



El capital social y las estrategias metodológicas para su operacionalización

Social capital and methodological strategies for its operationalization

Rafael Rey Fau

Universidad de la República (Uruguay)

rafael.rey@cienciassociales.edu.uy

Recibido/Received: 29/010/2016

Aceptado/Accepted: 12/12/2016

RESUMEN:

La noción de capital social tiene una larga tradición en los estudios sociológicos y políticos. En los últimos años se ha producido cierta revitalización del debate acerca de sus alcances y los mecanismos más adecuados para su operacionalización. Tras los clásicos trabajos de Bourdieu (1980), Coleman (1990) y Granovetter (1995), más recientemente se encuentra en la producción sociológica internacional, una interesante acumulación teórica y empírica, en especial a partir de los desarrollos de Lin (2001) y Burt (2005). En este trabajo se presenta un recorrido por la discusión conceptual acerca de los alcances de este constructo, luego se exploran algunos de los desarrollos metodológicos para su medición, y finalmente se presenta un ejemplo con datos para el caso uruguayo.

Palabras clave: Capital social; Sociología; Desigualdad social; Estructura social

ABSTRACT:

The notion of social capital has a long tradition in sociological and political studies. In recent years there has been some revitalization of the debate about its scope and the most appropriate mechanisms for its operationalization. Following the classic works of Bourdieu (1980), Coleman (1990) and Granovetter (1995), more recently is found in the international sociological production, an interesting theoretical and empirical accumulation, especially from the developments of Lin (2001) and Burt (2005). In this paper we present a tour of the conceptual discussion about the scope of this construct, then explore some of the methodological developments for its measurement, and finally an example with data for the Uruguayan case is presented.

Key words: Social capital; Sociology; Social inequality; Social structure

1. Introducción

Desde que se estudia el capital social empíricamente, con mediciones específicas para este constructo, se ha demostrado que influye positivamente en el bienestar de las personas, en particular en ámbitos tan variados como la educación, la salud o los ingresos, pero también en términos de cohesión social y crecimiento económico a nivel colectivo (Nieminen et al., 2008).

Existen, dos maneras básicas de comprender el capital social: como atributo individual o como atributo colectivo. En la primera línea, en palabras de Lin y Erickson, se trata “del proceso a través del cual los individuos movilizan e invierten recursos para obtener retornos en términos de estatus socioeconómico” (Lin & Erickson, 2001: 78). Son por tanto recursos inscritos (*embedded*) en las redes sociales a las cuales los individuos acceden y que usan para obtener status (Bourdieu, 1998; Lin, 2001: 79). Las otras acepciones del término, que no serán consideradas aquí, se refieren al capital comunitario, es decir un atributo de los grupos sociales (Putnam, 1993; 1995).

2. Marco conceptual

2.1. El enfoque clásico

La idea de que los sujetos cuentan con determinados activos producto de sus relaciones personales, es una representación que se recoge desde los inicios de la sociología, sin embargo no será hasta los años 80 cuando comience a formalizarse la noción de capital social tal como lo conocemos en la actualidad. Los aportes de Pierre Bourdieu y James Coleman fueron fundamentales para darle carácter sociológico a este concepto.

Bourdieu lo define como "el conjunto de recursos reales o potenciales que están ligados a la posesión de una red duradera, más o menos institucionalizada, de relaciones y de reconocimiento mutuo" (1980. pp. 2-3). Esta definición establece un paralelismo entre este recurso intangible y otro tipo de activos: financieros o patrimoniales, especificando que puede tratarse de un activo real o potencial.

Por otra parte, Coleman entiende que "el capital social se define por su función. No es una sola entidad, sino una variedad de diferentes entidades que tienen dos características en común: todas ellas consisten en algún aspecto de una estructura social, y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de la estructura" (1990: 302). Coleman sostiene que la estructura social está formada por relaciones y éstas se convierten en capital social cuando se utilizan para promover objetivos específicos de los actores sociales.

2.2. Robustez y distancia

Las teorías sobre el capital social a día de hoy pueden agruparse de acuerdo a los criterios de robustez y distancia: por una parte están los autores que privilegian la cercanía y densidad de las redes (Coleman, 1994, Bourdieu, 1998) como factor clave en la conformación del capital social, o en cambio aquellas que argumentan que las “conexiones puentes” y la baja densidad de las relaciones (Burt, 2005, Lin, 2001, Granovetter, 1995) pueden hacer más operativo al capital social.

En el primer grupo se privilegia la interdependencia entre los actores, las expectativas y obligaciones recíprocas. Aumentando la densidad de las redes (que dependería del grado de cercanía entre los individuos) con niveles importantes de cohesión y cerradas a la desviación de los intereses, se lograría mantener la confianza dentro de éstas y estaría garantizada la necesaria reciprocidad.

En el segundo grupo destacamos la posición de Burt que aporta la idea de “bridge connections” (2008: 35), concepto relacionado con la noción de Granovetter de “lazos débiles”, acuñado en su célebre artículo *The strength of weak ties* (1973). Pero Burt, a diferencia de Granovetter, hace hincapié en la calidad de las relaciones y no tanto en la cantidad, donde resultaría más relevante el acceso a información, cuando los sujetos por sí solos no tienen acceso.

Granovetter aporta dos interesantes estudios que resulta importante consignar:

el referido *The strength of weak ties* (1973) y *Getting a Job a study of contacts and careers* (1974). Este segundo artículo resulta de mayor relevancia para el estudio del acceso al empleo. En este trabajo se centra en cómo la información que facilita la movilidad está enquistada y difusa. Encontró que los profesionales se basan principalmente en su sistema de contactos personales para obtener información sobre las oportunidades de cambio de trabajo, en lugar de rutas más formales o impersonales. Remite en sus conclusiones a la teoría económica clásica de los mercados laborales, que establecen que una cantidad dada de la demanda dará lugar a un cierto nivel de empleo. Estudios anteriores, referidos por Granovetter, habían demostrado que los mecanismos formales de asignación de empleos rara vez representan más del 20% de las colocaciones. La mayoría de los trabajos se encontrarían de manera informal a través de amigos o conocidos.

Principalmente la gente se entera de nuevos puestos de trabajo a través de sus contactos personales. No importa cuán grande sea la ventaja neta de una nueva oportunidad, la persona no puede tomar ventaja si no está enterada de su existencia. Los individuos utilizan básicamente tres métodos para obtener información sobre oportunidades de trabajo: los medios formales, contactos personales, y de aplicación directa. Medios formales incluyen publicidad, agencias de empleo públicas y privadas, las ofertas de empleo patrocinadas por las universidades y asociaciones profesionales. Cuando se apela a los contactos personales, no nos referimos a un intermediario entre la persona y el empleador, al estilo de las agencias de colocación, los contactos personales son aquellos individuos que el sujeto ha llegado a conocer por razones distintas a la búsqueda de un empleo.

Siguiendo esta línea de trabajo, Pizzorno (2003), explica que la novedad de este concepto consiste en mirar los fenómenos que tradicionalmente analizaba la sociología en sus relaciones estructurales pero de un modo nuevo, es decir, asumiendo que el actor trata las relaciones

sociales en las que se mueve como medio para la consecución de determinados fines. En este sentido el capital social, constituido por las relaciones sociales que posee una persona, conforma un conjunto de recursos que éste puede utilizar para la mejor consecución de los propios fines. Por tanto, las relaciones que se consideran como portadoras de capital social, “son aquellas relaciones en las que es posible que la identidad más o menos duradera de los participantes sea reconocida y que además hipoteticen formas de solidaridad o reciprocidad”. (Pizzorno 2003: 24).

Pizzorno, distingue en su planteo dos tipos de capital social: al primero lo denomina “capital social de solidaridad” y al segundo “capital social de reciprocidad”. El primero se basa en el tipo de relaciones sociales que surgen gracias a grupos cohesionados, cuyos miembros están ligados uno a otro de un modo fuerte y duradero y por tanto es previsible que actúen según los principios de solidaridad del grupo. Por su parte, el capital social de reciprocidad, no necesita de un grupo cohesionado que intervenga para asegurar la operatividad de la relación social, sino que, basta con que una persona instaure una relación de cierta permanencia con otro. En este sentido, es previsible que se den determinados intercambios de ayuda o de información entre ambas partes.

Otro destacado autor, tal vez el que con mayor precisión a trabajado este concepto, y que en los últimos tiempos ha realizado importantes aportes a su conceptualización es Nan Lin. En su libro: *Social Capital, a theory of social structure and action* (2008), enumera cuatro características a través de las cuales los recursos integrados a las redes mejoran las chances de los individuos. La primera de ellas hace referencia al flujo de información facilitado por las redes: las relaciones personales consiguen suministrar información que de otra manera no se hubiese conseguido. En segundo lugar, los vínculos disponibles pueden ejercer influencia sobre terceros individuos. En tercer lugar, los lazos logran operar como garantía frente a otros contactos a los que el sujeto pretende acceder. Finalmente, los vínculos de un

individuo ayudan a reforzar la identidad y el reconocimiento, el capital social operaría en este caso como garantía de que el sujeto comparte valores e intereses con determinado grupo en cuestión.

Para Lin, en resumen, el motivo fundamental por el que el capital social tiene éxito está relacionado a la posibilidad de acceder por este medio a individuos mejor posicionados en una determinada jerarquía. Es por ello que al operacionalizar este concepto, recurre al *position generator*: mecanismo de medición, que como se verá más adelante, emplea el prestigio ocupacional de los miembros de una determinada red, entre otros indicadores, para determinar el volumen de capital social acumulado por los sujetos.

Por último, como se menciona más arriba, otro de los referentes actuales de las teorías del capital social, Ronald Burt (2005), al igual que Granovetter y Lin, toma como punto de partida el supuesto básico de las teorías del capital social: la estructura social puede constituirse en un capital que le permite a ciertos individuos generar una ventaja en la consecución de metas. Las personas mejor conectadas contarían con mayores oportunidades, aunque las diferencias aparecerían cuando nos preguntamos qué es “estar mejor conectado”.

El flujo de información juega un rol clave para Burt: “la apropiación de la información y el control de la misma es la base del capital social en los agujeros estructurales” (2005: 19). Aquellas personas que pueden constituirse como un puente sobre el agujero estructural de la red, podrán ocupar una posición relativamente ventajosa, fruto de ese rol de intermediación entre las partes. Los agujeros estructurales no implican necesariamente una distancia física entre los individuos, sino fundamentalmente diferencias culturales o simplemente desconocimiento de las actividades del otro. Al ser grupos separados, la posibilidad de comunicarse entre ambos necesita de un intermediario (*broker*) que permita la circulación de la información proveniente de ambos sectores.

2.3. Capital social, desigualdad, género y estatus

Uno de los puntos más interesantes de las investigaciones sobre capital social, se relaciona con su contribución a los estudios sobre desigualdad. En efecto, cuando las muestras logran dar cuenta de grupos amplios y variados, con diferencias de sexo, etnia, lugar de residencia o edad, se puede conocer con mayor detalle las ventajas o desventajas que presentan determinados grupos sociales en el acceso al capital social, a los recursos que transitan a través de este, a un mayor logro de status o a mejores ingresos. No se trata por supuesto de minimizar el impacto de otros factores como la educación, cuya importancia ha sido demostrada de forma reiterada para la obtención de estatus y para alcanzar buenos niveles de ingreso, sino desplazar la mirada hacia otros factores que también impacten directamente o que estén interactuando con la educación.

Los trabajos que han medido las variaciones sociodemográficas¹ del capital social mediante técnicas cuantitativas son esencialmente representativos de países desarrollados (Nieminen et al. 2008 para Finlandia, Stone et Hughes 2002, para Australia, entre otros). Se ha demostrado que las medidas de capital social varían ampliamente de un país a otro, sea mediante el *generador de nombres*, el *generador de posiciones*, o el *generador de recursos*, mediciones acerca del apoyo social, participación social y redes o los niveles de confianza y reciprocidad entre los individuos que integran una comunidad (Nieminen et al. 2008). Se puede mencionar entre los múltiples trabajos al respecto, el estudio de Nieminen et al. acerca de Finlandia, quienes concluyen, a grandes rasgos, que las personas jóvenes, casadas, educadas y acomodadas suelen ser las que tienen mayor volumen de capital social (2008: 406).

¹En general: edad, sexo, nivel educativo, estado civil o situación de pareja, presencia de hijos, ocupación o estatus ocupacional, origen étnico, ingresos, lugar de residencia.

La relación entre capital social y género ha sido estudiada convenientemente y es conocido, hasta cierto punto, que las mujeres se encuentran en desventaja en este terreno o por lo menos existen diferencias sustanciales en la naturaleza del capital social de las mujeres (Beggs & Hurlbert, 1997 para Estados Unidos, McPherson & Smith-Lovin 1982 y Peter & Drobnič, 2013 respecto de la membresía en organizaciones voluntarias para la Unión Europea). En especial, la división del trabajo productivo y reproductivo tendría un fuerte impacto en la estructuración y funcionamiento de las redes de hombres y mujeres (Bezanson, 2006). Desde la teoría feminista (Bezanson, 2006, O'Neill & Gidengil, 2006), en especial para América Latina (Molyneux, 2002), se ha argumentado que los estudios de capital social tienden a ser ciegos frente a las diferencias de género, en especial en la construcción y mantención de las redes, pero no se puede argumentar esto de forma sistemática o generalizada y menos en los países que presentan patrones de desigualdad entre hombres y mujeres. Obviamente, muchos de los resultados varían en función de los contextos culturales y de las relaciones entre ambos sexos. Por ejemplo, usando tres medidas de capital social (apoyo social, participación social y en redes, y confianza y reciprocidad), con datos finlandeses, Nieminen et al. (2008) encuentran que el apoyo social, así como la participación social y en redes son más altos entre las mujeres que entre los hombres. En cambio, la reciprocidad es más alta entre los hombres. En el caso de Australia, en un estudio basado en medidas de capital social informal e institucional, se encuentra también un impacto del sexo en su distribución, pero no tan fuerte como con otras variables sociodemográficas (Stones & Hughes, 2002). También se ha demostrado que en general las redes de las mujeres son más informales que las de los hombres, generando por tanto retornos diferenciados según el sexo (O'Neill & Gidengil, 2006).

2.4. Los desarrollos en América Latina

Los trabajos relacionados con poblaciones latinoamericanas nuevamente son limitados. Sin embargo se pueden encontrar algunos aportes a la temática que permiten conocer el estado de situación de la región en las últimas décadas.

Muchos estudios han demostrado que para el caso de América Latina, existiría un peso histórico particularmente notorio del capital social en la vida de las personas, que se expresaría sobre todo por la intensidad y amplitud de las redes familiares, así como el nivel de actividad de la sociedad civil (Molyneux, 2002).

En el ámbito más específico de la relación entre capital social y estratificación, los primeros datos disponibles para el Cono Sur se han dado en el ámbito de los estudios de movilidad social. En el momento del cambio de modelo económico y de transformaciones estructurales del siglo XX (Filgueira y Geneletti, 1981), la pregunta por las oportunidades que se ofrecen a las personas abrió un campo de estudio nutrido. El papel del capital social, si bien es desarrollado en varios de estos estudios a partir de los años 1980, pocas veces se trató directamente en relación con la movilidad social, sino que más bien fue en relación al acceso a diversos recursos sociales (Lomnitz, 1994, Barozet, 2002). A partir de los años 1990, se consolida sin embargo el campo de estudio sobre el capital social en relación con la movilidad social, en particular para los pobres (Espinoza, 1999; Moser, 1996, Molyneux, 2002, Arriagada, 2005).

Respecto a los desarrollos sobre capital social y género, en América Latina, han sido más bien asociados a este mismo debate sobre la superación de la pobreza, tanto en la academia como para las políticas públicas. En efecto, en un continente donde la pobreza es más femenina, y donde las mujeres tienen menos acceso al mercado laboral formal, se desarrolla una línea de trabajo que busca potenciar la situación de

las mujeres a través del desarrollo de redes sociales (Arriagada, 2005).

Cabe señalar que para el caso de América Latina la discusión sobre logro de estatus ha tenido una relevancia mayor en el marco de políticas de superación de la pobreza, siendo ésta una de las formas de logro de estatus (Espinoza, 2002). Al respecto, la batalla conceptual en torno al concepto tuvo su auge en los años 2000 (Durston, 2005), facilitando la separación entre los conceptos de capital social comunitario (Atria et. al., 2003) y capital social individual (Espinoza, 2001), en base a la generación de datos nuevos en contextos más variados.

En Uruguay, se han realizado mediciones a partir de los años 2000 (Rey 2004, Boado, 2008), donde se demuestra, al contrario del caso chino descrito por Lin, que las mujeres recurren más a los lazos débiles que los hombres. Se observan diferencias de género, pero también de edad, en el capital social. Se confirma también, al igual que en el estudio de Lin (2001), que los sujetos con un mayor nivel educativo recurren menos al capital social.

2.5. Las formas de medición del capital social

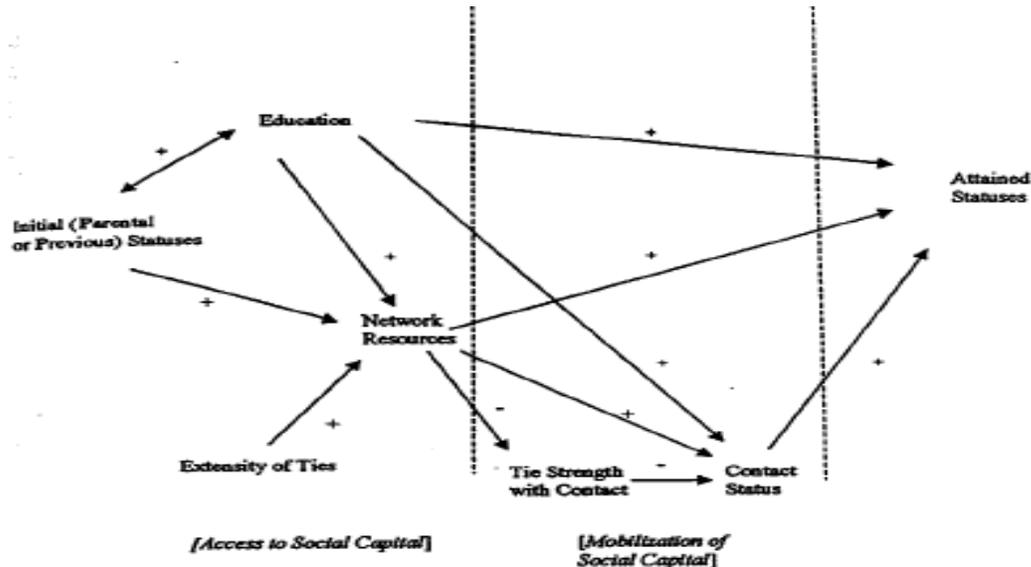
Las formas de medir el capital social dependen, primero que nada, de la definición que se le dé al concepto. Si se opta, como lo hacemos aquí, por considerarlo como un atributo individual y no como un atributo colectivo, existen una serie de medidas disponibles, construidas alrededor de la cantidad y calidad de contactos de los cuales disponen las personas, la noción de confianza interpersonal y social, la sociabilidad local o en el barrio, la participación cívica, social y política de las personas en una serie de ámbitos, en especial el trabajo, la vida asociativa, los espacios de recreo, la circulación de la información, o el apoyo y la solidaridad entre personas (Grootaert et al. 2004). Cada instrumento presenta limitaciones, así como los datos que se usan para su medición (Putnam, 2000, Hjøllund, Svendsen, 2000, Van der Gaag et

al, 2004). Además, cada instrumento requiere adaptaciones a las disciplinas específicas del estudio, pero también a los contextos nacionales, por la naturaleza misma de los contactos sociales, que también son determinados por factores culturales. Aquí retomaremos una de estas medidas, la propuesta por Nan Lin (2001): el *generador de posiciones*, aplicada en China, ampliamente discutida y usada posteriormente.

2.6. La estimación del tamaño de las redes personales

El segundo aspecto que resulta crucial para la caracterización del objeto de estudio, y que se encuentra estrechamente vinculado al anterior, es el problema que se deriva de las estrategias para estimar el volumen de capital social que disponen los sujetos. En la literatura comparada se pueden encontrar una serie de procedimientos ideados para este fin, los tres instrumentos más empleados han sido el *name generator*, el *position generator* y el *resource generator*. A pesar de que estos instrumentos se centran en el mismo tipo de información, la colección de recursos disponibles a través de las redes sociales, difieren en la forma en que los individuos se acercan a esos recursos, y en las estrategias para recuperar esta información entre los posibles entrevistados. El primero de ellos consiste básicamente en diseñar un cuestionario que proporcione una serie de nombres de personas relacionadas a través de algún vínculo con el sujeto que es entrevistado, para luego pasar a detallar las características de las personas mencionadas, los más difundidos son los módulos reticulares empleados por Laumann (1973), el generador de Fischer (1982), las fichas reticulares diseñadas por Willmott (1987) y el *General Social Survey* diseñado por la Universidad de Chicago para sus encuestas anuales (Cf. Requena, 1997).

2.1. El análisis Lin y sus derroteros



Modelo de capital social para el logro de status (Lin, 2001: 83)

Partiendo de la afirmación que la fuerza de los lazos está asociada positivamente con el éxito de acciones expresivas (compañía, apoyo mutuo, consejo, etc.), y que los lazos débiles están vinculados a recursos con mayor diversidad y a posiciones sociales más altas, tal como lo señaló Granovetter, Lin muestra en este estudio (2001) el mayor déficit de capital social de las mujeres, aunque señala que el uso de los vínculos fuertes es mejor aprovechado que por los hombres.

El procedimiento metodológico que desarrolla Lin (2001), denominado generador de posiciones, es un mecanismo inverso al generador de nombres, primeramente se presentan un conjunto de posiciones sociales, representadas por una serie de ocupaciones de las más prestigiosas a las menos, y que suelen ser las más frecuentes: médico, ingeniero, profesor, administrativo, taxista, operario de fábrica, etc. Luego, sobre los que efectivamente conoce, se le realizan una serie de preguntas al entrevistado, donde se indaga sobre varios aspectos, cercanía de la relación, si es familiar, amigo o conocido, la antigüedad del vínculo, la frecuencia con que se contactan o el sexo.

Este mecanismo resulta más conveniente para el estudio de la incidencia del capital social en el acceso al empleo y su contribución en los flujos del mercado de trabajo, dado que operacionaliza más adecuadamente la noción de capital social para los estudios de inserción y trayectoria laboral. Generalmente la potencialidad de los vínculos con mayor capacidad de intermediación, comparten una característica central: su posición clave en una escala ocupacional, además de la cercanía de su actividad con la del contacto que moviliza este recurso, suelen ser un activo muy importante en la búsqueda de empleo y para mejorar las condiciones de empleo.

Para poder medir de forma adecuada el capital social definido como “Los recursos de que dispone un actor a través de sus relaciones sociales con otros y que contribuyen al logro de objetivos instrumentales o expresivos” (Lin, 2001: 21), es necesario conocer las posiciones sociales de los contactos por una parte y el nivel de acceso existente por la otra (es decir, si el acceso a esos recursos es *completo*, parcial o inexistente al ser una relación débil). Para ello Lin propuso medir el capital social mediante un generador de

posiciones sociales en lugar de los generadores de nombres anteriormente utilizados.

En efecto, los recursos sociales se hayan desigualmente distribuidos a partir de posiciones sociales dispuestas en forma piramidal. Por tanto, a partir de una muestra conveniente de las profesiones y posiciones ocupacionales existentes en una estructura social dada y preguntando sobre el número de personas conocidas en cada una de las posiciones, es posible obtener

una aproximación al capital social potencialmente accesible. Si, además, se dispone de información sobre la intensidad de la relación con la persona que ocupa esa posición, se puede predecir el capital social movilizable en un momento dado por una acción intencional del sujeto. En el cuadro 1 presentamos el generador de posiciones empleado en la Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas (EMOTE), en el año 2010 en Uruguay, inspirada en los desarrollos de Lin.

¿Usted tiene algún familiar, amigo o conocido que trabaje como...?	Marque una sola opción	¿Hace cuánto charló por última vez con esta persona?
Administrativo (funcionario público) Administrativo (empresa privado) Albañil Dueño pequeño comercio Gerente Mecánico Médico Obrero de fábrica Profesor de enseñanza media Taxista	1) No, ninguno 2) Si, un familiar 3) Si, un amigo 4) Si, un conocido	1) Menos de una semana 2) Menos de un mes 3) Menos de seis meses 4) Menos de un año 5) Más de un año

Cuadro 1: generador de posiciones

Dado que el contacto con personas que ostentan posiciones sociales de mayor prestigio es un buen indicador de capital social, Lin ha desarrollado un indicador de *upper accessibility* (acceso a posiciones superiores) para permitir la comparación. La administración de este instrumento es fácil y rápida, y su cuestionario se puede sistematizar ajustándolo a diferentes poblaciones mediante el uso de escalas de prestigio jerárquicas adecuadas. Sin embargo, estas medidas sólo contienen información indirecta sobre el recurso real contenido de acceso al capital social, sobre información específica poco o nada se suministra. Su interpretación, casi en su totalidad, gira en torno a la importancia teórica del prestigio del empleo. La investigación sobre capital social, referida a múltiples asuntos y a usos específicos, es menos posible con este instrumento.

El generador de posiciones, por tanto, es un instrumento que ha sido muy utilizado en investigación social en los últimos años. Se trata de un mecanismo teóricamente bien fundado, que es especialmente útil para las comparaciones al interior de una población concreta. En la actualidad el número de estudios sobre capital social que utiliza el generador de posiciones está creciendo rápidamente.

2.1. El generador de recursos

Para superar las desventajas de los instrumentos antes descritos, Snijders (1999) propuso un instrumento de medición que combina los aspectos positivos del generador de posiciones (validez interna y economía) y del generador de nombres (información detallada de los recursos disponibles): el generador de

recursos. Este instrumento indaga sobre el acceso a los recursos, y tiene la misma estructura de un cuestionario básico, similar al generador de posiciones, pero utilizando una lista fija de recursos, en lugar de preguntar sobre ocupaciones (acceso a crédito, consejos, ayudas familiares, etc.) en el que cada uno representa un subgrupo concreto de capital social, y que en conjunto abarcan varios ámbitos de la vida. Del mismo modo, la disponibilidad de cada uno de estos recursos está marcada por la medición de la fuerza del vínculo a través del cual se accede a los recursos, indicado por el papel de estas relaciones: familiares, amigos o conocidos. Este instrumento puede ser administrado rápidamente, y también da lugar a representaciones válidas y fácilmente interpretables del capital social.

Si bien está diseñado para relevar varios indicadores de capital social en términos globales, también ofrece posibilidades de uso en investigaciones específicas como puede ser el acceso al empleo (Van der Gaag y Snijders, 2003). El *Social Survey of the Networks of the Dutch* (SSND) fue el primer caso de la recolección de datos con

este instrumento utilizando una muestra de alcance nacional. Dado que la interacción social y la formación de redes sociales son muy dependientes de la cultura, la construcción del generador de recursos requiere algún apoyo teórico en este sentido. Dentro de cada población a estudio se debe considerar en el relevamiento de datos, que los recursos de capital social sean efectivamente útiles o atractivos para la consecución de determinados objetivos vitales de los individuos, entre ellos el empleo. No hay una fórmula para resolver este problema, pero tanto los estudios sobre aspectos culturales de cada sociedad, así como dispositivos empleados por la psicología social, pueden ser útiles en la composición de las colecciones de objetos a ser considerados como componentes del capital social (ver Van der Gaag y Snijders, 2002). Por lo tanto, el generador de recursos es especialmente útil para estudios dentro de una determinada población y para comparaciones entre subpoblaciones. En los cuadros 2 y 3 vemos el set de preguntas utilizado en el SSND para construir el generador de recursos.

¿Conoces a alguien que ...	No	Familiar	Amigo	Conocido	
¿Y esa persona es...					¿Y tú?
1) ...puede reparar un automóvil, una moto, bicicleta, etc.?					
2) ...tiene un automóvil?					
3) ...puede realizar reparaciones sencillas en el hogar?					
4) ...puede hablar y escribir en un idioma extranjero?					
5) ...sabe manejar una computadora?					
6) ...puede tocar un instrumento?					
7) ...tiene conocimientos de literatura?					
8) ...terminó la educación media superior (6° de liceo o UTU)?					
9) ...lee revistas especializadas?					
10) ...es militante de un partido político?					
11) ...tiene varias propiedades (casas, terrenos, comercios)?					
12) ...trabaja en la administración pública?					
13) ...gana más de USD 2000 mensuales					
14) ...es dueño de una casa de vacaciones?					

Cuadro 2: generador de recursos I (traducción propia)

Asunto / ayuda	No	Familiares	Amigos	Conocidos
1) Encontrar un trabajo para un miembro de la familia				
2) Asesoramiento en relación con un conflicto en el trabajo				
3) Ayudar a una mudanza (empaque y/o transporte)				
4) Ayudar con pequeños trabajos entorno a la casa (carpintería, pintura, etc.)				
5) Hacer sus compras cuando usted (y los miembros de su familia) están enfermos				
6) Dar consejos de salud cuando usted no está satisfecho con su médico				
7) Prestarle una suma importante de dinero (por ejemplo USD 4000)				
8) Prestarle una casa para alojarse en las vacaciones				
9) Consejos en relación con un conflicto con miembros de la familia				
10) Discutir qué partido político votar				
11) Dar consejos en materia de derecho (por ejemplo, problemas con el propietario de la casa que alquila, con el jefe, con el municipio)				
12) Dar una buena referencia para solicitar un puesto de trabajo				
13) Cuidar de los niños				

Cuadro 3: generador de recursos II (traducción propia)

3. El empleo del generador de posiciones, un ejemplo para Uruguay

En el marco de los estudios sobre estructura y movilidad social, en los años 2010 (Montevideo), 2011 (Salto) y 2012 (Maldonado) se realizó la Encuesta sobre Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas (EMOTE). Esta encuesta contiene algunas preguntas sobre capital social, tanto para tener una noción de la forma en que las personas acceden al empleo, así como para probar las bondades del generador de posiciones.

3.1. Metodología

La EMOTE, es una encuesta con un N de 3144 casos. Fue realizada en tres ciudades del Uruguay: Montevideo (N = 2021, aplicada en 2010), Salto (N = 571, aplicada en 2011) y Maldonado (N = 552, aplicada en 2012), con un error estimado para individuos a nivel nacional de 4%, considerando varianza máxima y a un nivel de confianza del 95%. Se trata de una encuesta cara a cara a una muestra aleatoria estratificada bi-etápica aplicada sobre el universo de personas de 18 a 65

años, económicamente activas al momento de la entrevista, que al menos habían tenido un empleo (con “historia laboral”) residentes en hogares particulares de las ciudades de Montevideo, Salto y Maldonado en el momento de la realización del trabajo de campo.

Para estimar el capital social se empleó, como se anunció, un generador de posiciones, instrumento desarrollado por Lin (2001), que consiste en presentarle al entrevistado una serie de posiciones sociales (representadas por categorías ocupacionales) y establecer el nivel de acceso de los entrevistados a esas posiciones y su grado de cercanía e intensidad con los mismos. En la EMOTE se empleó un generador de posiciones reducido, integrado por 10 ocupaciones: funcionario público, administrativo en empresa privada, albañil, dueño de pequeño comercio, gerente, mecánico, médico, obrero de fábrica, profesor de enseñanza media y taxista. Sobre cada ocupación se le pregunta al entrevistado si cuenta entre sus contactos con alguien que ostente esa ocupación, si se trata de un familiar, amigo o conocido y con qué frecuencia conversan.

Generalmente la potencialidad de los vínculos con mayor capacidad de intermediación, comparten una característica central: su posición clave en una escala ocupacional, además de la

cercanía de su actividad con la del contacto que moviliza este recurso.

3.2. Análisis

Características de la muestra

Variable	Porcentaje o media			Test de Significancia
	Muestra N=3144	Con ES ²	Sin ES ³	
Sexo				
-Hombres	56,1	43,2	60,0	0,00
-Mujeres	49,3	56,8	40,0	0,00
Edad	40,5	41,2	40,4	0,38
Estado Civil				
-Soltero	25,2	27,4	24,6	0,00
-Casado, Unión Libre	58,4	56,6	58,9	0,18
-Viudo, Separado, Divorciado	16,3	15,9	16,4	0,00
Educación (en años)	10,0	16,6	8,21	0,00
Salario mensual (en pesos uruguayos)	14.256,7	24.266,4	11.271,5	0,00

Tabla 4: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

En la tabla 4 se indican las características de la muestra y de dos sub poblaciones de interés, aquellos que cuentan con educación superior y quienes carecen de ella, en la medida que la desigualdad educativa logra expresar en términos muy diáfanos el comportamiento diferencial en las características sociodemográficas de los sujetos, y como se observará, también en la distribución del capital social.

Destacan las diferencias en la composición de género y en el salario mensual percibido. Diferencias esperables teniendo en cuenta el nivel educativo alcanzado en un caso y en el otro, así como la escasa diferenciación en términos de edad y estado civil. En cuanto al promedio de años de estudios, resulta obvio que la sub población con educación superior (completa o incompleta), cuente con un promedio más alto, de todos modos interesa conocer, para ambos grupos, los años promedio de educación.

²En esta sub población se incluyen aquellos individuos que cuentan con al menos un año de Educación Superior, 13 años aprobados de educación formal al menos.

³En esta sub población se incluyen aquellos individuos que no cuentan con Educación Superior, a lo sumo han completado 12 años de educación formal.

3.3. Acceso al capital social

Variable	Muestra	Con ES	Sin ES	Test Sig.
Capital Social general				
Número de posiciones a las que se accede	5,1	6,4	4,7	0,02
Prestigio de la posición más alta a la que se accede	75,7	86,8	72,2	0,00
Rango de prestigio entre las posiciones a las que se accede	46,3	56,2	43,2	0,70
Ocupaciones / puntajes ISEI		% de respuestas positivas		
Administrativo (funcionario público) (54)	56,2	79,1	47,2	0,76
Administrativo (privado) (39)	55,9	82,2	45,6	0,00
Albañil (29)	73,2	60,7	73,8	0,00
Dueño pequeño comercio (43)	59,3	63,4	55,5	0,00
Gerente (70)	34,3	60,2	25,0	0,00
Mecánico (34)	61,1	53,3	60,9	0,02
Médico (88)	65,7	95,0	54,2	0,01
Obrero de fábrica (24)	33,2	27,1	33,6	0,00
Profesor de enseñanza media (69)	59,4	83,2	49,6	0,33
Taxista (30)	32,6	29,9	32,0	0,20

Tabla 5: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

En la tabla 5 se observan algunos indicadores de acceso al capital social. El puntaje para cada ocupación es asignado a través de la escala de prestigio ISEI, propuesta por Ganzeboom y Treiman (2003); el rango entre la posición más alta y la más baja, a la que tiene acceso el entrevistado, de acuerdo también a la escala ISEI, es la resta entre la ocupación con mayor puntaje que menciona el entrevistado y la de menor puntaje, para cada caso, Con este indicador se pretende establecer si la red del sujeto es más o menos heterogénea.

Queda de manifiesto la distribución desigual de este recurso entre quienes cuentan con un pasaje por la Educación Superior y quienes no, esto es bueno en términos del instrumento propuesto, quiere decir que logra discriminar entre valores altos y bajos de este recurso al cruzarlo por una variable que suele expresar adecuadamente la desigualdad, como lo es la educación.

Los niveles de acceso al capital social, son medidos a través de los tres indicadores mencionados: cantidad de contactos, posición más alta alcanzada y rango entre la posición más alta y la más baja, así como el acceso a las diez posiciones sociales que conforman el generador de posiciones. Quienes cuentan con educación superior tienen mayor número de contactos, acceden a personas más prestigiosas, y su red de relaciones es más heterogénea. Cuando miramos ocupación por ocupación, salvo para el caso de albañil, mecánico y obrero de fábrica, para el resto de las ocupaciones quienes tienen en promedio mayor proporción de conocidos son aquellos que cuentan con educación superior. Es decir, quienes tienen más años de estudios, cuentan con un red de contactos con ocupaciones más prestigiosas, mientras que los que tienen escasa educación, acceden a una red de relaciones menos prestigiosa.

3.4. Cómo accedieron al empleo los activos de Montevideo

En esta apartado observamos el uso del capital social en dos momentos de la historia laboral, en el acceso al primer empleo y en el acceso al empleo actual (al momento de realización de la encuesta). A diferencia del desarrollo presentado más arriba, donde la intención es establecer el volumen de capital social con que cuentan los sujetos, en este caso interesa determinar en qué medida son movilizados estos activos para obtener algún retorno, por ejemplo la obtención de empleo. Comparamos el uso del capital social en relación a los denominados mecanismos de mercado (concursos, convocatorias públicas, autopresenación, etc.) frente al capital social. Cotejamos el empleo de ambos mecanismos por clase social de origen, género, edad, sector de actividad, educación, estatus y tamaño de la empresa.

Para la dimensión clase social se empleó la propuesta conocida como EGP, de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979), reelaborada en distintas oportunidades y explorada en detalle en Erikson y Goldthorpe 1992, en este caso empleando 3 categorías: clase de servicio, clase intermedia y clase trabajadora. En tanto para la variable prestigio ocupacional se empleó la escala ISEI (Treiman y Ganzeboom, 2003), que ordena las ocupaciones a través de una escala continua de acuerdo a los niveles de prestigio asignados para cada una de ellas.

Respecto a la variable educación, se dividió a la población en dos grupos, aquellos que contaban con al menos un año de educación superior y quienes no, al momento de acceder al primer empleo y al momento de ingresar al empleo actual.

3.5. Primer empleo

	Mecanismos de mercado	Capital social	Muestra
Género			
Mujer	43,2%	56,8%	45,7%
Varón	37,7%	62,3%	54,3%
Sector			
Público	78,7%	21,3%	8,5%
Privado	37,3%	62,7%	91,5%
Clase social de origen			
Servicio	48,3%	51,7%	13,4%
Intermedia	38,9%	61,1%	37,1%
Trabajadora	39,3%	60,7%	49,5%
Edad			
	19	17	18
Tamaño empresa			
	521	339	413
ISEI			
	39	33	36
Educación			
Sin Educación Superior	36,5%	63,5%	79,6%
Con Educación Superior	54,7%	45,3%	20,4%

Tabla 1: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

Al observar la distribución de la muestra de acuerdo a los mecanismos empleados, sobresale el sector privado frente al público, esto seguramente sea producto de las políticas de selección de personal a través de concursos de oposición y méritos, en especial en los últimos años donde se ha formalizado el acceso a la función pública. Otra constatación relevante es que el capital social aparece asociado a situaciones de vulnerabilidad o desventaja al momento de iniciar la carrera laboral: menor edad al inicio, empresas de menor tamaño, ocupaciones de menor prestigio, pertenencia a clases sociales subordinadas y ausencia de estudios superiores.

3.6. Empleo actual

	Mecanismos de mercado	Capital social	Muestra
Género			
Mujer	65,2%	34,8%	45,7
Varón	66,4%	33,6%	54,3
Sector			
Público	87,5%	12,5%	14,7
Privado	61,6%	38,4%	85,3
Clase social			
Servicio	76,4%	23,6%	24,3
Intermedia	73,0%	27,0%	34,8
Trabajadora	51,8%	48,2%	40,9
Edad	43	39	41
Tamaño empresa	198	98	150
ISEI	44	36	39
Educación			
Sin Educación Superior	61,2%	38,8%	74%
Con Educación Superior	78,1%	21,9%	26%

Tabla 2: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

Cuando se considera el empleo actual, la primera observación es que tiende a disminuir el uso de capital social en relación a la primera ocupación. También ocurre que algunas de las diferencias apreciadas en la utilización de capital social al inicio de la carrera laboral tienden a disiparse, en tanto en términos de género las diferencias desaparecen. La mayor efectividad del mismo, observada para el caso de los varones, se iguala con el uso desplegado por las mujeres. También se disipa la brecha entre el sector público y el privado, aunque en este caso persiste una diferencia significativa a favor del sector privado. Sin embargo se mantienen las diferencias en relación a la clase social, en especial la clase trabajadora que es quien mantiene una proporción más alta en el uso del capital social para acceder al empleo. En relación a la edad, el tamaño de la empresa, el prestigio y la educación,

volvemos a observar que el empleo del capital social está asociado a situaciones de desventaja relativa.

4. Conclusiones

Si bien los avances más recientes intentan resolver en términos prácticos la operacionalización del capital social, algunas de las dimensiones que conceptualmente emergen de su problematización, dejan pendientes aspectos a reconsiderar, tanto a nivel teórico, como metodológico. Destacamos tres, en primer lugar la noción de volumen, a la que se hace referencia cuando se habla de cantidad de vínculos. Sería pertinente seguir profundizando sobre este aspecto para determinar si es posible establecer una noción de volumen apelando solamente a las cantidades o es necesario corregir por algún otro criterio. En segundo lugar la noción de la variedad, cuál es el aporte específico de contar con una red de relaciones variada y diversa y cómo instituir los criterios para clasificar la variedad. En tercer lugar la noción de calidad, ¿es suficiente apelar a las posiciones ocupacionales y a la fortaleza del vínculo vía escala de prestigio o es necesario refinar más esta dimensión, conceptual y operativamente? Son preguntas que quedan pendientes para seguir explorando en futuras aproximaciones al tema.

Otro aspecto a considerar, son las características de la personalidad de los sujetos, que han comenzado a ser consideradas como determinantes adicionales de la formación de las relaciones, lo que sugiere que algunos de los rasgos de la personalidad tradicionalmente distinguidos en la psicología tendrían un impacto considerable en la formación de redes personales (Van der Gaag & Snijders, 2003).

Varias interrogantes quedan abiertas: ¿qué ocurre con la percepción que los sujetos tienen de su propia red social?, cómo opera el deseo de tener más contactos sociales o, inversamente, la plena satisfacción con la red actual. ¿Cómo se integran los diferentes tipos de relaciones en la red?. ¿Cómo

juegan las expectativas y el interés por movilizar los recursos sociales?. Y qué ocurre con la propensión a hacer nuevos contactos. Una serie de cuestiones que ameritan seguir investigando en este sentido.

En relación los retornos del capital social, resulta inequívoco, a partir del análisis precedente, que el empleo del mismo para el acceso al empleo, no es un resultado azaroso, por el contrario, hay determinados grupos sociales que acuden a este mecanismo más que otros y que efectivamente obtienen por esta vía su objetivo. En especial quienes se emplean en el sector privado, donde existe menos formalización de los mecanismos de acceso al empleo. Resulta claro que el capital social es más difícil de movilizar si existen barreras estructurales para su uso, como puede ser la formalización en el acceso a los empleos públicos a través de algún mecanismo de selectividad explícito.

Respecto al género, el hallazgo resulta muy relevante, ni al inicio de la carrera laboral ni en el trabajo actual, las diferencias de género resultan sustantivas. La clase social parece capturar mejor las diferencias observadas en términos de los mecanismos de acceso. La edad presenta un comportamiento paradójico, a mayor edad menores son las chances de emplear los activos de capital social. Si bien a mayor edad, la acumulación de activos puede ser más amplia, no hay un correlato con su uso, son los más jóvenes, en términos relativos, quienes cuentan con más chances de acudir a este recurso. El prestigio ocupacional, al inicio de la carrera laboral resulta significativo, quienes acceden a ocupaciones más prestigiosas cuentan con más chances de haber empleado algún contacto para obtener dicha ocupación. Sin embargo, sobre el final de la carrera laboral deja de ser significativo el papel del capital social.

Las clases sociales sí son un factor de diferenciación en términos de empleo de capital social. Al inicio de la trayectoria laboral, las clases intermedia y trabajadora tienen mayores chances de movilizar a sus contactos para conseguir empleo, que la

clase de servicios, recordemos que Goldthorpe combina categorías ocupacionales comparables en cuanto al origen del ingreso, los niveles de renta y otras condiciones de empleo, como a su seguridad y sus posibilidades de mejora económica. Junto a ello, este autor incorpora en la clasificación la situación en el trabajo, es decir, la localización de la ocupación en los sistemas de autoridad y control que rigen en los procesos de producción en la que se encuentra (1992: 236-261). Además, incluye la situación de empleo como parte de la definición de una ocupación. De este modo, es probable que la clase de servicio, integrada por profesionales superiores; directivos de grandes establecimientos y grandes empleadores, así como por profesionales de nivel medio e inferior; técnicos superiores; directivos de pequeños establecimientos y supervisores de empleados no manuales, por las características de sus ocupaciones, en especial los grandes empleadores y los profesionales superiores, gocen de mayor autonomía para obtener sus empleos, ya sea porque pueden ejercer libremente su profesión, cuentan con capital financiero para emprender sus propias iniciativas empresariales o al contar con mayor educación están en condiciones de aspirar a un empleo público por los canales formales de contratación. En el extremo opuesto se ubica la clase trabajadora, compuesta por trabajadores manuales calificados, trabajadores semicalificados y sin calificar. Por sus características en términos de calificación para el trabajo y por la estructura ocupacional a la que pueden aspirar, seguramente tengan menor autonomía para sus propios emprendimientos y menor acceso al sector formal de la economía, en especial al empleo público. Por tanto entre sus mecanismos de búsqueda, el peso de las redes sociales se amplifica para esta clase social. Sin embargo, siguiendo con la clase social, para el trabajo actual, en relación al mecanismo de acceso, se observa una suerte de polarización, quienes más emplean el capital social son la clase de servicio y la clase trabajadora, en tanto los sectores intermedios reducen sus chances relativas de acudir a sus activos de capital social para conseguir empleo. Sin bien este

hallazgo necesita ser explorado más convenientemente, podría estar operando una suerte de cerramiento en la cúspide que genere una forma de reclutamiento que privilegie los contactos personales, más que los mecanismos formales, en especial entre directivos y profesionales superiores con cierta trayectoria laboral.

En síntesis, los retornos de capital social resultan mucho más beneficiosos para los sectores sociales más vulnerables: clase trabajadora, ocupaciones menos prestigiosas, jóvenes y empleados del sector privado, esto resulta mucho más visible para la primera ocupación que para la ocupación al momento de la encuesta. Cabe aclarar que los retornos no necesariamente guardan relación con los activos de capital social, una fuerte dotación de capital social no garantiza necesariamente mejores retornos, o bien porque al momento de movilizarlos no proporcionan los resultados esperados, o directamente porque quien tiene más activos, no necesariamente es quien más los usa, porque muchas veces directamente no los necesita usar. Una buena dotación de capital humano o de experiencia, en muchos casos disipa la necesidad de recurrir al capital social como activo para la obtención de un empleo.

Sin desconocer el principal hallazgo, que el capital social es un mecanismo predominantemente empleado por las clases subordinadas para la obtención de empleo, en el caso de la ocupación actual, la clase de servicio moviliza algo más su capital social en relación a las clases intermedias, esto nos deja abierta una nueva interrogante acerca de la circulación de los contactos y el uso de capital social en la cúspide del esquema ocupacional

5. Bibliografía

Arriagada, I. (editora). (2005): Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza. Santiago, Revista de la CEPAL

Atria, R., Marcelo Siles, Irma Arriagada, Lindon J. Robinson y Scott Whiteford. (Compiladores). (2003): Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma. Santiago: Cepal. Michigan. MI: Michigan State University

Barozet, E. (2002): La teoría de redes y sus aplicaciones en ciencia política: una herramienta heurística. *Revista de Ciencia Política de la Universidad Católica* 1, volumen XXII, n°1: 17-38.

Beggs, J. and Jeanne Hurlbert. (1997): The Social Context of Men's and Women's Job

Bez Bezanson M. (2006): Leap, bridge or ride? Ontogenetic influences on gap crossing in *Cebus* and *Alouatta*. In: Estrada, A., Garber, P.A., Pavelka, M., and Luecke, L. (eds.) *New perspectives in the study of Mesoamerican primates: distribution, ecology, behavior, and conservation*. New York, Springer, pp. 333-348.

Boado, M. (2008): La movilidad social en el Uruguay contemporáneo. Montevideo, IUPERJ/UdelaR

Bourdieu (1980): El sentido práctico, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Bourdieu, P. (1998): La distinción. Criterio y bases sociales del gusto. Madrid, Taurus.

Burt, R. (2005): Brokerage & Clousure. An Introduction to Social Capital. Oxford University Press.

Bezanson M. (2006): Leap, bridge or ride? Ontogenetic influences on gap crossing in *Cebus* and *Alouatta*. In: Estrada, A., Garber, P.A., Pavelka, M., and Luecke, L. (eds.) *New perspectives in the study of Mesoamerican primates: distribution,*

ecology, behavior, and conservation. New York, Springer, pp. 333-348.

Coleman, J. (1990): Foundations of Social Theory. Haward University Press.

Coleman, J. (1994): Foundations of Social Theory. Haward University Press.

Coleman J. (2000) Social capital in the creation of human capital en: Serageldin, Ismail and Dasgupta

Durston, J., (2005): Asociatividad, Burocracia y Clientelismo en el Campo Chileno (en Ensel, W. M. 1979. Sex, Social Ties, and Status Attainment. Albany State University

Erikson, Robert; Goldthorpe, John H. and Portocarrero, L. (1979), Intergenerational class mobility in three Western European societies: England, France and Sweden', British Journal of Sociology 30: 415- 441.

Espinoza V. (1998): Capital social: Antecedentes teóricos para su definición operacional. Monografía. Santiago de Chile.

Espinoza, V. (1999): "Social networks among the urban poor. Inequality and integration in a Latinamerican city". In Networks in the Global Village, edited by Barry Wellman

Espinoza, V. (2002): La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social. Revista Proposiciones 34.

Filgueira, C., Geneletti, C. (1981): Estratificación social y movilidad ocupacional en América Latina. Cepal, Santiago de Chile.

Goldthorpe, (1992): The constant flux: a study of class mobility in industrial societies. Oxford, Clarendon Press

Granovetter, M. (1974): Getting a job. A study of contacts and careers. The University of Chicago Press.

Granovetter, M. (1973): The strength of weak ties. American Journal of Sociology,

Issue 6 (May, 1973), 1360-1380. University of Chicago Press.

Granovetter, M. (1995): Getting a job. A study of contacts and careers. The University of Chicago Press.

Grootaert, C. Narayan, D. Jones, V.N. and Woolcock (2004): Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire. World Bank Working Paper. No. 18.

Hjöllund L. and Svendsen G. T, (2000): Social Capital: A Standard Method of Measurement, Aarhus School of Business. Department of Economics imprenta) CEPAL, Santiago de Chile.

Lin, N. (2001): Social capital. A Theory of Social Structure and Action. Cambrige University Press.

Lin, N., Cook, K. Burt, R. (ed.) (2008): Social capital. Theory and Research. Transaction Publishers. New Brunswick.

Lin, N., Erickson B. (ed.) (2001): Social capital. An International Research Program. Oxford University Press.

Lomnitz, L. A. (1987): ¿Cómo sobreviven los marginados? México, Siglo XXI.

Lomnitz, L. A. (1994): Redes Sociales, Cultura y Poder: Ensayos de antropología latinoamericana, Flacso - Miguel Ángel Porrúa, México.

Mc Pherson J. M., Smith-Lovin L. (1982): Women and weak ties: differences by sex in the size of voluntary organizations. Am. J. Sociol. 87:883-904

Molyneux, M. (2002): Gender and The Silences of Social Capital: Lessons from Latin America. Development and Change 33 (2): 167-188.

Moser, C. (1996): Confronting Crisis: A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities' Environmentally Sustainable Development Studies and Monograph Series No 8, Washington DC, World Bank

Nieminen, T., Martelin, T., Koskinen, S., Simpura, J., Alanen, E., Tommi Härkönen, & Aromaa, A. (2008): Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey. *Social Indicators Research*, 85(3), 405-423.
<http://dx.doi.org/10.1007/s11205-007-9102-x>

O'Neill, B. and Elisabeth Gidengil, eds. (2006): *Gender and Social Capital*, New York

Peter, S., Drobnič, S. (2013): Women and their memberships: Gender gap in relational dimension of social inequality. *Research in Stratification and Mobility* (31), 32-48.

Pizzorno (2003) "Por qué pagamos la nafta. Por una teoría del capital social", en: C. Trigilia, *El capital social. Instrucciones de uso*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica: 19-51

Putnam, R. (1993): The prosperous community: social capital and public life; in: *The American Prospect Inc.*

Putnam, R. (1995): *Bolowing alone: Interview with Robert Putnam*; in *Journal of Democracy*, Vol. 6 N°1, The John Hopkins University Press, Baltimore.

Putnam, R., (2000) *Per a fer que la democràcia funcioni. La importància del capital social*. Proa, Barcelona.

Rey, R. (2004): *La inserción laboral de los médicos: los primeros años de ejercicio profesional y la incidencia del capital social*. Serie Monografías finales. Montevideo, FCS/UDELAR.

Snijders, T.A.B. (1999): Prologue to the measurement of social capital. *La Revue Tocqueville* 20: 27-44.

Stone, W., & Hughes, J. (2002): Social capital. Empirical meaning and measurement validity. Research paper no. 27, June. Australian Institute of Family Studies.

Ganzeboom, Harry B. G.; Treiman, Donald J. (2003). "Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status." Pp. 159-193 in Jürgen H.P. Hoffmeyer-Zlotnik & Christof Wolf (Eds.), *Advances in Cross-National Comparison. A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables*. New York: Kluwer Academic Press. Pp. 159-193.

Van der Gaag, Martin Snijders, Tom A.B. Flap Henk D. (2004): Position Generator measures and their relationship to other Social Capital measures Vrije Universiteit Amsterdam University of Groningen Utrecht University 20th October 2004 http://gaag.home.xs4all.nl/work/PG_comp_arison.pdf

Van der Gaag, M.P.J. & Snijders, T.A.B. (2002) An approach to the measurement of individual social capital. Forthcoming as 'Proposals for the measurement of individual social capital' in: Flap, H.D. & Volker B. (eds.) "Creation and returns of Social Capital". London : Routledge. Draft downloadable from <http://www.xs4all.nl/~gaag/work>

Van der Gaag, M.P.J. & Snijders, T.A.B. (2003) The Resource Generator: measurement of individual social capital with concrete items. Paper presented at the XXII Sunbelt international Social Networks Conference; february 13-17, New Orleans, US. Disponible en <http://www.xs4all.nl/~gaag/work>