque estas redes no ilustran las relaciones entre los alters son interesantes por sus características atributivas dado que permiten observar la homogeneidad o la heterogeneidad de los contactos. Por último los trabajos de cada individuo están representados mediante colores de la siguiente manera:

Leyenda 1. Redes Egocentradas

Artista
Comisario
Galerista
Gestor Cultural
Director de Museo
Ilustrador
Freelance
Diseñador
Impresor
Librero
Educador

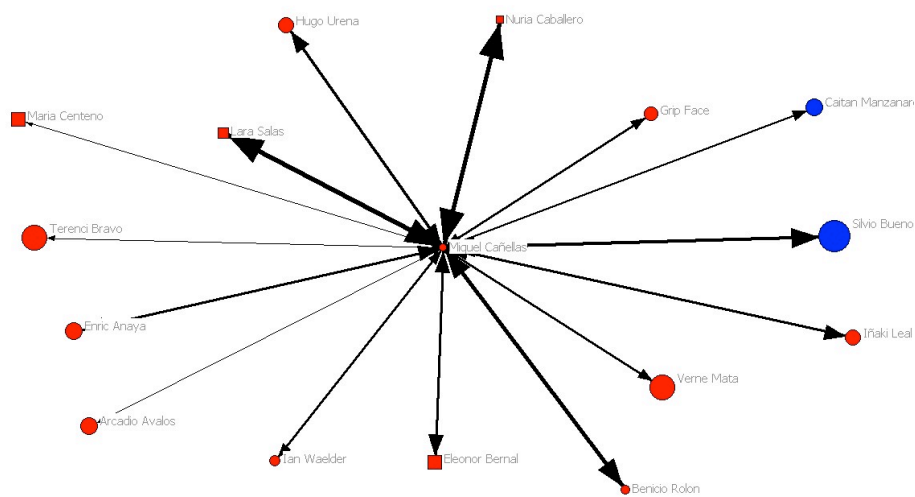
* El hecho de que Eleonor tenga valores inferiores a los de Ian, Iñaki o Grip Face, teniendo una edad y un capital social similar podría deberse a un sesgo de género (el techo de cristal), pero también podría tratarse de un *outlier* (un valor atípico). Debido a que en este estudio no se puede dar respuesta a esta cuestión, queda pendiente para trabajos posteriores.

Red 1. Egocentrada Ian Waelder



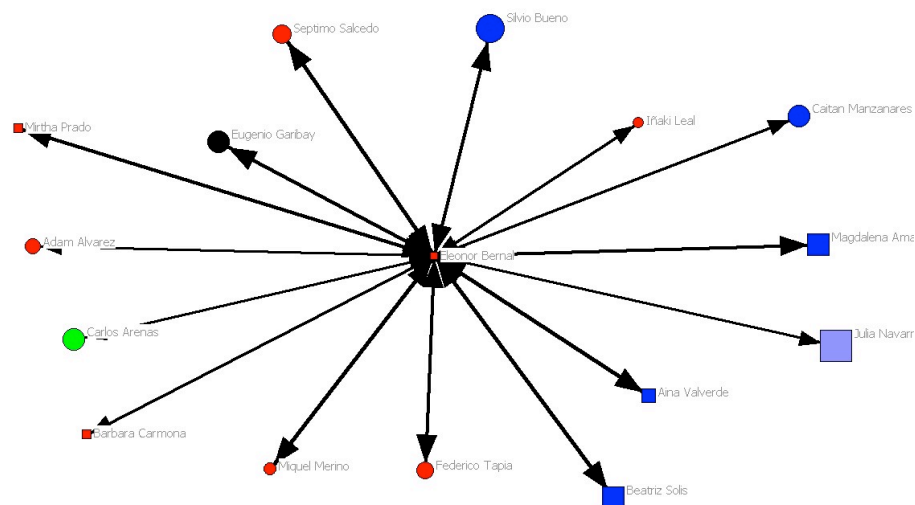
Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

Red 2. Egocentrada Miquel Cañellas



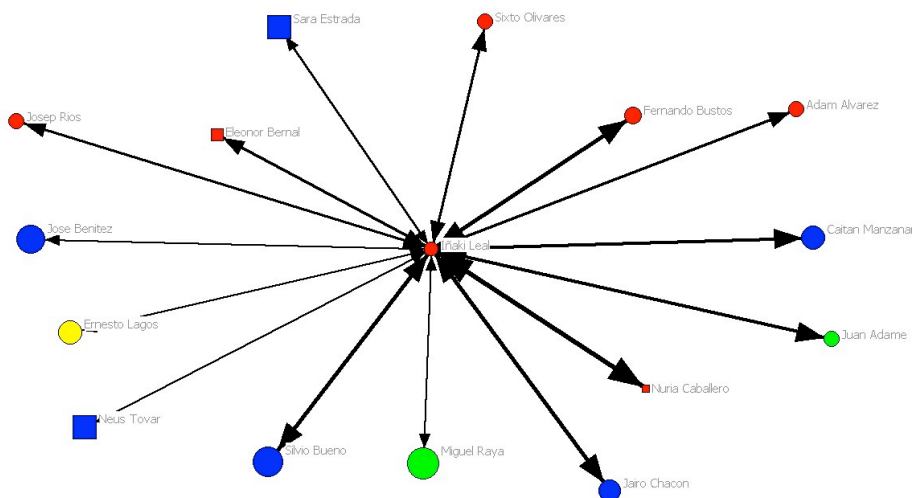
Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

Red 3. Egocentrada Eleonor Bernal



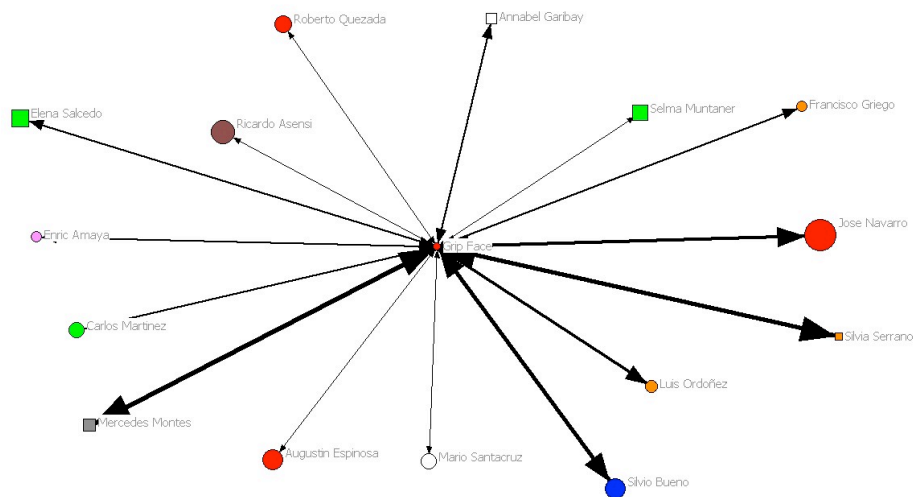
Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

Red 4. Egocentrada Iñaki Leal



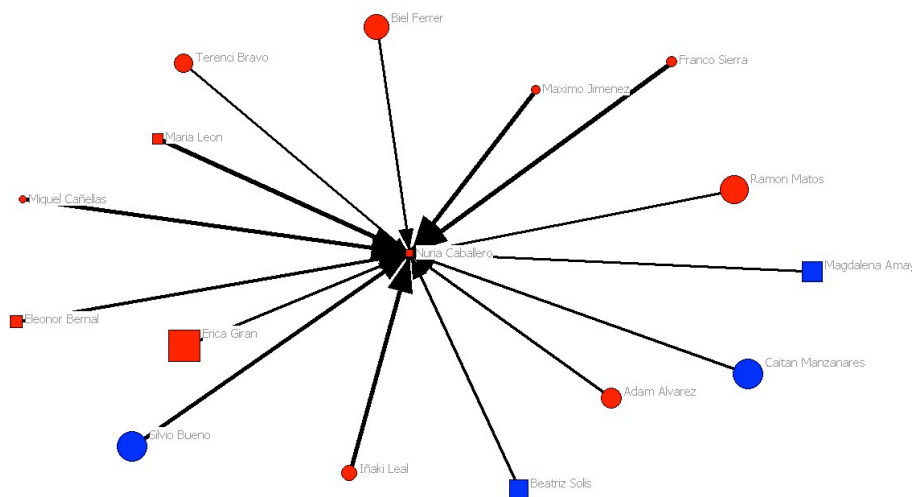
Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

Red 5. Egocentrada Grip Face



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

Red 6. Egocentrada Nuria Caballero



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

La primera red es la de Ian (Red 1). Este artista presenta unos altos niveles de confianza con aquellos otros agentes del mundo del arte que tiene en su entorno relacional. Entre los trabajos que desarrollan sus alters se encuentran galeristas, comisarios y otros artistas. Además, la mayoría de sus alters tienen entre 30 y 40 años. Si se tiene en cuenta que una de las conclusiones a los primeros análisis en este apartado es que la edad es una variable con mucha fuerza en la reputación de los artistas, tener contactos de más edad supone tener contactos con más reputación. Aunque no se aprecie en la red al no haberse introducido la variable sobre la ciudad de residencia, Ian ha citado solamente 4 alters de Mallorca, mientras que 10 son de ciudades del resto de España y 1 de América Latina. Esta característica de sus alters refleja los contactos que ha hecho realizando exposiciones por todo el globo, por lo que su trabajo como artista repercute en los contactos que tiene.

La red de Miquel (Red 2) informa sobre cómo este artista se relaciona con otros artistas y comisarios. Los niveles de proximidad son menores que en el caso de Ian y los valores más altos de confianza son para tres artistas y un comisario. La mayoría de sus contactos son residentes en Palma, mientras que seis de ellos residen en Barcelona. Se observa otra vez el carácter territorial de la red, ya que los lugares en los que ha expuesto el artista se ven reflejado en las ciudades de residencia de sus alters. Aunque la edad de sus alters oscila entre los 20 y los 50 años, la mayoría de estos tienen entre 20 y 30 años, por lo que la edad de los alters es mayor que la de ego. Esto provoca que se relacione con personas con más reputación en el mundo del arte.

Eleonor presenta una red (Red 3) en la que la mayoría de alters (todos menos uno) son residentes en Mallorca. Todos sus contactos tienen niveles de confianza entre 3 y 4. Aunque esta artista haya expuesto fuera de Europa, esto no se refleja en la ciudad de residencia de sus contactos. Esto se explica porque, aunque sí ha hecho contactos en las ciudades en las que ha llevado a cabo las muestras, tiene un grado de confianza mayor con sus contactos de Mallorca por ser el lugar dónde ella misma reside. Sus alters desarrollan trabajos de comisariado, dirección de museos, galeristas, artistas y educadores. Esta diversidad en los trabajos de sus alters provoca que ésta sea una red heterogénea, por lo que la información que circule por ella será diversa y de más utilidad para generar oportunidades profesionales (Burt, 1997; Granovetter, 1973). Además, la edad de sus alters oscila entre los 35 y 50 años, por lo que mantiene relación con agentes con reputación elevada dentro del mundo del arte.

Iñaki (Red 4) presenta grados de confianza con sus alters que oscilan entre 2 y 5. La mayoría de los alters tienen una edad que oscila entre los 30 y 40 años, por lo que el artista se relaciona con otros actores del mundo del arte que por edad tienen una reputación superior a la de ego. Doce de sus alters están residiendo actualmente en Palma, por lo que al igual que en el caso de Eleonor, el hecho de que haya expuesto fuera de España no se representa de forma significativa en la red. Además, cabe recordar que en la encuesta se mencionaban 15 alters. Puede que si se hubiese ampliado el número de alters se hubieran capturado estas características regionales. Sus alters llevan a cabo trabajos de artista, galerista, comisario y gestor cultural, por lo que se puede observar que en términos del trabajo que llevan a cabo vuelve a haber heterogeneidad.

La red egocentrada de Grip Face (Red 5) es la más heterogénea en cuanto a los trabajos que desarrollan los alters. Hay artistas, ilustradores, comisarios, freelance, librerías,

galeristas, diseñadores e impresores. Esto aporta al ego una gran diversidad en cuanto a la información que circula dentro de su red, lo que le proporciona oportunidades de promoción y acceso a información no redundante. Las edades de los alters varían entre los 30 y los 55 años, por lo que el estatus por edad de estas personas es más alto que el del propio artista. Aunque la mayoría de sus contactos son de Mallorca también tiene alters residentes en otros lugares de España y de América Latina.

La última red egocentrada es la de Nuria Caballero (Red 6). Las características de sus alters son bastante similares u homogéneas. Los trabajos que llevan a cabo sus alters son de artistas o comisarios y residen en Mallorca o Barcelona. Se distinguen dos tipos de contactos: por un lado aquellos más jóvenes, de entre 20 y 25 años, con los que tiene un alto grado de confianza y por otro lado los alters de entre 30 y 50 años, con los que mantiene un grado de confianza menor. Los primeros son los vínculos fuertes que le proporcionan confianza y los segundos le aportan información para la promoción.

A nivel comparativo entre las seis redes egocentradas se observa la semejanza existente entre las redes de Miquel (Red 2) y Nuria (Red 6). Ambos son los artistas más jóvenes del grupo y los que presentan los indicadores de reputación más bajos debido a su edad. La red de ambos coincide en aspectos parecidos: se compone de otros artistas y comisarios de las ciudades de Palma y de Barcelona (dónde están desarrollando su actividad artística y dónde están desarrollando sus estudios). Ambos presentan los niveles de confianza más altos con nodos atributivamente similares a ellos: otros artistas jóvenes. Esto se identifica con grupos de confianza que proporcionan al artista un círculo de allegados que valoren su trabajo y faciliten aportaciones (Farrel, 2001). Los lazos homofílicos suelen ir ligados al capital social bonding, que provee de dichas redes de confianza. Por otro lado, los vínculos débiles les relacionan con otros artistas y comisarios de mayor edad y reputación, lo que les provee de información para la promoción.

Las redes de Ian (Red 1) e Iñaki (Red 4) también presentan ciertas semejanzas en cuanto a los atributos de los alters. Sus alters tienen edades entre los 30 y 40 años, viven en Mallorca, en el resto de España o en otros lugares del mundo (casualmente los contactos de ambos están en América Latina) y todos salvo un alter se dedican a trabajos artísticos, de galerista o de comisariado. Las características de los dos egos también son parecidas: son los dos artistas encuestados que han realizado más exposiciones individuales, ambos han expuesto fuera de España y tienen los resultados del índice de valoración institucional más alto.

Grip Face (Red 5) es, juntamente con Ian (Red 1), el único artista encuestado que puede vivir de forma más o menos autónoma con los ingresos que le reporta su actividad artística. La gran heterogeneidad de su red en cuanto a los trabajos que desarrollan sus alters, las edades de éstos y las ciudades de residencia le proporcionan información para su promoción. Aunque presenta un índice de valoración institucional bajo esto se debe a su poco interés en seguir un recorrido o itinerario de estas características (institucionalizado).

Eleonor (Red 3) presenta una red bastante homogénea en cuanto a la proximidad con sus alters (todos están relacionados con una fuerza de entre 3 o 4). Sin embargo, la red de esta artista no refleja el carácter internacional de sus obras. Aunque se encuentra conectada con nodos atributivamente relevantes dentro del mundo del arte estudiado, estos no repercuten en su reputación de forma tan evidente como lo hacen en las redes de los

otros artistas. Pese a estar estrechamente relacionada con individuos con una trayectoria importante en el mundo del arte, comisarios, galeristas y hasta una directora de museo, Eleonor presenta el índice de valoración institucional más bajo entre los artistas estudiados con una carrera similar a la suya.*

7.3 Las redes sociocéntricas: la cohesión

Los resultados que se presentan a continuación se basan en los datos de las redes sociocéntricas de cada artista, es decir, en los indicadores que nos facilita el Análisis de Redes Sociales. Estas redes están formadas por las relaciones entre los alters que han citado los seis artistas encuestados y se ha extraído de la red a los egos para no alterar los resultados de los indicadores de cada red. Los datos obtenidos de dichas redes ofrecen una visión sobre el entorno de cada artista (ver Tabla 1 en Anexos). Concretamente, en este apartado se ha calculado el indicador de Densidad.

La Densidad de la red entiende la cohesión como una propiedad de la misma. Cuanto más alta sea la densidad, más cohesionada estará una red. Las redes más cohesionadas son las de Nuria (55,20%), Ian (45,70%), Miquel (44,80%) y Eleonor (40%). Iñaki y Grip Face presentan redes menos interconectadas (23,80% y 30,50% respectivamente). La Densidad es un indicador global o estructural de la red, lo que significa que tiene en cuenta a todos los nodos como un conjunto. Se calcula dividiendo el total de relaciones existentes en la red entre el total de relaciones posibles. Cuanto más cohesionada esté una red, más se potenciarán las funciones de cohesión social dentro de ella. Los demás indicadores se comentarán en los resultados obtenidos al medir la red creada mediante la suma de las 6 matrices obtenidas de los artistas encuestados.

Se observa como los dos artistas que han hecho más exposiciones, Iñaki (40) y Grip Face (30) son los que presentan redes menos cohesionadas o densas. Estos artistas tienen un capital social bridging que les reporta más información no redundante, proveniente de individuos atributivamente heterofílicos.

7.4. La red sociocéntrica

La última red que se analiza es la que agrupa a los seis artistas con sus alters, esto es el resultado de la suma de cada matriz individual. El resultado es una matriz con 71 nodos, menor que la suma de los 16 individuos de cada red egocéntrica puesto que hay personas que están presentes en más de una red egocéntrica.

Aunque esta red presenta información interesante deben considerarse unas limitaciones, estas se resumen en dos. En primer lugar, las puntuaciones de los egos en los estadísticos propios del Análisis de Redes Sociales pueden estar sobrerrepresentados. Esto se debe a la propia estructura del cuestionario en la cual se piden 15 relaciones con otros

*El hecho de que Eleonor tenga valores inferiores a los de Ian, Iñaki o Grip Face, teniendo una edad y un capital social similar podría deberse a un sesgo de género (el techo de cristal), pero también podría tratarse de un *outlier* (un valor atípico). Debido a que en este estudio no se puede dar respuesta a esta cuestión, queda pendiente para trabajos posteriores.

nodos, favoreciendo así resultados más altos en los egos en cuanto al poder que puedan tener con respecto a sus relaciones.

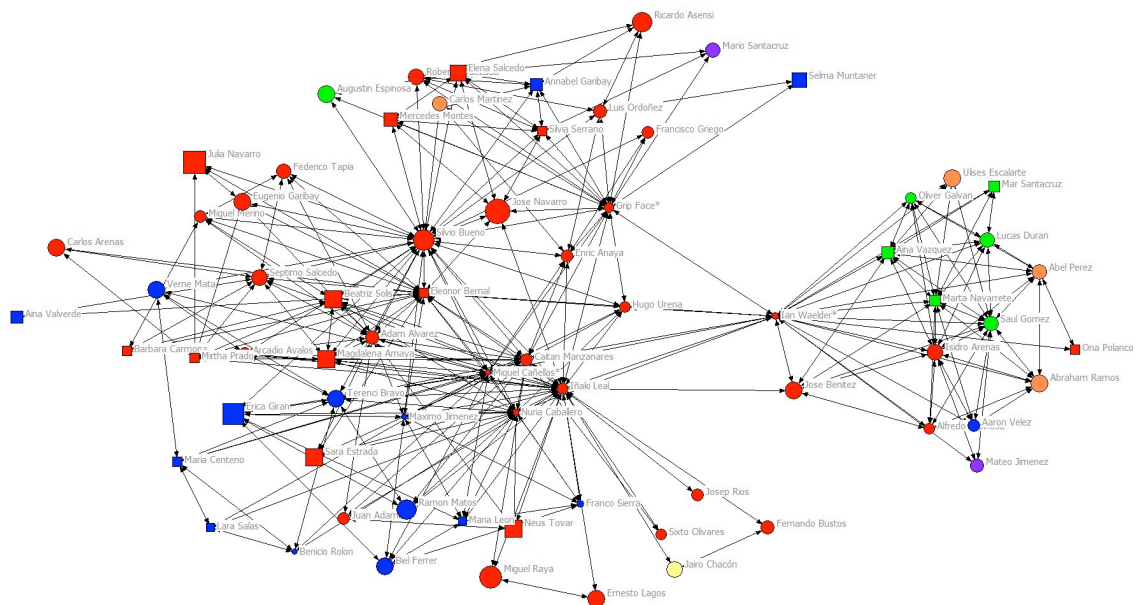
Finalmente, en segundo lugar y debido a que el cuestionario está limitado a 15 alters, existe la posibilidad de que un individuo A sí que conozca a un individuo B en la realidad y dicha relación no esté presente en la red. Si alguno de los dos egos no han citado a esas dos personas la relación no estará representada en la red. Esto generaría la infrarrepresentación del poder de ese nodo en la red respecto a sus relaciones. Aunque el poder que tiene en realidad ese individuo es mayor al que representa la red, el poder que reflejan los indicadores es, como mínimo, el que tiene ese nodo. Los resultados sobre el poder de los alters estaría en cualquier caso infravalorado y nunca sobrevalorados.

La red resultante de la suma de las redes de los artistas se puede observar en la imagen siguiente (Red 7). A las características reticulares se le han añadido las siguientes características atributivas: la “edad” está representada con el tamaño (cuanto mayor es el nodo más edad), el “sexo” con la forma (los círculos son hombres y las mujeres son los cuadrados) y la “ciudad en la que están residiendo en la actualidad” se observa en el color (Leyenda 2).

Leyenda 2. Red Sociocéntrica Agrupada

Palma
Barcelona
Madrid
Resto de España
América del Sud
América Central

Red 7. Red Sociocéntrica Agrupada



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en el cuestionario.

7.4.1 El poder y la posición de bróker

Hay personas que presentan más poder en cuanto a la capacidad que tienen de interferir en la información que circula por la red. La centralidad de grado calcula con cuánta gente se está directamente conectado. Con cuantas más personas se tenga relación, más canales de información se controlarán. En esta red, los nodos que tienen más relaciones con otros individuos (la centralidad de grado) son Iñaki y Silvio, con 31 relaciones cada uno. Después de ellos se encuentran otros nodos con menos relaciones pero que sigue teniendo un mayor poder que los demás. Estos son Caitán (23 relaciones), Ian (22 relaciones), Eleonor (25 relaciones), Miquel (21 relaciones), Grip Face (20 relaciones) y Nuria (20 relaciones). Los 6 artistas jóvenes que componen la muestra tienen un poder alto dentro de la red en cuanto a su centralidad de grado, lo que puede explicarse porque partían de un mínimo de 15 relaciones que debían representar en el cuestionario. Sin embargo, aparecen también dos comisarios, Silvio y Caitán, dos comisarios con un gran poder en términos de centralidad de grado. Después de estos nodos, hay 11 individuos que son artistas, comisarios y galeristas que tienen entre 10 y 20 relaciones. Al final de la lista hay más de 50 individuos cuya relevancia en este indicador es mucho menor. La centralidad de grado tiene en cuenta los vínculos directos existentes entre los nodos, por lo que tenderá a identificarse en relaciones de capital social *bonding* generadores de confianza.

La distribución del poder en función de la centralidad de grado no varía de forma sustancial (el porcentaje de centralidad de grado de la red es de 33,73%). Esta medida toma como referencia la red en forma de estrella, que significaría la máxima desigualdad en la distribución del poder y que daría como resultado el 100%. Por otro lado un resultado de 0% significaría la distribución perfecta de este poder entre los nodos, por lo que ninguno de los individuos que compone la red tendría más poder que otro. Un resultado de 33,73% está indicando que aunque hay individuos mejor posicionados que otros en la red respecto a sus relaciones directas, la distribución de este poder en la red es bastante homogénea.

El indicador de centralidad de cercanía informa sobre los pasos que tiene que dar un individuo para relacionarse con los demás nodos que forman la red. Cuanto menor sea la distancia que tiene que recorrer un nodo, mejor ubicado estará dentro de la red. Se observa que los individuos mejor relacionados en términos de cercanía vuelven a ser los 6 artistas que componen la muestra y los dos comisarios, Silvio y Caitán. Después de ellos, se encuentran a nueve individuos que no están ubicados dentro de la red de forma tan céntrica aunque sí lo están mejor que los demás nodos que la componen. Estos llevan a cabo trabajos de artista o de comisario y tienen entre 30 y 40 años, a excepción de uno que tiene 19 años. La centralización en el grado de cercanía global de esta red es de 42,59%. Este indicador tiene en cuenta tanto las relaciones directas entre los nodos como las indirectas. La centralidad de cercanía indica aquellos individuos que están mejor posicionados dentro de la red ya que el camino que tienen que recorrer para llegar a todos los demás nodos es menor. Así, este indicador informa sobre la capacidad de los nodos para influir en los canales por los cuales circula la información. Es un indicador de poder que informa sobre el capital social *bridging*.

Los indicadores de centralidad de intermediación son los que señalan el poder en función de la necesidad que tienen dos nodos de pasar por un individuo para poder

conectarse. Los individuos con más poder en este sentido vuelven a ser los 6 artistas encuestados y los comisarios Silvio y Caitán. Además de ellos, hay cinco nodos más que llevan a cabo trabajos de artista o de comisario que también tienen cierto poder. El índice de centralización de la red en función de la intermediación es de 30,40%. La centralidad de intermediación es el indicador que ofrece más información en términos de capital social *bridging*, ya que calcula la capacidad de los nodos para actuar de puentes informacionales entre individuos.

Aunque se observa que hay diferentes actores que muestran mejores posiciones dentro de la red, la distribución del poder en la red es bastante homogénea. Esto significa que, sin restar importancia a aquellas personas que ejercen funciones de *bróker* o *gatekeeper* en la red, éstos tienen un poder relativo. Los demás nodos tienen otros caminos por los que conectarse con otras personas sin necesidad de recurrir a los *gatekeepers*. Sin embargo este hecho no les niega su función de ejercer como personas influyentes cuya valoración del trabajo de otros artistas es tomada en cuenta. Las funciones de estos personajes se describen en la literatura artística (Abbing, 2002; Becker, 2008) y en términos de capital social se identifican con nodos con un alto capital social *bridging*, que les permite estar conectados a gente atributivamente diferente en la red y que les ofrece información original.

7.4.2. Los subgrupos y los círculos

A la hora de observar los subgrupos que se forman dentro de la red se han llevado a cabo tres operaciones: las Cliques, las N-Cliques a distancia 2 y las N-Cliques a distancia 3. En los primeros han aparecido 76 subgrupos, en el segundo 19 y en el tercero 2. Las Cliques aportan un indicador muy restrictivo porque sólo tiene en cuenta las relaciones directas. Por otro lado, las N-Cliques a distancia 3 sólo ofrecen dos subgrupos, por lo que la información que nos aporta es poco precisa. Los resultados más interesantes son los que ofrece la N-Clique a distancia 2.

A cuantos más subgrupos pertenezca un individuo mayor acceso tendrá a la información de grupos diferentes de nodos. De los 19 subgrupos que forma este indicador hay cinco individuos que pertenecen a todos estos 19 subgrupos. Estos son Ian, Miquel, Iñaki, Caitán y Hugo. Eleonor, Grip Face, Nuria, Silvio y otros muchos individuos tienen también la ventaja de pertenecer a muchos subgrupos de la red. Por otro lado, hay individuos que pertenecen a pocos o sólo a un subgrupo. Esto limita la diversidad de la información que éstos reciben, lo que les proporciona menos oportunidades de promoción que sus compañeros mejor conectados.

Los subgrupos que identifican las N-Cliques a distancia 2 se pueden identificar con los círculos de los que habla Farrell (2001). Estos son grupos de artistas con visiones comunes y que tienden a ser generadores de confianza, lo que propicia la colaboración. Además, pertenecer a diversos grupos permiten estar en contacto con otras perspectivas que puede enriquecer la creación artística (información no redundante de nodos atributivamente diferentes).

7.4.3 La equivalencia estructural: centro y periferia

Tabla 6. Matriz de densidad del Cóncor

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1.00	1.00	0.875	0.333	0.098	0.024	0.030	0.000
2	1.00	0.833	0.469	0.250	0.000	0.000	0.000	0.000
3	0.875	0.469	0.107	0.000	0.007	0.000	0.000	0.000
4	0.333	0.250	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000
5	0.098	0.00	0.007	0.000	0.449	0.147	0.096	0.005
6	0.24	0.00	0.000	0.000	0.147	0.143	0.091	0.088
7	0.30	0.00	0.000	0.000	0.096	0.091	0.455	0.189
8	0.000	0.00	0.000	0.000	0.005	0.088	0.189	0.090

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos mediante el análisis de la red utilizando el programa UCINET.

Al medir la equivalencia estructural mediante el Cóncor se observa cómo vuelve a dar diversos resultados según la restricción que hagamos al análisis. Se pide al concor que realice tres particiones. Cada partición será más o menos restrictiva a la hora de juntar a los individuos en función de su similitud estructural. En la primera partición crea dos grupos, en la segunda crea cuatro grupos y en la tercera crea ocho grupos.

En la tabla 6 se muestran los resultados de la matriz de densidades del Cóncor. Los grupos 1 y 2 que se corresponden al centro y periferia de la red se muestran en color azul y lila. El color azul junta los grupos uno, dos, tres y cuatro de la tercera partición en el grupo 1 de la primera partición. Por otro lado el color lila une a los grupos cinco, seis, siete y ocho de la partición tres en el grupo 2 de la primera partición. Se observa como las densidades dentro de los grupos uno y dos son mayores que entre ellos. Esto significa que se relacionan de forma más fuerte dentro de ellos que no entre ellos.

Estos resultados son similares a las que se obtuvieron en el estudio de los escritores de Colonia de Anheier. Aunque el estudio que se llevó a cabo en la ciudad alemana consiguió resultados más detallados debido al gran tamaño de la muestra, pudiendo diferenciar entre más categorías (dos tipos de élite, periferia y semiperiferia) el presente estudio obtiene resultados similares.

En los resultados de este estudio se observa como la diferencia entre centro y periferia de la red se puede explicar en gran medida por la característica territorial de los individuos que conforman la red. Aquellos nodos que se encuentran en la periferia no residen en la ciudad de Palma, por lo que es normal que sus conexiones con otros nodos de la red sean menores. Esta división territorial entre centro y periferia se puede observar atributivamente en la Red 7 y explica también por qué los individuos del grupo 2 se relacionan entre ellos de forma más débil de la que lo hacen los del grupo uno.

7.5 Resultados del análisis

Mediante el Análisis de Redes Sociales se pueden encontrar representadas las relaciones entre artistas y otros agentes del mundo del arte que dan lugar a dos elementos del capital social: las redes de confianza mutua y los canales por los cuales circula la información. Las medidas de centralidad de grado, de cercanía y de intermediación arrojan conocimiento sobre el poder que tienen diversos individuos en el control de la información que circula entre las personas que conforman la red. El poder que estos presentan es el que les puede llegar a convertir en *brókers* o *gatekeepers*. La existencia de estos individuos en el mundo del arte no presenta ninguna novedad dentro de este ámbito. Sin embargo, el análisis del capital social mediante el análisis de redes permite identificarlos y observar las relaciones de estos *brókers* con otros agentes del mundo del arte. Además, las medidas de centralización de grafo nos aportan información sobre la distribución de este poder en la red, por lo que se puede saber el poder relativo que tienen estas personas respecto a su entorno.

Si en el mundo del arte hubiera una igualdad en el acceso a la información, la calidad de una obra podría ser evaluada por todas aquellas personas que están interesadas en el ámbito artístico. Sin embargo, la información que circula es más de la que pueden procesar las personas interesadas, lo que da lugar a la aparición de los *brókers* o *gatekeepers* que ilustra la red sociocéntrica. Estos expertos llevan a cabo las funciones de diferenciar entre el buen arte y el arte no tan bueno, tienen la capacidad de monopolizar el discurso mayoritario (excluyendo a aquellos que no lo adoptan) y cuidan de los intereses del gobierno (Abbing, 2002). Los *brókers* también forman parte del proceso de consenso por el que se constituye la reputación en el mundo del arte, por lo que el estudio de estos puede ofrecer información sobre por qué se potencian unos discursos y no otros en determinados ámbitos artísticos (Becker, 2008). Anheier (1995) también hace referencia al poder que tiene la élite cultural en cuanto a la promoción de los jóvenes artistas, ya que los *brókers* controlan la información que circula en el mundo del arte y son capaces de potenciar o ignorar el trabajo de algunos artistas.

Como se observa en los resultados de las Cliques y las N-Cliques, los artistas se organizan en grupos altamente cohesionados. Estos grupos llevan a cabo funciones de apoyo, comparten ideas y se constituyen “en torno a una visión común que guía su trabajo creativo” (Farrell, 2001;266). La confianza en estos círculos es un elemento de gran importancia. El capital social desde una perspectiva estructuralista y su operacionalización mediante el Análisis de Redes Sociales permite comprobar la existencia de estos círculos de artistas y de qué forma se comparten ideas dentro y fuera de ellos. El hecho de que un artista tenga relación con diversos círculos creativos podrá enriquecer su visión, lo que repercutirá de forma positiva en su trabajo artístico y, por tanto, en su reputación.

Los resultados obtenidos en el indicador sobre equivalencia estructural, el Cóncor, diferencia los artistas entre aquellos que forman parte del núcleo y la periferia. Estos resultados coinciden con el trabajo de investigación que llevó a cabo Anheier (año). Sin embargo, el estudio que realizó el sociólogo alemán se basaba en una muestra cerrada que representaba prácticamente la totalidad de los escritores de la ciudad de Colonia, mientras que esta muestra sólo representa una porción de los artistas visuales de Palma. Se observa

como la diferenciación entre centro y periferia que identifica el conector se explica en gran medida por el factor territorial. El núcleo de la red está formado por los artistas de Palma, mientras que la periferia la forman artistas fuera de la ciudad, que presentan características reticulares diferentes a los autóctonos.

Por otro lado, el análisis atributivo que se lleva a cabo al principio de este apartado utilizando las redes egocentradas diferencia entre artistas con relaciones homofílicas y otros artistas con relaciones heterofílicas. Las relaciones heterofílicas producen información más rica en contenido, dado que surge de gente diferente que está en contacto con ambientes que generan información a la que, de no ser por esos contactos diferentes, no se tendría acceso. Los artistas más jóvenes, y por tanto con menos trayectoria profesional y una reputación menor en el mundo del arte, presentan relaciones más homofílicas. Éstas, potencian las funciones de confianza, lo que les sirve para crear un ambiente de visiones afines donde se generan críticas constructivas que permiten enriquecer su trabajo.

También dentro del análisis atributivo se dan dos casos especialmente relevantes. Por un lado el artista Grip Face presenta una red con relaciones que, además de ser heterogéneas, ilustran las relaciones entre artistas y otros actores que, pese a llevar a cabo un trabajo de menos capacidad imaginativa y artística, desarrollan una función imprescindible para el desarrollo del trabajo artístico (Becker, 2008). Estos serían por ejemplo el caso del impresor o el librero que se observan en su red.

Mediante el análisis atributivo y reticular que permite el análisis de redes sociales se observan en la realidad las teorías existentes dentro del mundo del arte (Becker, 2008; Abbing, 2002; Farrell, 2001). Esta técnica permite estudiar el capital social en su vertiente estructuralista a partir de los indicadores que se han venido explicando. Las características que se observan en el mundo del arte de Palma y que han sido teorizadas desde diferentes ámbitos encuentran, en esta perspectiva estructuralista del capital social, otra forma de explicar los procesos que se llevan a cabo en ellas.

8. Conclusiones

A lo largo del estudio se ha observado como el capital social en su vertiente estructuralista ofrece explicaciones sobre los fenómenos que ocurren en el mundo del arte. El capital social produce dos efectos: por una parte genera círculos de confianza que promueven la cohesión y la confianza mutua entre artistas, permitiendo que “diferentes personas de la misma disciplina, mediante el intercambio de ayuda, ideas, y críticas desarrollen un grupo interdependiente con una visión que guíe su trabajo creativo” (Farrell, 2001:266).

Por otro lado, el capital social circula por redes que ofrecen el acceso a información relevante para los artistas y otros agentes en el mundo del arte. El papel de los *brókers* en la configuración de esas redes informacionales es central. Estos *brókers* o *gatekeepers* tienen la capacidad para diferenciar entre el arte bueno y el malo, monopolizan el discurso mayoritario y promocionan a los jóvenes artistas (Abbing, 2002; Becker, 2008). Además, se observa una diferencia en la heterogeneidad u homogeneidad de la red en función de la reputación de los artistas. La reputación es fruto de un proceso acumulativo, por lo que las personas que tienen más recorrido a sus espaldas en el mundo del arte presentan contactos

diferentes a los artistas noveles. Aquellos con menor edad y menos reputación tienen a tener contactos atributivamente homogéneos, que les proporcionan círculos de confianza para desarrollar su actividad pero que puede restringir la información útil para la promoción. Los artistas con más reputación muestran vínculos heterogéneos. Estos artistas ya no dependen tanto de su círculo de confianza y muestran vínculos con individuos atributivamente diferentes a ellos, lo que les proporciona información de ámbitos y círculos diferentes a los suyos.

Se observa que el capital social influye en la carrera y en la reputación de los artistas de forma positiva. Mientras que el capital social *bonding* fomenta la cohesión y confianza entre artistas afines, el capital social *bridging* genera puentes que permiten tener acceso a información más rica y diversa. No se puede decir que una de las funciones sea más importante que la otra, ya que cada una opera a niveles diferentes y provoca efectos distintos. Sin embargo, sí que se produce una diferenciación entre el tipo de capital social de los artistas en función de la edad y su trayectoria. El capital social *bonding* es propio de los artistas noveles que necesitan, al principio de su carrera, un grupo que apoye que legitime y valore su producción artística. Por otro lado los artistas con más trayectoria presentan unos contactos heterogéneos, que les proporcionan de un capital social *bridging* que les proporciona más oportunidades de promoción.

La reputación de los artistas se ve reflejada en su red de contactos. De dicha red se puede extraer información sobre el capital social de las personas que la componen. Artistas con características reticulares y atributivas similares tienen una reputación similar, por lo que la relación entre el capital social y la reputación queda demostrada. El capital social aparece como una variable capaz de explicar la reputación del artista con más peso que el sexo o el nivel educativo. Sin embargo el análisis de redes no permite cuantificar el poder explicativo de cada variable, por lo que no se puede saber con exactitud la varianza que explicaría cada variable independiente sobre el capital social.

Los objetivos del estudio también se han cumplido: se ha elaborado una definición de capital social desde la perspectiva estructuralista que fuera operativa para poder analizarla mediante el análisis de redes, se ha construido una red que permita estudiar la realidad social y se han comparado los resultados con estudios anteriores.

Las hipótesis que quiere comprobar este estudio eran que el capital social tiene un efecto positivo en la reputación de los artistas (H1), que el capital social que permite la circulación de información es importante para la carrera de los artistas (H2), así como también lo es el que genera confianza (H3). Se observa como los artistas más noveles (Miquel y Nuria) presentan redes egocentradas que promueven los efectos generadores de confianza, lo que les permite tener un grupo que les aporte reconocimiento y una visión común. Por otro lado, los artistas que por edad (Ian, Iñaki, Grip Face y Eleonor) han acumulado mayor reputación presentan redes con contactos heterogéneos que les proveen información relevante para su promoción. Ambos efectos son positivos para la reputación de los artistas, además de ser indicativos del momento de su carrera en el que están. De esta forma la perspectiva estructuralista del capital social puede considerarse como una aproximación útil para estudiar los mundos del arte.

A pesar de que el capital social es una fuente de recursos valiosos para los artistas, éste también puede provocar efectos indeseables (Portes, 1998). Grupos demasiado

cohesionados pueden formar comunidades inexpugnables que marginen a los miembros potenciales, se pueden crear altas expectativas de los resultados que provoquen el exceso de reclamaciones por parte de los miembros del grupo, se puede coartar la libertad individual al imponer el cumplimiento de normas sociales demasiado restrictivas o se puede dar una nivelación de normas a la baja. Ser consciente de estos posibles efectos eventuales puede ayudar a prevenirlos o evitarlos mediante el estudio del propio capital social y su operativización mediante el Análisis de Redes Sociales.

En estas páginas se ha explicado cómo las diferentes etapas de la carrera de los artistas se puede observar en función de los contactos que éstos tienen y los efectos que potencian dichas relaciones. Esto no significa que un artista consolidado no pueda formar parte de círculos altamente cohesionados que produzcan confianza grupal (basta con observar las vanguardias de principio del siglo XX para ver que esto ocurre con frecuencia), sino que, llegados a una cierta consolidación como artistas, éstos empiezan a desarrollar o potenciar trato con personas diferentes a ellos que les proporcionen información diversa.

Este estudio tampoco pretende hacer un análisis reduccionista planteando que en el mundo del arte todo se mueve por amiguismo. Aunque no se ha introducido como variable el valor simbólico de las obras que producen los artistas (y que repercuten en la reputación), esto ha sido por la dificultad de cuantificar dicho valor y porque resulta arbitrario. El hecho de que la reputación y el capital social presenten la correlación que se ha explicado no significa que los contactos sean más importante que la producción artística, sino que estos reflejan el prestigio del artista.

9. Bibliografía

- Abbing, H. (2002). *Why Are Artists Poor?*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Aguilar, C., & Rota, L. (2005). La estructura social de la memoria. *Revista Hispana para el Análisis de las Redes Sociales*.
- Alcaide Lozano, V. (2011). El capital social y las redes personales en el estudio. *Revista Hispana para el Análisis de las Redes Sociales*.
- Alcaide Lozano, V. (2013). *El Capital Social Y Las Trayectorias Laborales. Las Redes Personales Como Mecanismos Y Recursos Para La Inserción Y La Trayectoria Laboral*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Anheier, H. K., Gerhards, J., & Romo, F. P. (1995). Forms of Capital and Social Structure in Cultural Fields: Examining Bourdieu's Social Topography. *American Journal of Sociology*.
- Becker, H. S. (2008). *Los mundos del arte: sociología del trabajo artístico. Sociología del trabajo artístico*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Bourdieu, P. (1979). *La Distinción, Criterios y bases sociales del gusto*. Buenos Aires: Taurus.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (241-258). New York: Greenwood.
- Bourdieu, P. (1995). *Las reglas del arte: génesis y estructura del campo literario*. Barcelona: Anagrama.
- Burt, R. S. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, No. 2, 339-365. Cornell University.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dan, A. (2008). Social capital and getting a job: A revisit and new direction. *Dissertation Abstracts International, A: The Humanities and Social Sciences*.
- De Federico, A. (2009). La perspectiva del interaccionismo estructural para el análisis de redes sociales. *Redes: Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*. Vol. 17 No 12.
- Deth, J. W. Van, Wolleb, G., & Castiglione, D. (2008). *The Handbook of Social Capital*. Oxford University Press.

- Elgar, F. J., Davis, C. G., Wohl, M. J., Trites, S. J., Zelenski, J. M., & Martin, M. S. (2011). Social capital, health and life satisfaction in 50 countries. *Health & Place*, 17(5), 1044–1053.
- Farrel, M. P. (2001). *Collaborative Circles: Friendship Dynamics and Creative Work*, Farrell. University Chicago Press. Retrieved May 7, 2015.
- Ferrand, A., & De Federico, A. (2005). Methods of Social Network Analysis. In *Demography: Analysis and Synthesis Volume 4: A Treatise in Population Studies* (Vol. 4, pp. 745–764).
- García-Valdecasas, J. I. (2011). Una definición estructural de capital social. *REDES- Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 20(6), 132–160.
- Granovetter, M. (1995). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. S. (1973). La fuerza de los vínculos débiles. *American Journal of Sociology*, 78(3), 1–20.
- Hanneman, R. A. (2000). Introducción a los métodos del análisis de redes sociales. *Universidad de California Riverside*.
- Herreros Vázquez, F. (2002). ¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?: una definición del capital social. *Papers: Revista de Sociología*, (67), 129–148.
- Iñiguez, L., Justicia, J. M., Peñaranda, M. C., & Martínez, L. M. (2006). ¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?: una definición del capital social, 10, 1–23.
- Lin, N. (2005). A network theory of social capital. *The Handbook of Social Capital*, (April), 1–25.
- Lozares, C. (1996). La teoría de redes sociales. *Papers*, 48, 103–126.
- Lozares, C. C., & Miquel, V. J. (2012). De la Homofilia a la cohesión social y viceversa. *Redes: Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 20(2), 29–50.
- Lozares, C., López Roldán, P., Verd, J. M., Martí, J., Bolibar, M., & Cruz, I. (2011). El análisis de la Cohesión, Vinculación e Integración sociales en las encuestas EgoNet. *REDES: Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 20 (#4), 81–112.
- Lucas, G. (2015). *Crisis y comportamientos prosociales; el altruismo*. Universidad de Barcelona.
- Molina, J. L. (2004). El estudio de las redes personales: contribuciones, métodos y perspectivas, 1–47.

- Moulin, R., & Culture, F. M. de la. (1985). *Les Artistes: essai de morphologie sociale*. Paris: Documentation française.
- Narayan, D., & Woolcock, M. (2000). Capital social: Implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo. *The World Bank Research Observer*.
- Pichler, F., & Wallace, C. (2009). Social Capital and Social Class in Europe: The Role of Social Networks in Social Stratification. *European Sociological Review*, 14.
- Platón. (2009). *La República*. Ediciones AKAL.
- Polanyi, K. (1993). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. *Revue* (Vol. 44).
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65–78.
- Rodríguez Morató, A. (2007). La perspectiva de la sociedad de la cultura. *La Sociedad de La Cultura*, 11–51.
- Scott, J. (2012). *Social Network Analysis* (Vol. 19). SAGE Publications.
- Van Maanen, H. (2009). *How to Study Art Worlds*. Amsterdam University Press. Amsterdam.

10. Anexos

Tabla 1. Esta tabla informa sobre las diferentes redes egocentradas de los egos. Se ha extraído al ego de dichas redes y se ha operado sólo con la información de los alters.

Nombre	Ian Waelder	Nombre	Miquel Cañellas
Densidad	45,70%	Densidad	44,80%
Número de lazos	96	Número de lazos	94
Centralización	50,51%	Centralización	36,22%
Grado de cercanía	62,69%	Grado de cercanía	41,47%
Grado de intermediación	17,62%	Grado de intermediación	17,52%
Numero de Cliques	9	Numero de Cliques	10
Número de N-Cliques a distancia 2	2	Número de N-Cliques a distancia 2	3
Numero de N-Cliques a distancia 3	1	Numero de N-Cliques a distancia 3	1
Condor	6	Condor	7
Nombre	Eleonor Bernal	Nombre	Iñaki Leal
Densidad	40%	Densidad	23,80%
Número de lazos	84	Número de lazos	50
Centralización	33,67%	Centralización	43,36%
Grado de cercanía	/	Grado de cercanía	/
Grado de intermediación	12,15%	Grado de intermediación	41,23%
Numero de Cliques	10	Numero de Cliques	7
Número de N-Cliques a distancia 2	2	Número de N-Cliques a distancia 2	4
Numero de N-Cliques a distancia 3	1	Numero de N-Cliques a distancia 3	2
Condor	7	Condor	7
Nombre	Grip Face	Nombre	Nuria Caballero
Densidad	30,50%	Densidad	55,20%
Número de lazos	64	Número de lazos	116
Centralización	43,87%	Centralización	32,65%
Grado de cercanía	53,21%	Grado de cercanía	40,51%
Grado de intermediación	41,74%	Grado de intermediación	12,94%
Numero de Cliques	11	Numero de Cliques	11
Número de N-Cliques a distancia 2	4	Número de N-Cliques a distancia 2	2
Numero de N-Cliques a distancia 3	2	Numero de N-Cliques a distancia 3	1
Condor	7	Condor	6

Encuesta realizada:

Fecha: _____

0- Número de encuesta: _____

Análisis atributivo:

1- Nombre:

2- ¿Tienes algún alias como artista?

1. No

2. Si

2a- Si la respuesta ha sido "Si", ¿podrías indicar cual es tu alias?

3- ¿Cuál es tu sexo?

1. Hombre

2. Mujer

3. Otro

4- ¿Cuántos años tienes?

5- ¿Cuál es el nivel de estudios más alto que has conseguido? (En caso de estar estudiándolo ahora puedes marcar el que estés cursando en la actualidad)

1. No sabe ni leer ni escribir

2. Menos que estudios primarios

3. Enseñanza primaria (educación primaria LOGSE, 5 cursos de EGB, certificado de escolaridad o equivalentes)

4. Enseñanza secundaria (ESO, graduado escolar, EGB, Bachiller elemental o equivalentes)

5. Ciclos formativos de grado medio (formación profesional FPI)

6. Ciclos formativos de grado superior (formación profesional FP II)

7. Bachiller superior, BUP, COU o equivalentes.

8. Estudios universitarios de grado medio (Diplomatura, ingeniería técnica, arquitectura técnica; normalmente de tres años de duración)

9. Estudios universitarios de grado superior de segundo o tercer ciclo (Doctorado, licenciatura, arquitectura, ingeniería; normalmente de cuatro o más años)

6- ¿Has realizado algún estudio dentro del ámbito de las bellas artes (ya sea reglado o no)?

1. No
2. Si

6a- Si la respuesta ha sido "Si", ¿podrías indicar en qué nivel educativo has llevado a cabo estos estudios en el ámbito de las bellas artes? (indicar el nivel educativo más alto conseguido)

1. Enseñanza secundaria (ESO, graduado escolar, EGB, Bachiller elemental o equivalentes)
 2. Ciclos formativos de grado medio (formación profesional FPI)
 3. Ciclos formativos de grado superior (formación profesional FP II)
 4. Bachiller superior, BUP, COU o equivalentes.
 5. Estudios universitarios de grado medio (Diplomatura, ingeniería técnica, arquitectura técnica; normalmente de tres años de duración)
 6. Estudios universitarios de grado superior de segundo o tercer ciclo (Doctorado, licenciatura, arquitectura, ingeniería; normalmente de cuatro o más años)
 7. Otros; especificar de qué tipo de estudio se trata (p.e. algún curso esporádico sobre alguna técnica o tema relacionado con el arte o la creación artística):
-

7- ¿Cuántos años hace que empezaste a desarrollar tu actividad artística?

1. Menos de un año
2. Más de un año

7a- Si has contestado "Más de un año", ¿podrías decir cuántos años hace que empezaste a desarrollar tu actividad artística?

8- ¿Cuántos años hace que hiciste tu primera exposición?

1. Menos de un año
2. Más de un año

8a- Si has contestado "Más de un año", ¿podrías decir cuántos años hace que hiciste tu primera exposición?

9- ¿Cuántas exposiciones has hecho aproximadamente desde que empezaste a desarrollar tu actividad artística?

10- Aproximadamente, ¿cuántas de estas exposiciones han sido conjuntas (con otros artistas que exponen a la vez en la misma muestra)?

11- ¿Y cuántas de ellas han sido exposiciones individuales? (Aproximadamente)

12- ¿Has recibido algún premio por tu actividad artística?

1. No

2. Si

12a- Si has contestado "Si", ¿Podrías decir cuántos premios has recibido?

13- ¿Has recibido alguna beca por tu trabajo artístico?

1. No

2. Si

13a- Si has contestado "Si" a la pregunta anterior, ¿podrías decir cuántas becas has recibido?

14- ¿Has realizado alguna estancia en alguna residencia para artistas?

1. No

2. Si

14a- Si has contestado "Si" en la pregunta 14, ¿podrías decir cuántas estancias en residencias has llevado a cabo?

15- ¿Pertenece a algún grupo o colectivo de artistas?

1. No

2. Si

15a- Si has contestado "Si", ¿Podrías indicar a qué colectivo perteneces? (En caso de participar en más de uno escribe todos aquellos a los que pertenezcas).

16- ¿Pertenece a alguna organización o asociación de artistas?

1. No

2. Si

16a- Si has contestado "Si", ¿Podrías decir a qué organización o asociación perteneces?
(En caso de participar en más de una escribe todas aquellas en las que estés inscrito)

16b- ¿Eres solamente un miembro o tienes responsabilidades dentro de las asociaciones?

1. Miembro no activo

2. Miembro activo

3. Dirigente

17- ¿Tienes algún taller separado de tu domicilio particular en el que poder desarrollar tu actividad artística?

1. No

2. Si

18- ¿Podrías indicar en la siguiente tabla cuáles de las siguientes actividades artísticas llevas a cabo y con que frecuencia las desarrollas? (Marca con una X la casilla que se corresponda con la respuesta que más se ajuste a tu trabajo artístico, se debe marcar una opción para cada modalidad artística).

	Regularmente 1.	Esporádicamente 2.	Nunca 3.
18a- Diseño			
18b- Pintura			
18c- Escultura			
18d- Gravado			
18e- Litografía- serigrafía			
18f- Fotografía			
18g- Film-video			
18h-Performance- happening			

18i- Urbanismo- arquitectura			
18j- Decoración- diseño			
18k- Instalaciones			
18l- Otra: _____			

19- ¿Has expuesto alguna obra fuera de Palma?

1. No
2. Si

19a- Si has respondido "Si", ¿Podrías indicar dónde has expuesto tus obras? (en caso de encajar en más de una de las siguientes categorías de respuesta, escoge aquella que esté más lejos de Palma).

1. Dentro de Mallorca
2. Fuera de Mallorca pero dentro de España
3. Fuera de España pero dentro de Europa
4. Fuera de Europa

20- ¿Has vendido alguna obra tuya a algún particular?

1. No
2. Si

21- ¿Se puede encontrar alguna obra tuya dentro de alguna colección de arte, ya sea pública o privada? (p.e. a algún museo, galería, fundación, etc.)

1. No
2. Si

21a- Si la respuesta ha sido "Si", ¿podrías decir en cuál?

22- ¿Cuál de las siguientes situaciones se asemeja más a tu situación actual?

1. Me dedico exclusivamente al trabajo de creación artística.
2. Compagino mi trabajo como artista con estudios.
3. Compagino mi trabajo como artista con otro/s trabajo/s.
4. Compagino mi trabajo como artista con estudios a la vez que también tengo otro/s trabajo/s.

23- ¿Actualmente estás desarrollando alguna actividad profesional fuera del ámbito de la creación artística?

1. No, me dedico exclusivamente al trabajo de creación artística.
2. Si, además de mi trabajo como artista también llevo a cabo otras actividades profesionales remuneradas.

23a- Si has contestado que "Si" ¿Está el otro trabajo relacionado de algún modo con el mundo del arte o la cultura? (p.e. dentro del ámbito de la gestión cultural, comisariado, galerista, etc.).

1. No
2. Si

23b- Si has contestado que "Si" a la pregunta 23, ¿consideras tu actividad artística más importante, igual o menos importante que otra actividad profesional que estés desarrollando en la actualidad?

1. Mi trabajo como artista es mucho más importante que mis otras actividades profesionales.
2. Mi trabajo como artista es más importante que mis otras ocupaciones profesionales, aunque no sacrificaría posibles méritos en mi segunda ocupación por mi trabajo artístico.
3. Mi trabajo como artista y mi otra actividad profesional son igualmente importantes.
4. Mi trabajo como artista es importante pero lo es más mi otra ocupación.
5. Mi trabajo como artista es solo una afición, mi trabajo fuera del ámbito artístico es mi prioridad.

24- ¿Te reporta tu actividad artística ingresos suficientes para vivir?

1. No
2. Si

25- ¿Te reporta tu trabajo como creador artístico ingresos más o menos regulares mensualmente?

1. No
2. Si

25a- Si has contestado "Si", ¿podrías decir a cuanto ascienden estos ingresos?

1. Menos de 400e al mes.
2. Entre 401 y 600e al mes.
3. Entre 601 y 800e al mes.
4. Entre 801 y 1000e al mes.
5. Más de 1001e al mes.

Las preguntas sobre información económica se agruparán en un índice de tal forma que la información específica sobre ingresos económicos quedará aglutinada junto con otras variables o preguntas, de tal forma que no se podrá relacionar un nivel de ingresos directo con ningún entrevistado.

26- Te importa si se usa tu nombre o alias o prefieres que la encuesta sea anónima? (Las encuestas son anónimas por defecto y se asigna un alias, solo se utilizará el nombre real en caso de que el entrevistado así lo prefiera).

1. No quiero que se relacione esta encuesta con mi persona, quiero un alias (un nombre generado aleatoriamente).
2. No me importa que se relacione esta encuesta con mi persona, se puede utilizar mi nombre real.
3. No me importa que se relacione esta encuesta con mi persona, se puede utilizar mi alias como artista.

Análisis reticular:

Esta parte del cuestionario consta de cuatro fases. En la primera de ellas tendrás que nombrar con nombre y apellido a 15 personas con las que tengas relación regular con tu trabajo. Es importante que leas con atención la siguiente frase que define la relación que tiene que haber entre tu y las personas que vas a citar para que estas estén relacionadas de la forma que precisa la investigación:

*“Podría nombrar a **15 personas** con las que mantenga una relación regular debido a **su trabajo artístico**, considerando relación regular como una **interacción directa**, ya sea en persona o on-line, por lo menos, **una vez al mes.**”*

En la siguiente página encontraras una tabla. Puedes escribir los 15 nombres en la columna “Nombres”. A continuación tienes que llenar la columna “Proximidad”. Con esta pregunta se quiere saber cómo de fuerte es el vínculo que te une con aquella persona que has nombrado. Así se tiene que responder a la pregunta: ¿Cómo de próximo se siente a esa persona?, siendo las categorías de respuesta:

1. Nada próximo/a
2. Bastante próximo/a
3. Próximo/a
4. Muy próximo/a
5. Somos íntimos/as

A continuación se harán cuatro preguntas concretas sobre aquellas personas a las que has citado: su **sexo** (hombre, mujer u otro), su **edad** (si no se sabe exactamente se puede contestar su edad en años aproximados), el **lugar de residencia** (ciudad en la que está residiendo en la actualidad) y su **trabajo**. Ya que se ha nombrado a esa persona en función de una interacción contigo que tiene que ver con tu trabajo artístico, es de creer que esa persona también tendrá un trabajo relacionado con el mundo del arte. En el apartado trabajo solo se tiene que hacer una pequeña reseña del empleo que tiene esa persona, como por ejemplo si se trata de un crítico, un galerista, un comisario, un editor, etc.

La última parte de esta encuesta es la que hace referencia a las relaciones entre las personas que has citado. En el apartado “Relaciones” debes indicar de que forma se relacionan las personas que has citado entre ellas. En la fila de cada persona citada debes poner en el apartado relaciones el número de la persona con la que esa persona tiene relación. El criterio para establecer esa relación entre las dos personas que has citado debe ser exactamente el mismo que has utilizado tú para nombrar a estas 15 personas, a saber:

*“Una relación regular debido a **su trabajo artístico**, considerando relación regular como una **interacción directa**, ya sea en persona o on-line, por lo menos, **una vez al mes.**”*

De esta forma cada columna de la tabla final del cuestionario debería tener esta forma:

NOMBRE	PROXIMIDAD	SEXO	EDAD	TRABAJO	RELACIONES
1. Miquel Manera	2	Hombre	26	Artista	2, 8, 11, 15
2. Ana García	4	Mujer	42	Galerista	4, 5, 11
3. [...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Si miramos por ejemplo a la persona que se ha nombrado en primer lugar podemos ver como la persona citada es Miquel Manera. Este tiene una relación bastante próxima con la persona que lo ha citado, puesto que se ha puesto un 2 en la columna de proximidad. Por los datos que se han escrito sobre Miquel se puede ver como es un hombre de 26 años que desarrolla un trabajo artístico. Además, Miquel tiene relación con 4 personas más citadas por la persona entrevistada: la 2, la 8, la 11 y la 15. En la siguiente página tienes la tabla que debes rellenar siguiendo las indicaciones que se han dado.

A la persona que se haya nombrado en la primera parte del análisis reticular se le asignará un nombre generado de forma aleatoria para asegurar su anonimato a no ser que ésta diga que no le importe que se utilice su nombre real o su alias como artista (en el caso de que tenga uno y prefiera que se utilice este).

Muchas gracias por el tiempo dedicado a la encuesta.

NOMBRE	PROXIMIDAD	SEXO	EDAD	CIUDAD DE RESIDENCIA	TRABAJO	RELACIONES
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						

Tabla 2. Respuestas de las encuestas.

Pregunta	Ian Waelder	Miquel Cañellas	Eleonor Bernal	Iñaki Leal	Grip Face	Nuria Caballero
3	1	1	2	1	1	2
4	22	19	25	28	26	19
5	4	8	9	9	7	8
6	2	2	2	2	2	2
6a	4	5	7	6	5	5
7a	4	4	2	25	8	4
8a	4	4	7	9	7	3
9	25	6	22	40	30	3
10	22	6	21	28	26	3
11	3	0	1	9	4	0
12a	2	0	2	3	1	0
13a	1	0	2	3	0	0
14a	2	0	0	2	0	0
15	1	1	1	2	2	2
16	2	1	2	1	1	1
17	2	1	2	1	2	1
18a	3	1	2	1	1	2
18b	2	3	3	3	1	1
18c	1	3	3	2	2	1
18d	3	3	3	3	3	3
18e	3	3	3	3	1	3
18f	1	1	1	1	3	1
18g	3	1	1	1	2	2
18h	3	2	3	2	3	2
18i	3	3	3	3	1	3
18j	3	3	3	3	2	2
18k	2	1	2	1	1	2
18l	3	3	3	1	1	3
19	2	2	2	2	2	1
19a	4	2	4	3	4	/
20	2	2	2	2	2	2
21	2	1	2	2	2	1
22	1	2	3	3	1	2
23	1	1	2	2	1	1
23a	/	/	1	2	/	/
23b	/	/	1	1	/	/
24	2	1	1	1	2	1

Las respuestas a algunas preguntas se han omitido porque o bien no ofrecían información relevante o podían suponer una violación a la intimidad de los encuestados. El nombre (pregunta 1) y el alias de artista (2 y 2a) no se han incluido

porque o bien ya están presentes al principio de cada columna o el entrevistado prefiere conservar el anonimato. Algunas preguntas filtro, como la 7, la 8, la 12, la 13 y la 14 se han omitido porque la información resulta redundante. Otras preguntas como la 22a o las preguntas específicas sobre nivel de ingresos (excepto la 24) se han omitido para proteger la intimidad de los artistas. Por el mismo motivo también se han omitido las respuestas a las preguntas 15a, 16a y 21a.