

Incidencia del capital social en la explicación del logro ocupacional¹

Vicente Espinoza(a), Rafael Rey (b), Emmanuelle Barozet (c)

(a) Instituto de Estudios Avanzados de la Universidad de Santiago, COES (b) Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República) (c) Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, COES; vicente.espinoza@usach.cl, rafael.rey@cienciassociales.edu.uy, ebarozet@uchile.cl.

Palabras clave: capital social, logro de estatus, sexo/género, Chile, Uruguay

La identificación de los factores que inciden en el logro de estatus individual constituye una línea de investigación sobre la desigualdad social vigente desde los años 1960. El estudio clásico de Blau y Duncan (1967) abrió un campo de reflexión sobre las dimensiones que impactan en el logro de estatus, de una u otra generación, tomando en cuenta variables asociadas a la posición del padre, así como variables asociadas al sujeto estudiado. En los años 1960, el foco estuvo más bien puesto en el papel de la educación en el logro de estatus, pero a partir de los años 1980, se diversifican las variables que se incluyen en los modelos de medición del logro de estatus, en especial el sexo o el origen étnico y desde los años 1990 el capital social. En las décadas siguientes, la teoría del logro introduce explícitamente el impacto de las vinculaciones sociales en el acceso a recursos (Granovetter, 1974), que a partir de los años 1990 queda formulada en términos de capital social (Lin 2001). La agenda de logro de status profundiza teórica y empíricamente en la relación entre la desigualdad en el capital social y la desigualdad socioeconómica. Más específicamente busca establecer cuánto valor agrega el capital social al logro de status y, en particular, cuáles son los mecanismos que relacionan la desigualdad social con el logro de status.

En la ponencia aportamos elementos empíricos al estudio de la desigualdad social, dando relevancia a la influencia del acceso al capital social, en base a una comparación entre Chile y Uruguay. En especial, buscamos identificar el efecto neto del capital social

¹ Este trabajo se enmarca en los proyectos CONICYT/FONDAP/15130009 y FONDECYT 1171426 para Chile y "Movilidad ocupacional y trayectorias educativas" del grupo de investigación Transiciones Educación Trabajo (TET) de la Universidad de la República, con financiación CSIC. Agradecemos también el apoyo de la Red INCASI de la Unión Europea.

en el logro de estatus controlando por una serie de variables. La comparación busca determinar los efectos de contexto en dos países “emergentes”, de tamaño geográfico relativamente pequeño, y con historias recientes divergentes en cuanto a movilidad social en las últimas décadas, considerando que estudios recientes en América Latina han hecho un aporte sustancial a la comparación entre pautas de movilidad (Solís y Boado 2016). Las consecuencias de estos análisis apuntan hacia el foco de esta ponencia, en la medida que destacan el predominio de la movilidad individual o circulatoria sobre la estructural. La explicación de la desigualdad requiere tomar en cuenta los factores que inciden en la movilidad social individual en condiciones que las transformaciones estructurales poseen menor peso. La explicación del logro de status deja espacio para evaluar la contribución de factores adicionales, en especial las vinculaciones sociales del individuo o su “capital social”. De acuerdo con la teoría de Lin, la proposición clave a contrastar es “que el éxito de la acción está positivamente asociado con el capital social” (2001: 60). Sería ingenuo, sin embargo, suponer que el capital social reemplaza el efecto de factores como la escolaridad, la calificación o el sexo de un trabajador/a; la contribución del capital social tiene valor si se mantiene como efecto neto, después de descontar el efecto de otros factores. Una formulación más exigente para la proposición de Lin debiera evaluar el peso de esta explicación del logro de status frente a explicaciones alternativas.

¿Qué retornos en el estatus para hombres y mujeres tiene entonces el capital social, frente a explicaciones estructurales, contextuales o basadas en el capital humano? Como hipótesis, sostendremos que la desigualdad estudiada desde la perspectiva de los déficits de capital, tanto capital humano como social, y consecuentemente los niveles de desigualdad generados por ese déficit, se expresan a través de la situación socioeconómica de los individuos, su calidad de vida o las posiciones ocupacionales a las que logran acceder (Lin, 2009). En tal sentido, los activos de capital social con que cuentan los sujetos aportan efectos específicos sobre los logros ocupacionales y por tanto sobre la desigualdad social.

Este trabajo descansa en el uso comparado de dos encuestas: para el caso de Chile la Encuesta Nacional de Estratificación Social (ENES), con un N de 6153, aplicada en el 2009 y para el caso de Uruguay, la Encuesta sobre Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas (EMOTE), con un N de 3143 casos, aplicado entre 2010 y 2012 en tres ciudades de Uruguay (Montevideo, Salto, Maldonado).

En una primera parte, presentaremos una breve revisión de las teorías sobre estratificación, logro de status y capital social usadas en este trabajo, introduciendo desde las teorías los campos específicos y las variables que usaremos. En una segunda parte, resumimos el modelo de Nan Lin sobre capital social y logro de status, introduciendo los debates sobre sexo/género y los desarrollos empíricos disponibles en América Latina. En una tercera parte presentamos el contexto, los datos y la metodología. En la cuarta parte, se detallan las muestras y los resultados antes de discutir y concluir preliminarmente acerca de la incidencia del capital social en los logros ocupacionales para ambos países.

ESTRATIFICACIÓN, LOGRO DE ESTATUS Y CAPITAL SOCIAL

Breve reseña del campo de los estudios de prestigio ocupacional

En el intento de superar los análisis culturalistas sobre las clases sociales, se comienza a trabajar, a partir de los años 50, en darle algún tipo de ordenamiento a las ocupaciones. Duncan (1961) confeccionó el Índice Socioeconómico (SEI), que reunió distintas dimensiones en su construcción: ocupación, educación ingresos y prestigio, en un intento por predecir el status ocupacional con información sobre la educación y los ingresos. Por lo tanto, el status de cada ocupación se estimó de manera simultánea tanto en términos de su status social, como de su situación económica. El enfoque fue criticado por sus supuestos individualistas y su falta de atención a las limitaciones y las oportunidades estructurales. Su reivindicación principal, que la educación es más importante que la posición social de origen para el éxito individual, fue especialmente discutida por los partidarios del enfoque categorial de clases.

El desarrollo de escalas para la estimación del prestigio ocupacional alcanza su punto más alto con la elaboración de la Escala Internacional Estándar (EIE), ideada por Treiman (1977), y posteriormente reformulada y recodificada por Ganzeboom, De Graaf, Treiman y De Leeuwen (1992), dando lugar al International Socio-Economic Index of occupational status (ISEI), que se emplea en este trabajo para las sucesivas mediciones, tanto de prestigio ocupacional, como para la estimación del capital social global al que acceden los individuos. Estas escalas consisten en introducir la valoración social de varias posiciones ocupacionales, por parte de una muestra de sujetos. La valoración social refiere a los aspectos multidimensionales del prestigio, tales como la

posición económica o de clase, que llevaría a estilos de vida comunes o a similares oportunidades de vida.

Treiman propone una teoría estructural de la determinación del prestigio, que predice con escasa variación los ordenamientos del prestigio en todas las sociedades complejas. Su teoría consta de cuatro puntos: a) una división del trabajo similar en las distintas sociedades, b) esta diferenciación implica estratificación, ya que la especialización de funciones lleva a un control diferencial sobre recursos escasos, c) el control de recursos escasos genera poder, que generalmente conlleva privilegios especiales y, consecuentemente, las distintas posiciones ocupacionales producen diferencias en relación al privilegio, d) poder y privilegio son sumamente valorados en todas partes, y así las ocupaciones poderosas y privilegiadas son altamente consideradas en todas las sociedades (Treiman, 1977). Estos procesos, en la medida que son comunes a todas las sociedades complejas, permitirían que las escalas de prestigio resultantes permanezcan invariantes en tiempo y lugar². La EIE no pretende ser un mecanismo para capturar toda la estratificación social, sino que busca aproximar la ocupación a una variable numérica que permita graduar el prestigio y de este modo expresar la posición social que las ocupaciones posibilitan, ubicando a estas posiciones en un continuo (Acosta y Jorrat, 1992).

Incidencia del capital social en el logro de estatus

El estudio de las redes sociales y el capital social tiene una larga tradición en la sociología. Autores como Bourdieu (1980), Coleman (1988), Burt (2005) entre otros, destacan el efecto de las vinculaciones sociales en diferentes procesos sociales, particularmente la movilidad social. Una serie de estudios llevados a cabo desde los años 1980 ha puesto de relieve la importancia del status de los contactos para el logro de status, salvo en el caso de España (Requena, 1991). En paralelo, la tradición levantada por Nan Lin ha permitido refinar los análisis según los contextos, en especial los tipos de economía y de régimen político.

² Para la construcción de la EIE, Treiman se valió de muestras de distintos países, por lo que escala pasó más de una prueba de validez y confiabilidad; estudios posteriores en China (Lin y Xie, 1998), España (Carabaña y Gómez, 1996) o Argentina (Acosta y Jorrat, 1992), exhibieron una alta consistencia con la EIE.

Existen dos maneras básicas de comprender el capital social: como atributo individual o como atributo colectivo³. En la primera línea, se trata “del proceso a través del cual los individuos movilizan e invierten recursos para obtener retornos en términos de estatus socioeconómico” (Lin, 2001, p.78). Nos inscribiremos en esta acepción individual, como recursos inscritos (*embedded*) en las redes sociales a las cuales los individuos acceden y que usan para obtener status (Bourdieu, 1980; Lin, 2001, p.79). Luego, las teorías sobre el capital social individual pueden agruparse en dos grandes corrientes: por una parte, aquellos autores que privilegian la cercanía y la densidad de las redes (Coleman, 1988, Putnam, 2000, Bourdieu, 1988) como factor clave en la conformación del capital social; y por otra parte aquellos que argumentan a favor de las “conexiones puentes” y la baja densidad de las relaciones (Burt, 2005, Lin, 2001, Granovetter, 1995).

La cohesividad de la red es un aspecto clave del capital social para quienes privilegian la interdependencia entre los actores, las expectativas y las obligaciones recíprocas. Aumentando la densidad de las redes, es decir, generando mayor intensidad relacional entre los miembros de una red y estrechando el grado de cercanía entre los individuos, se generarían niveles significativos de cohesión. De este modo se evitaría la desviación de los intereses comunes, las relaciones se harían más estrechas y florecería la confianza. A cambio, la línea de argumentación en favor de redes de baja redundancia plantea que una red más densa y robusta no necesariamente es más operativa. La conclusión principal de Granovetter (1995) reside en comprobar que los lazos débiles resultan más operativos que los lazos fuertes en el acceso a recursos escasos. Por su parte, Ronald Burt (1995) aporta la idea de agujeros estructurales, que por contraste con la tesis de los lazos débiles se enfoca en la estructura de la red, antes que en la calidad de la vinculación, para establecer su efecto en las oportunidades en el acceso a recursos, que entiende como creación de valor para un ego.

MODELO DE NAN LIN SOBRE CAPITAL SOCIAL Y LOGRO DE STATUS

En enfoque de Nan Lin

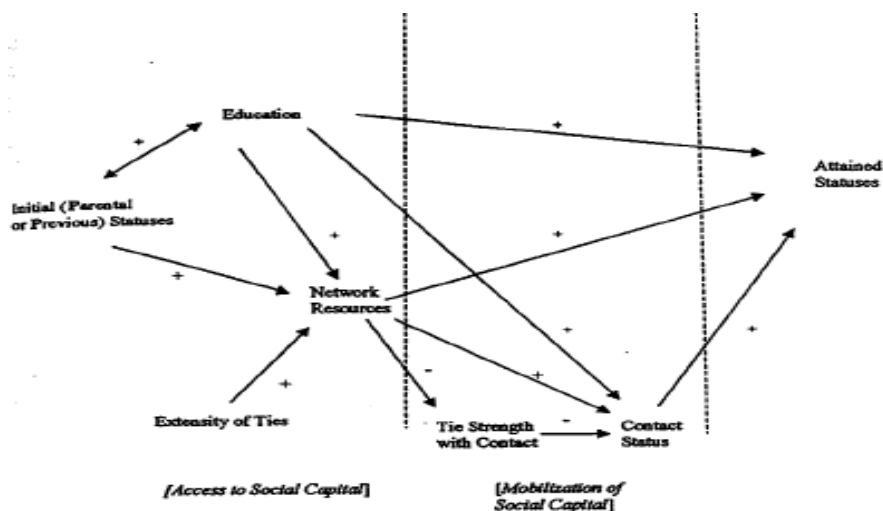
³ El capital social se considera en sus efectos sobre individuos o colectivos antes que como una propiedad comunitaria repartida equitativamente entre sus miembros. Aunque se puede argumentar que la característica de bien público que posee el capital social no tiene como consecuencia necesaria su distribución equitativa, esta discusión lleva en una dirección diferente a la de esta ponencia (Espinoza 2003).

Dentro de la escuela del capital social, Nan Lin (2001) realiza la formulación más comprensiva y ambiciosa del enfoque. 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 otros 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, donde el capital social opera como garantía de que el sujeto comparte valores e intereses con determinado grupo en cuestión. Lin contribuye a la elaboración de una teoría sobre capital social y redes, para señalar la potencialidad de los recursos relacionales (capital social), al igual que ocurre con los recursos personales (educación, patrimonio, experiencia), en la consecución de logros personales. Por tanto, lo que le interesa a Lin es el estudio de aquellos recursos accesibles a través de lazos sociales y no los bienes que poseen los individuos. De acuerdo con Lin, las relaciones que se producen con individuos alejados de los círculos sociales más afines, como puede ser el caso de las relaciones laborales, no dejan de ser instrumentales para la consecución de determinados logros personales, entre otros y muy especialmente el acceso al empleo. Por tanto, el lazo débil no es necesariamente opuesto al fuerte, sino que puede resultar muy operativo en determinados casos para superar un vacío estructural. Esta formulación se acerca al planteo de Burt (2005) y también hay cierta convergencia con el planteo de Granovetter (1995).

Presentación del modelo

El modelo comprende dos grandes procesos que hacen uso del capital social: el acceso al capital social y la movilización del capital social. El acceso a los recursos de la red está condicionado por la educación de ego, la posición social de sus padres y la extensión de sus vínculos sociales. A su vez, el logro de status individual depende de la educación de ego, los recursos de la red y el status de los contactos. Los recursos de la red se movilizan a través de contactos sociales cuya fuerza varía y que además poseen un status determinado. El acento de este modelo se pone en el status de los contactos y su efecto en el trabajo obtenido. Obviamente, el status de los contactos a su vez depende de una serie de variables, cuya definición depende del estudio realizado (en general

sexo, etnia, edad, experiencia laboral, sector y rama laboral). El modelo es resumido en el siguiente esquema (Lin, 2001, p.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 diversos y a posiciones más altas, Lin muestra en este estudio el mayor déficit de capital social de las mujeres, aunque señala que el uso de los vínculos fuertes es mejor aprovechado que en los hombres.

Capital social, logro de estatus y sexo

Uno de los puntos más interesantes de los estudios descritos anteriormente 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, edad, se puede conocer con mayor detalle las ventajas o desventajas que presentan determinados grupos sociales en acceso al capital social, a los recursos que transitan por él o a un mayor logro de status. No se trata por supuesto de minimizar el impacto de otros factores como la educación, cuya importancia ha sido demostrada de forma reiterada en el logro de estatus, sino que desplazar la mirada hacia otros factores, que impactan directamente o de forma medida. Los trabajos que han medido las variaciones sociodemográficas del capital social mediante técnicas cuantitativas son más bien representativos de países desarrollados (Nieminen et al. 2008, Erickson 2004). Podemos resumir parte de estos hallazgos con el estudio de Nieminen et al acerca de Finlandia, quienes concluyen que “las personas jóvenes, casadas, educadas y acomodadas tienen mucho capital social” (p.406).

Para profundizar en dos dimensiones adscriptivas, es conocido hasta cierto punto que las mujeres se encuentran muchas veces en desventaja en este ámbito o por lo menos existen diferencias sustanciales en la naturaleza del capital social de las mujeres (Ensel 1979, Peter, Drobnič, 2013). 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, 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 igualdad 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 redes, 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. A cambio, la reciprocidad es más alta en los hombres. En el caso de Australia, en un estudio basado en medias de capital social informal e institucional se encuentra también un impacto del sexo en la distribución de capital social, pero no tan fuerte como con otras variables sociodemográficas (Stones, Hughes, 2002). En el caso de Canadá, Erickson (2004), con un análisis separado del capital social de las personas tomando en consideración el sexo de los contactos en el generado de capital social confirma la desigual distribución del capital social entre sexos, con una preferencia hacia el mismo sexo en el desarrollo de las redes. También se ha demostrado que en general las redes de las mujeres son más informales que las de los hombres, trayendo retornos diferenciados según el sexo (Gidengil, O'Neill, 2005).

Los desarrollos empíricos en América Latina

Los trabajos relacionados con poblaciones latinoamericanas son limitados que en los países anglosajones. Podemos señalar sin embargo el aporte de Stanton-Salazar y Dornbusch (1995) respecto de académicos de origen mexicano en Estados Unidos. Pero 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 respecto de capital social se han dado en el ámbito de los estudios de movilidad social. El papel del capital social, si bien desarrollado en varios estudios a partir de los años 1960, pocas veces se trataba directamente en relación con la movilidad social, sino que más bien a acceso a diversos recursos sociales (Lomnitz, 1994).

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 Cantero, 2001, Moser, 1996). Para América Latina, los desarrollos sobre capital social y género han sido más bien asociados a este mismo debate sobre 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).

En términos de datos, una primera encuesta que buscaba medir el capital social fue aplicada por Espinoza y Kessler en 2000 en Montevideo, Uruguay, Buenos Aires, Argentina y Santiago, Chile (N= 1367). En este estudio, se aplicó un generador de posiciones. Los resultados apuntan a un peso diferenciado de las variables habitualmente usadas en este tipo de estudio según si trata de tener acceso a un determinado estatus o si se trata además de mantener dicho estatus (Espinoza, 2002). En Uruguay, también se han realizado mediciones a partir de los años 2000 (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. También se observan diferencias de sexo – pero también de edad – en el capital social. Se confirma al igual que en el estudio de Lin (2001) que los sujetos con un mayor nivel educacional recurren menos al capital social. Se usa en este estudio la clase de origen, pero no se observan variaciones significativas.

CONTEXTO, DATOS Y METODOLOGÍAS

Justificación de la comparación entre Chile y Uruguay

Chile y Uruguay son dos países relativamente pequeños dentro del Cono Sur de América Latina (17 millones de habitantes en Chile, versus 3,3 millones para Uruguay, cifras muy inferiores a los 40 millones de argentinos o 200 millones de brasileiros).

Ambos países comparten también una historia política estable fuera del período dictatorial de los años 1970 y 1980. El PIB per cápita (Banco Mundial, 2015) es equivalente, alrededor de 14.000 dólares. Una serie de indicadores demográficos como la esperanza de vida, el IDH, la tasa de natalidad o la esperanza de vida son muy parecidos. Son sin embargo las diferencias en los procesos políticos y económicos que han experimentado en los cuarenta últimos años los que tornan interesante la comparación. En Chile, a partir de las reformas neoliberales de los años 1970, se ha retirado el soporte público a los procesos de movilidad social, mientras que, en Uruguay, dichos procesos aún cuentan con el apoyo público, especialmente a través de un sistema educacional menos segmentado. Respecto de la situación diferencial de hombres y mujeres, cabe señalar que ambos países comparten una situación bastante habitual en el conjunto de América Latina, donde la presencia de las mujeres en el mercado laboral remunerado es baja, alrededor del 50% (Banco Mundial, 2017).

Datos de Chile y Uruguay

En este trabajo, para el caso de Chile, se utilizan datos de la Encuesta Nacional de Estratificación Social (ENES) del Proyecto Desigualdades. La ENES fue aplicada cara a cara entre mayo y agosto de 2009 a una muestra de 6.153 individuos (3.141 mujeres), pertenecientes a 3.365 hogares. La muestra es representativa de la población chilena de 18 años y más, pues corresponde a un diseño aleatorio, estratificado –por región y zona– por conglomerados en tres etapas, a saber, selección de manzanas, hogares e individuos, y con un error estimado para individuos a nivel nacional de 1,3%, considerando varianza máxima y a un nivel de confianza del 95%. En cada hogar se obtuvo información sociodemográfica general y para cada uno de sus miembros. Se encuestó hasta tres integrantes del hogar mayores de 18 años, incluido el principal proveedor de ingresos, su pareja –si aplicaba– y otro(s) sujeto(s) elegible(s) seleccionado(s) al azar. Cabe mencionar que en este trabajo se utilizó un subconjunto de observaciones de las ENES, porque trabajamos con una submuestra de personas ocupadas.

La encuesta usada para este artículo en el caso de Uruguay – Encuesta de Empleo, Movilidad Ocupacional y Trayectoria Educativa (EMOTE 2010-2012), ha sido aplicada en tres ciudades del país: 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.

El generador posicional

La identificación de contactos sociales más allá del círculo social afín tiene en el generador de posiciones su herramienta predilecta (Mardsen, 2005). Operativamente, se establece una lista de ocupaciones que cubren un amplio rango de status (entre 10 y 33 posiciones en general) y se solicita a los encuestados señalar si conocen a personas que tienen dicha ocupación y el tipo de relación que mantienen con ellas (familiares, amigos o conocidos). De esta forma se obtiene la información sobre la amplitud y jerarquía de las redes de los encuestados, sin necesidad de elaborar una lista exhaustiva de los contactos de las personas. Para construir un score que permita establecer un baremo del capital social individual, cada ocupación queda asociada con un puntaje de la escala ISEI de prestigio. Luego se construyen tres variables auxiliares: la primera contiene el score de la ocupación con mayor puntaje de todas las mencionadas por el entrevistado, la segunda es la suma simple de la cantidad de contactos con que cuenta el entrevistado y la tercera es el rango entre el valor de las posiciones de mayor y menor prestigio indicadas por el entrevistado. Con estas tres variables se realiza un análisis factorial, cuyo puntaje será el score que asuma el capital social de cada sujeto.

MUESTRAS Y RESULTADOS

Las tablas a continuación resumen las muestras y luego las medidas de resumen de acceso al social según sexo para Chile y Uruguay.

Tabla 1: Características de ambas muestras, en porcentaje de la PEA

Variable	CHILE			Test Sig	URUGUAY			Test Sig
	Porcentaje o media				Porcentaje o media			
	Muestra N=3177	Hombres N=2014	Mujeres N=1153		Muestra N=3144	Hombres N=1758	Mujeres N=1386	
Sexo		63,6	36,4	0,0000		55,9	41,1	
Edad	39,3	39,40	39,20		40,5	40,4	40,5	0,0000

Estado Civil								
-Soltero/nunca casado	28,70	27,10	31,40		25	24,1%	26,1	0,0000
-Casado y conviviente	60,20	65,5	50,9		57,80	64,00	49,90	0,0000
-Viudo, Separado, anulado, divorciado	11,10	7,40	17,7		17,20	11,9	24,00	0,0000
Educación								
-Educación en años	11,20	11,10	11,30		9,99	9,46	10,70	0,0000
-Postgrado	3,30	3,8	2,9	0,2056	3,80	3,10	4,60	0,0000
Salario mensual (miles de pesos chilenos y uruguayos, respectivamente)	275.100	303.100	226.100		14330,90	16524,45	11460,12	0,0000

Ambas muestras poseen alta similitud en términos de sus características sociodemográficas. Las diferencias principales se refieren al nivel de participación femenina en la fuerza de trabajo, que es más alta en Uruguay. Se aprecia además en Uruguay mayor nivel de personas que viven solas y que anteriormente estuvieron en pareja. Las medias de escolaridad de la fuerza de trabajo son más altas en Chile, mientras que en Uruguay es más alta la formación de post-gradado entre los y las trabajadores/as, especialmente las mujeres⁴.

Tabla 2: Medidas de resumen de acceso al capital social según género para Chile

	Muestra	Hombres	Mujeres	Test Sig.	Muestra	Hombres	Mujeres	Test Sig.
Variable	General capital social Chile				General capital social Uruguay			
Número de posiciones que se accede	4,70	4,70	4,60		5,13	5,32	4,89	0,000

⁴ Lamentablemente, no fue posible hacer la equivalencia para las medias de ingreso monetario.

Prestigio de la posición más alta a que se accede	71,60	71,20	72,4		73,11	72,21	74,25	0,015
Rango de prestigio de las posiciones que se accede	36,70	36,50	37,1		44,69	44,43	45,02	0,452
Sin contacto reportado	15,1	14,30	16,50		3,4	2,9	4,0	

Nota: para Chile, estas cifras fueron calculadas para personas con al menos un integrante en su red.

Los uruguayos acceden a más posiciones en promedio que los chilenos; a la vez, alcanzan posiciones de mayor prestigio y cubren también mayor rango de status. La diferencia es notoria entre las personas que no reportan contactos sociales entre Uruguay y Chile, mientras que en Uruguay alcanza un 3,4%, en Chile se registra un 15% de los trabajadores. La sociedad uruguaya aparece más abierta o integrada si se toma el alcance de las redes como un indicador. En ambos países los hombres tienen redes de mayor tamaño que las de mujeres; en cambio, las mujeres tienen acceso a posiciones de mayor prestigio que los hombres. Finalmente, en ambos países el sexo no establece una diferencia en el rango de prestigio de las ocupaciones accedidas.

Tabla 3: Posiciones accedidas (score de prestigio), en porcentaje, Chile. Personas con al menos un integrante en su red de contactos.

Ocupación	Total muestra	Hombres	Mujeres	Test de significancia
Médico (88)	37,3%	35,6%	40,2%	0,0213
Ingeniero Civil (69)	42,1%	44,8%	37,2%	0,0001
Profesor(a) enseñanza media (69)	57,9%	56,7%	60,0%	0,1017
Corredor(a) de propiedades (59)	19,7%	19,9%	19,3%	0,7241
Funcionario Público (56)	44,0%	43,6%	44,7%	0,6043
Carabinero(a) (50)	47,6%	49,5%	44,1%	0,0084
Agricultor(a) (43)	38,7%	42,3%	32,2%	0,0000
Vendedor(a) en tienda (43)	35,2%	34,8%	36,0%	0,5653
Enfermero(a) (38)	39,0%	35,5%	45,2%	0,0000
Cocinero(a) (30)	34,1%	34,9%	32,6%	0,2558
Jornalero(a) de la construcción	47,9%	51,6%	41,3%	0,0000

(29)				
Aseador(a) de oficina (23)	26,0%	23,8%	30,0%	0,0005

Profesor de enseñanza media es la posición con mayor acceso en la muestra, sin diferencia significativa entre hombres y mujeres, seguido por carabineros. Entre los hombres, el contacto con obreros de la construcción muestra alta incidencia (47.9%), así como el contacto con carabineros (47,6%) y funcionarios públicos (44%). Las mujeres se equiparan con los hombres sólo en el caso de los funcionarios públicos, siendo superadas en las otras dos instancias. Las mujeres, no obstante, superan a los hombres en su contacto con médicos/as, profesores/as, enfermeros/as y aseadores/as.

Tabla 4: Porcentaje de acceso al capital social general a través de parientes (Chile)

Ocupación	Total muestra	Hombres	Mujeres	Test de significancia
Médico	14.9	15.5	14.0	.5863
Ingeniero	20.2	16.9	27.1	.0001
Profesor(a) enseñanza media	20.2	20.8	19.0	.4283
Corredor propiedades	13.5	12.4	15.6	.3683
Funcionario público	26.6	25.7	28.2	.3959
Carabinero	25.4	23.6	29.0	.0454
Agricultor	33.2	30.2	40.1	.0023
Vendedor/a	12.5	11.3	14.6	.1726
Enfermero/a	25.0	26.0	23.6	.4013
Cocinero/a	18.8	16.2	23.9	.0056
Jornalero	22.9	16.9	36.4	.0000
Aseador/a	12.9	10.4	16.4	.0249
Total	21.3	19.7	24.2	.0000

Nota: Total= total de contactos que son parientes respecto al tamaño de la red.

Alrededor de un quinto del acceso a contactos en la red corresponde a parientes, un rasgo más acentuado en mujeres que en hombres; de hecho, sólo en el contacto con enfermeros/as los hombres reportan mayor porcentaje de parientes que las mujeres. Los vínculos de parentesco son más fuertes en las ocupaciones rurales.

Tabla 5: Correlaciones entre indicadores de red extendida y presencia de parientes entre los contactos, Chile

Variables	Total muestra	Hombres	Mujeres
Tamaño de la red	.37	.34	.43
Rango de prestigio	.34	.33	.35
Máximo de prestigio	.24	.25	.20

El acceso al capital social general a través de parientes muestra una clara asociación positiva con otras características de la red. Este aspecto difiere de lo encontrado por Nan Lin: el signo de las correlaciones es positivo en Chile, mientras que es negativo en China. En Chile, las redes sociales crecen en tamaño y prestigio sobre la base de la incorporación de parientes, lo cual puede tener consecuencias fuertes para el logro de status, que estaría vinculado a redes de parentesco.

Tabla 6: Posiciones accesadas (score de prestigio), en porcentaje, Uruguay

Ocupación	Total muestra	Hombres	Mujeres	Test de significancia
Médico (88)	63,5%	61,4%	66,1%	0,007
Gerente (70)	33,1%	34,6%	31,3%	0,050
Profesor (69)	57,4%	52,7%	63,3%	0,000
Funcionario público (54)	54,3%	54,2%	54,6%	0,809
Dueño de pequeño comercio (43)	57,3%	60,0%	53,9%	0,001
Administrativo privado (39)	54,0%	53,4%	54,8%	0,438
Mecánico (34)	59,1%	67,6%	48,2%	0,000
Taxista (30)	31,5%	35,3%	26,7%	0,000
Albañil (29)	70,7%	75,9%	64,2%	0,000
Obrero de fábrica (24)	32,1%	36,9%	26,0%	0,000

Albañil es la ocupación con el más alto nivel de contacto en Uruguay (70.7%), seguida por el médico (63.5%). Los hombres aparecen con niveles más altos de contacto que las mujeres en prácticamente todas las categorías, con excepción de los médicos. Las pautas son marcadamente diferentes a las chilenas.

Tabla 7: Porcentaje de acceso al capital social general a través de parientes (Uruguay)

Ocupación	Total muestra	Hombres	Mujeres	Test de significancia
Médico	22,90%	21,90%	24,30%	0,29
Gerente	7,90%	7,80%	8,00%	0
Profesor	21,20%	20,70%	22,00%	0,19
Funcionario público	17,70%	17,50%	18,00%	0,93
Dueño de pequeño comercio	12,80%	13,60%	11,70%	0,15
Administrativo privado	15,30%	14,70%	16,10%	0,51
Mecánico	14,10%	13,00%	15,70%	0
Taxista	7,60%	8,00%	7,00%	0,12
Albañil	23,60%	22,70%	24,80%	0,03
Obrero de fábrica	8,60%	8,20%	9,30%	0,58

Para el caso de Uruguay, cerca del 70% reporta tener al menos un familiar entre su red de contactos personales, definida por el generador de posiciones. En el caso de los hombres es un 65% y para las mujeres alcanza un 75%. Las mujeres cuentan con una red algo más familiarista. Sólo en dueño de pequeño comercio y taxista prevalecen los hombres.

-Análisis de componentes principales del generador posicional

A partir del set de preguntas incluidas en el generador de posiciones, construimos tres variables: 1) amplitud de la red: constituida por el número de contactos con que cuentan los entrevistados (entre 0 y 10, en Uruguay y entre 0 y 12, en Chile) 2) alcance de la red: puntaje del contacto más relevante (puntaje más alto ISEI, entre 24 y 88 en ambos casos) 3) heterogeneidad de la red: distancia entre el puntaje ISEI más alto y más bajo de los contactos. Veremos si existe una estructura factorial subyacente entre las tres variables, ya sea variables latentes o dimensiones, derivadas del generador de posiciones.

Las pruebas de Bartlett y de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) para Uruguay muestran que es pertinente intentar reducir la dimensionalidad de los indicadores de capital social general. Las diferencias de varianza entre aconsejan centrar y normar las variables para evitar distorsión en la identificación de componentes.

Tabla 8: Correlaciones entre indicadores de capital social, Chile

Variables	r
Tamaño red: Rango de prestigio	0.839
Tamaño red: Rango de prestigio	0.623
Rango de prestigio: Máximo prestigio	0.791

Las correlaciones entre los indicadores de capital social son positivas y fuertes comprendiendo un rango de .623 y .839, lo cual indica que con alta probabilidad que se agrupan en un mismo factor. La asociación positiva, sin embargo, no muestra una pauta estrictamente lineal. La posibilidad de variación está constreñida por el tamaño de la red, de forma que redes más grandes pueden alcanzar con más probabilidad que las redes pequeñas los máximos y mínimos de la escala de prestigio de las ocupaciones. El gráfico de dispersión de variables para la correlación más baja, en efecto, muestra variaciones notorias en cada uno de los niveles de tamaño, de forma que especialmente las redes pequeñas pueden poseer valores que cubren toda la escala, mientras que las más grandes se ubican en los extremos.

Considerando que las correlaciones son altas y positivas, las variables se someten a análisis de componentes principales explorando la hipótesis de que pueden agruparse en un mismo factor. El análisis se realiza sobre variables centradas y normadas como una forma de evitar las distorsiones que establecen las diferencias notorias de las varianzas de los ítems. El análisis de componentes principales y la generación de puntajes factoriales (factor scores) se realiza con el programa survey (Lumley 2016) implementado en R. El programa survey incorpora el diseño muestral para la ponderación de los datos y el cálculo del error muestral⁵.

⁵ La significación de chi-2 según el análisis factorial exploratorio realizado con el programa factanal de R indica que el modelo de un factor ajusta de modo deficiente los datos. No obstante, el modelo de un factor comprende 77% de la varianza observada.

Tabla 9: Estructura factorial del capital social general en Chile y Uruguay

	Chile			Uruguay
	Muestra	Hombres	Mujeres	Muestra
N	2669	1710	959	3144
<i>Eigenvalues</i>				
Factor I	2.66	2.67	2.64	2,56
Factor II	.25	.24	.27	,39
Factor III	.09	.09	.10	,05
<i>Carga Factor I</i>				
Tamaño de la red	.58	.58	.58	.86
Rango de ISEI	.59	.59	.60	.98
Máximo ISEI	.56	.56	.55	.93

En la muestra total para Chile, el primer autovalor para el capital social general recoge 89% de la varianza total. La correlación de las variables con el factor es clara, pero moderada con valores semejantes para las tres variables. En el caso de los hombres, la estructura es similar, con el primer factor dando cuenta de 89% de la varianza. La correlación con las variables observadas es clara pero moderada. Similar estructura se observa en la submuestra de mujeres, con el primer factor recogiendo 88% de la varianza. Lo anterior apoya la decisión de usar el mismo puntaje factorial para hombres y mujeres.

En la muestra total de Uruguay, el primer autovalor para el capital social general recoge 85,2% de la varianza total⁶. La matriz de componentes factoriales muestra la composición del factor, las tres variables se correlacionan claramente con el factor resultante. Este resultado contrasta con el caso de Chile, donde la carga factorial es sensiblemente más baja.

-Análisis de regresión

⁶ El Criterio de Kaiser indica que se deben conservar los factores cuyo valor asociado sea > 1 . Por lo tanto, debemos realizar el análisis con un solo factor. El Criterio de la Varianza aconseja conservar aquellos factores cuya variabilidad explicada es mayor al 75%.

Luego de elaborado el índice de capital social, a través de un análisis de regresión lineal estudiamos el impacto del capital social en el ingreso. En Uruguay, realizamos el análisis a partir de cuatro variables significativas, las dos clásicas variables desarrolladas en la ecuación de Mincer: años de educación, años de experiencia laboral, más sexo y capital social (índice de capital social construido con el análisis factorial). Incluimos también experiencia al cuadrado como variable moderadora de experiencia laboral, dado que un año adicional de educación no pesa lo mismo luego de determinada cantidad de años. Para la variable ingresos emplearemos el logaritmo del ingreso que resulta más adecuado si consideramos la linealidad del análisis.

Tabla 10: Regresión del logaritmo del ingreso para Uruguay

Ingreso (logaritmo)								
Variables independientes	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Tolerancia	FIV
	B	Error tip.	B	Error tip.	B	Error tip.		
Constante	7,580	0,055	7,312	0,054	7,43	0,057		
Educación	0,107	0,003	0,112	0,003	0,103	0,004	0,790	1,265
Experiencia	0,038	0,004	0,037	0,003	0,036	0,003	0,086	11,582
Experiencia ²	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,086	11,613
Sexo			0,428	0,027	0,42	0,27	0,813	1,230
Capital social					0,094	0,015	0,977	1,023
R ² ajustado	0,365		0,433		0,444			

En el caso de Uruguay, en el primer modelo se introducen las variables: educación, experiencia y experiencia al cuadrado, para estimar el logaritmo del ingreso. En este primer paso el modelo explica un 36,5% de la varianza y la variable de mayor significación es la educación. En el segundo modelo se introduce el sexo, el modelo mejora sustantivamente pasando a explicar el 43,3% de la varianza. En este caso, es el sexo el que aporta mayor peso explicativo, pues ser hombre aporta mayor valor explicativo que el resto de las variables. Finalmente en el tercer modelo, se incorpora el

capital social general: el modelo apenas mejora, pasando a explicar un 44,4%, en cuanto al peso del capital social, casi de la misma magnitud que la educación. Si bien su incorporación no mejora el R² sustancialmente, aporta valor explicativo, manteniendo estables los errores estandar.

Para Chile, la variable dependiente es el prestigio de la ocupación del respondente. Es comparable con ingresos, pero esta última medida es muy deficiente en nuestros datos, así que se prefiere el prestigio, que está correlacionada positivamente con ingresos del entrevistado. Consideramos tres tipos de explicación alternativas al capital social: la demográfica, la del capital humano y otra de relaciones laborales. Como medida de capital social usamos el indicador de capital social general. Usamos también cuatro variables demográficas: la edad, la condición de vivir en pareja (casado o conviviente), el tamaño del hogar (modificado con raíz cuadrada para simetrizar su distribución); además se incluyó una variable muda que identifica a los entrevistados en zonas rurales. Dos variables especifican el capital humano: la escolaridad en años de estudio de los entrevistados y una variable muda indicando si su escolaridad supera la educación secundaria. Finalmente, como variables del mercado laboral consideramos la posición de asalariado formal, así como la posición de autoridad consistente en supervisar a otros trabajadores.

Todos los modelos fueron calculados para el total de la muestra y separadamente para hombres y mujeres. Los cálculos consideran solamente los entrevistados que poseen al menos un integrante en sus redes. En la muestra existe alrededor de 15% de los entrevistados que no reportaron un contacto. Puede suponerse que no tener contactos sociales pertenece a una escala diferente a poseer más o menos contactos, de tal o cual calidad. (Por motivos técnicos no fue posible incluir un control para las personas que no poseían contactos. Ello constituye un elemento pendiente a integrar en los análisis.)

Tabla 11: Chile. Regresión del prestigio sobre capital social y otras variables explicativas para muestra total hombres y mujeres

	Modelo 1			Modelo 2			Modelo 3		
Variables	Estimate	Std. Error	Pr(> t)	Estimate	Std. Error	Pr(> t)	Estimate	Std. Error	Pr(> t)
(Intercept)	26.06	3.54	***	26.49	4.69	***	25.43	4.70	***

	Modelo 1			Modelo 2			Modelo 3		
Variabes	Estimate	Std. Error	Pr(> t)	Estimate	Std. Error	Pr(> t)	Estimate	Std. Error	Pr(> t)
Capital social general	0.51	0.23	*	0.64	0.34	.	0.34	0.30	ns
Edad	-0.03	0.03	ns	0.02	0.05	ns	-0.14	0.04	**
Tamaño del hogar	-2.99	0.89	***	-3.77	1.16	**	-1.88	1.29	ns
Casado o conviviente	0.42	0.86	ns	0.81	1.30	ns	-0.41	1.07	ns
Zona rural	-4.14	1.04	***	-5.02	1.34	***	-2.90	1.88	ns
Años de educación	1.16	0.16	***	1.02	0.20	***	1.44	0.24	***
Más que enseñanza secundaria	8.00	1.27	***	7.88	1.63	***	7.52	1.98	***
Asalariado Formal	3.01	0.85	***	1.94	1.11	.	4.92	1.18	***
Supervisa	5.56	1.02	***	6.70	1.32	***	3.42	1.44	**

Signif. codes: 0 ‘***’ 0.001 ‘**’ 0.01 ‘*’ 0.05 ‘.’ 0.1 ‘ ’ 1

— Modelo 1: Dispersion parameter for gaussian family taken to be 151.7223; modelo 2: Dispersion parameter for gaussian family taken to be 143.635; modelo 3: dDispersion parameter for gaussian family taken to be 158.3281.

En el modelo que incluye toda la muestra, se aprecian efectos significativos sobre el prestigio de la ocupación del entrevistado/a, con diferente fuerza para las variables, con excepción de la edad y la condición de vivir en pareja. La mayor parte de los efectos son positivos, con excepción del tamaño del hogar y la condición de ruralidad.

Aparentemente, hogares de mayor tamaño y los ubicados en zonas rurales corresponden

a entrevistados con ocupaciones de bajo prestigio. Los resultados muestran un efecto positivo del capital social, de forma que mayores tamaños, niveles de prestigio de los contactos y mayor dispersión de éstos. El efecto es significativo, pero de escasa magnitud; dado que el capital social general está normado, a cada desviación estándar de la media corresponde medio punto de incremento en la escala de prestigio, que varía entre 15 y 90. (No es posible comparar con la magnitud de los efectos de otras variables por diferencias de escala. Normar todas las variables independientes tiene poca utilidad en este caso, dada la presencia de variables mudas.) La ruralidad, así como las variables de capital humano y de relaciones laborales muestran un efecto claro sobre los niveles de prestigio.

Los modelos 2 y 3, que corresponden a las submuestras de hombres y mujeres, respectivamente, exhiben variantes respecto de la muestra total, lo cual parece indicar que parte de los efectos observados corresponden a diferencias de sexo. En el caso de los hombres, los efectos del capital social la condición de asalariado formal disminuyen su significación; si bien el capital social mantiene un efecto de nivel similar al observado para toda la muestra, el efecto de la condición de asalariado formal disminuye notoriamente en su nivel.

En el caso de las mujeres tres variables dejan de tener efecto sobre los niveles de prestigio de las ocupaciones: el capital social, el tamaño del hogar y la ruralidad de la entrevistada. Resulta significativa, no obstante, la edad que muestra un efecto negativo sobre los niveles de prestigio, vale decir que las mujeres más jóvenes ocupan posiciones laborales más prestigiosas. Recupera también fuerza en esta submuestra, la condición de asalariado formal.

CONCLUSIÓN

Los resultados para Chile son poco significativos en lo referido al capital social, cuyo efecto posee algún nivel de significación entre los hombres, pero escaso entre las mujeres. En el caso de Uruguay, por contraste, se encuentra un efecto significativo del capital social, mientras que el sexo no tiene efecto significativo cuando va junto con el capital social. Podría ser útil revisar próximamente si el efecto del capital social se mantiene con los controles utilizados en Chile.

Cabe considerar que el análisis presentado tiene un carácter inicial, porque no da cuenta

de procesos e interacciones que moderan el efecto del capital social. Los modelos de regresión presentados asumen la aditividad de los efectos, lo cual puede ser poco adecuado en procesos complejos como los asociados con el uso del capital social. Queda como desafío desarrollar modelos que tomen en cuenta la secuencialidad de los procesos, introduciendo el capital social en fases intermedias, en su interacción con la escolaridad, la ruralidad o el sexo de los entrevistados. De esta forma podría ser posible mostrar la posición del capital social en el logro de status.

REFERENCIAS

- Acosta, L., & Jorrat, R. (1992), *Prestigio ocupacional en la Argentina*. Buenos Aires: FCS UBA.
- Arriagada, I. (Ed.) (2005). *Aprender de la experiencia El capital social en la superación de la pobreza*. Santiago: CEPAL.
- Banco Mundial, (2015, 2017), indicadores generales. Retrieved from <http://data.worldbank.org/>
- Bezanson, K. (2006), Gender and the Limits of Social Capital. *Canadian Review of Sociology*, 43 (4), 427–443.
- Blau, P. & Duncan O.D. (1967). *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Boado, M. (2008). *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo: IUPERJ / UdelaR.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales* (31) 2-3.
- Burt, R. (1995). *Structural Holes. The social structure of competition*. Harvard: Harvard University Press.
- Burt, R. (2005). *Brokerage & Closure. An Introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology* (94) S95-S120.
- Duncan, O.D. (1961). A socioeconomic index for all occupations. In Reiss, A., Jr., (Ed), *Occupations and Social Status* (109-138). New York: Free Press.
- Ensel, W. M. (1979). *Sex, Social Ties, and Status Attainment*. Albany: State University of New York.
- Erickson, B.H. (2004). The Distribution of Gendered Social Capital in Canada. In H. Flap and B. Volker (Eds.), *Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program* (pp. 27-50). London and New York: Routledge.
- Espinoza, V. & Canteros, E. (2001). Contactos sociales y carreras laborales en hogares chilenos de escasos recursos. *Proposiciones* 32, 170-189.
- Espinoza, V. (2002). La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social. *Proposiciones* 34, 25-43.

- Espinoza, V. (2003). *Capital social y movilidad ocupacional en el Cono Sur*. Santiago: CEPAL.
- Ganzeboom, H. B. G., de Graaf, P. M., Treiman, D. J., & de Leeuw, J. (1992). *A standard international socioeconomic index of occupational status*. Tilburg: WORC, Work and Organization Research Centre.
- O'Neill B, & Gidengil E. (Eds.) (2005). *Gender and Social Capital*. New York: Routledge.
- Granovetter, M. (1995 [1974]). *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Lin N. (2001). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin N. & Xie W. (1988). Occupational prestige in urban China. *American Journal of Sociology* 93 (4), 793–832.
- Lomnitz, L. (1994). *Redes Sociales, Cultura y Poder: Ensayos de antropología latinoamericana*. México: Flacso – Miguel Angel Porrúa.
- Marsden, P. V. (2005), Recent Developments in Network Measurement. In: Carrington, P.J., Scott, J. & Wasserman, S., (Eds.), *Models and Methods in Social Network Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press Vol. 7, 8-30.
- 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*. Washington DC: World Bank.
- Nieminen T. (2008). Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey. *Social Indicators Research* 85: 405–423.
- 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.
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Requena Santos, F. (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo*. Madrid: CIS/Siglo XXI.
- Solís, P. & Boado, M. (2016). *Y sin embargo se mueve...: Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Ciudad de México: CEEY, Colmex.

Stanton-Salazar, R.D., Dornbusch, S.M. (1995). Social capital and the reproduction of inequality: Information networks among Mexican-origin high school students. *Sociology of Education* 68(2): 116–135.

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

Treiman, D. J. (1977). *Occupational prestige comparative perspective*. New York: Academic Press.