

El acceso al capital social y su distribución por clase social

Rafael Rey¹

Palabras clave: Capital social; Desigualdad social; Estructura social

Resumen: En esta ponencia se analizará el acceso al capital social de los montevidEOS y su relación con las posiciones de clase. La disponibilidad a recursos, tanto materiales como simbólicos, se encuentra desigualmente distribuida entre los sujetos, el capital social no es ajeno a esta circunstancia.

Siguiendo a Lin, entendemos por capital social, a aquellos recursos sociales, tales como las relaciones interpersonales, integrados en la estructura social, a los que se tiene acceso, y son movilizados en acciones intencionales (2009: 29).

La mayor o menor posesión de activos de capital social, constituye una de las fuentes de desigualdad social, de forma similar a lo que ocurre con la educación, los activos de capital social suelen generar un retorno, en términos de acceso al empleo, mejoras en el ingreso, reconocimiento o afectividad, entre otros. Es así que interesa observar su distribución por clase social, como requisito previo para posteriormente analizar sus impactos concretos sobre el bienestar.

¹ Licenciado y Magíster en Sociología, candidato a Doctor en Sociología.
Profesor Adjunto del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

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).

Marco conceptual

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.

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 ha 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.

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, Hjöllund, 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.

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).

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.

¿Tiene usted un familiar, amigo o conocido...?	EGP					
	I+II	IIIa+b	IVa+b	V+VI	VIIa	Total
Taxista	34,8	29,7	36,7	32,0	28,8	32,0
Gerente	56,5	37,8	33,8	23,7	19,2	33,6
Profesor de enseñanza media	80,5	62,6	59,6	47,7	44,2	58,3
Albañil	64,0	63,8	78,0	75,1	73,1	70,6
Administrativo empresa privada	78,5	71,7	55,6	44,5	33,9	55,0
Mecánico	55,6	54,3	67,8	66,7	54,3	58,5
Obrero de fábrica	64,3	56,5	65,8	52,5	50,4	57,2
Dueño de pequeño comercio	64,3	56,5	65,8	52,5	50,4	57,2
Empleado administrativo público	78,5	71,7	55,6	44,5	33,9	55,0
Médico	90,0	76,1	63,6	51,4	46,9	64,6

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.

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.

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

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.

Acceso al capital social

Análisis factorial

A partir del set de preguntas incluidas en el generador de posiciones, construimos 3 variables: Amplitud de la red: constituida por el número de contactos con que cuentan los entrevistados (entre 0 y 10). Alcance de la red: puntaje del contacto más relevante (puntaje más alto ISEI, entre 24 y 88). Heterogeneidad de la red (distancia entre el puntaje ISEI más alto y más bajo de los contactos). Vamos a ver si existe una estructura factorial subyacente entre las tres variables, ya sea variables latentes o dimensiones, derivadas del generador de posiciones.

La prueba de Bartlett permite determinar si el factor resultante tiene distribución Chi-cuadrado, tiene grados de libertad, y una significación $< 0,05$. Los resultados para el caso Uruguayo nos permiten rechazar H_0 , por tanto tiene sentido hacer Análisis Factorial. En tanto la Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) nos indica que las correlaciones parciales tienden a 0 y las correlaciones totales tienden a 1, por tanto hay homogeneidad de los factores entre sí. La prueba de KMO $> 0,05$, entonces no rechazo la H_0 , tiene sentido hacer un Análisis Factorial

KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		0,606
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado	5725,679
	G1	3
	Sig.	0,000

Comunalidades

	Inicial	Extracción
Número de contactos	1,000	0,733
Contacto más relevante	1,000	0,873
Heterogeneidad de la red	1,000	0,950

Las tres variables tienen una contribución alta a los factores, tal como se observa en las comunalidades.

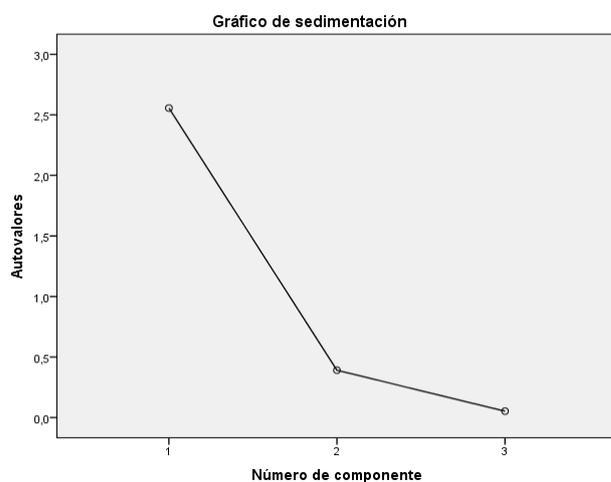
Varianza explicada

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,556	85,204	85,204	2,556	85,204	85,204
2	,391	13,031	98,235			
3	,053	1,765	100,000			

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

El Criterio de Kaiser nos 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%. En este caso el factor 1 explica un 85% de la varianza.



El gráfico de sedimentación nos muestra como la recta hace un quiebre entre el factor 1 y los factores 2 y 3, que están por debajo del 1. Esto nos da la pauta también, que debemos emplear en este caso un único factor.

Matriz de componentes

	Componente
	1
Número de contactos	0,856
Contacto más relevante	0,934
Heterogeneidad de la red	0,975

La matriz de componentes factoriales nos muestra la composición del factor, las 3 variables contribuyen sustantivamente al factor resultante.

Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Índice de Capital Social	2021	-2,40816	1,19730	0,0315522	0,97635877

La variable resultante, que denominamos Índice de Capital Social, es el resultado de recuperar los puntajes factoriales, tiene una media cercana a cero y para el caso uruguayo fluctúa entre -2,4 y 1,2.

EGP		Número de posiciones a las que accede	Puntaje máximo	Rango	Índice de capital social
I+II	Media	6,32	84,70	54,82	0,50
	N	692	692	692	692
	Desv. típ.	2,17	11,88	12,66	0,60
IIIa+b	Media	5,45	79,04	49,36	0,21
	N	481	481	481	481
	Desv. típ.	2,35	18,52	18,62	0,82
IVa+b	Media	5,51	74,19	45,69	0,08
	N	450	450	450	450
	Desv. típ.	2,66	21,60	21,51	0,97
V+VI	Media	4,83	68,93	41,60	-0,16
	N	465	465	465	465
	Desv. típ.	2,55	24,18	23,21	1,04
VIIa	Media	4,19	64,90	37,49	-0,37
	N	929	929	929	929
	Desv. típ.	2,55	27,10	24,36	1,09
Total	Media	5,17	73,70	45,21	0,02
	N	3017	3017	3017	3017
	Desv. típ.	2,58	23,069	21,696	0,99

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.

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
- 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.
- Hjøllund L. and Svendsen G. T, (2000): *Social Capital: A Standard Method of Measurement*, Aarhus School of Business. Department of Economics (impresión)
CEPAL, Santiago de Chile.
- Lin, N. (2001): *Social capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge 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 Härkänen, & 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): Bowling 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_comparison.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.
Disponibile en <http://www.xs4all.nl/~gaag/work>