



Universidad de la República
Facultad de Ciencias Sociales
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Documentos de trabajo

**Capital Social y redes:
Una Aproximación al Apoyo Inter-hogares.**

Zuleika Ferre

Documento No. 16/04
Diciembre, 2004

Resumen

El presente trabajo examina las vinculaciones que se establecen entre los individuos, analizando las transferencias que los hogares realizan en tiempo y dinero con el potencial acceso a ayuda entre familiares. El principal objetivo de este trabajo es entender si instancias en las que los miembros de una familia asisten a un familiar pueden ser consideradas como inversiones en redes y por tanto acumulación de capital social, o simplemente ser gestos de tipo altruista. Por otra parte, analiza los intercambios potenciales de asistencia (dinero vs tiempo). El trabajo encuentra que la asistencia entre hogares con lazos de parentesco es motivada por el intercambio. No existe especialización de los hogares, la ayuda provista en tiempo y dinero son sustitutos y no complementarios.

Abstract

This paper examines the relationship between individuals, analyzing households transfers in time or money with the perceived access to time and money help among relatives. The principal aim of this work is to understand if instances in which the members of a family support a relative can be considered to be an investment in nets and therefore accumulation of social capital; or simply to be altruistic motivations. On the other hand, it analyzes the potential tradeoffs of assistance (money vs time). The study finds that the assistance is explained by the exchange hypothesis. There isn't specialization, the help provided in time and money appear to be substitutes and not complementary.

JEL: D10, D13

Palabras claves: capital social, redes sociales, transferencias monetarias, transferencias en tiempo.

1. Introducción¹

El estudio de la realidad social puede ser abordado desde dos aproximaciones. La primera corresponde a los atributos que los actores sociales poseen, y la segunda a las relaciones que se dan cuando dos o más actores interactúan. Estas aproximaciones tienen distintas formas de medición. En primer lugar, los atributos son las características intrínsecas de las personas, objetos o acontecimientos, medidos a partir de su cualidad independiente de otras unidades (sexo, edad, educación, etc.) o el contexto específico en el cual se observan (salario de los ocupados de la industria, tasa de desempleo de las mujeres, el producto bruto de un país, etc.). Pero cuando los individuos forman parte de relaciones, estas son una propiedad que nace del vínculo. Mientras que los atributos persisten, independientemente del contexto en el que tenga lugar, las relaciones se dan en un contexto determinado y se modifican o desaparecen cuando el contexto cambia.

Existe un consenso en las diferentes áreas de las ciencias sociales acerca de la importancia que el sistema de vínculos o redes que los individuos establecen a lo largo de su vida, tienen en la obtención de determinados logros sociales, así como en el bienestar de los hogares. El término capital social es utilizado para describir un número de fenómenos pertenecientes a las relaciones sociales tanto a nivel individual como social, y para mostrar cómo las mismas son un recurso que los individuos tienen y que pueden utilizar en sus vidas profesionales y personales.

El conjunto de personas que los individuos conocen y las consecuencias que tienen esas relaciones, se han convertido en importantes preguntas de investigación no sólo para la sociología, sino también para otras ciencias sociales como la economía y la psicología social. Sin embargo, no existe consenso en la definición de capital social. Algunos autores lo relacionan con la cultura, mientras que para otros es fuente de capital social, las redes sociales, la familia o el estado.

Los bienes y servicios que se producen en una economía son función de factores productivos. Dentro de ellos, se suelen considerar al capital (maquinarias, edificios, instalaciones) y al trabajo (horas, personas) necesarios para la producción. Sin embargo, algunos autores han mostrado que este último puede no ser uniforme, ni en calificación ni en productividad (Becker, 1987). En este sentido, surge el concepto de capital humano, el cual recoge las diferencias en educación, salud, habilidades, etc., que pueden tener los

¹ Este trabajo se desarrolló en el marco del Programa de apoyo: Jóvenes con propuesta de investigación (Llamado 2003) de la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC). Se agradecen los importantes aportes de Máximo Rossi (tutor del proyecto) y de Patricia Triunfo.

trabajadores. Por otra parte, las personas forman grupos basados en un pasado común, residencia, creencias, u otros factores, que llevan a la creación de redes. En estas, las personas comparten información, otorgan y reciben apoyo, y trabajan en pos de objetivos colectivos. Surge así el término capital social, el cual refiere a los recursos disponibles (capital) que se incrementan a través de estas redes (social), y que puede ser usado para una variedad de actividades productivas (Coleman 1988, Bourdie, 1991).

Bourdie (1991) y Coleman (1988) señalan el carácter intangible del capital social en comparación con otras formas de capital. Mientras que el capital físico está en las máquinas, edificios o instalaciones; el capital humano está en las habilidades, conocimientos, salud de los individuos; el capital social es inherente al conjunto de las relaciones establecidas con otros. En esto radica la parte "social" del mismo. Los vínculos que los individuos y las familias construyen forman parte de un *stock* de capital social del cual se esperan retornos en el futuro.

Otros autores, como Putnam (1995), postulan al capital social como una característica de los grupos y asociaciones políticas a nivel de naciones o comunidades. El capital social refiere a las conexiones entre los individuos, redes sociales, normas de reciprocidad y de confianza mutua que mejoran la eficiencia en la sociedad debido a las acciones coordinadas. En este sentido, el capital social forma un círculo cívico virtuoso. Cuando las negociaciones políticas se hacen en y entre redes sociales, el ambiente de oportunismo y corrupción disminuye. Desde el punto de vista práctico, el capital social puede ser medido a través de: el compromiso cívico o político (voto, confianza en políticos, participación en asociaciones voluntarias, etc.); los lazos sociales informales (tiempo libre con amigos o parientes); y las actitudes de tolerancia y confianza.

Durston (2000), en un claro intento por unificar, define cuatro formas de capital social. En primer lugar, el capital social que se da a nivel individual, el cual refiere a las obligaciones o expectativas de reciprocidad que posee una persona o una familia, obtenidas a través de sus relaciones. En segundo lugar, el capital social a nivel de grupos pequeños y cerrados, por ejemplo sectas religiosas. En tercer lugar, el capital social a nivel comunitario, el que se encuentra en la instituciones sociales o culturales que integran una comunidad. Y por último, el capital social que es externo a la comunidad, y que se concreta en articulaciones verticales con el resto de la sociedad.

El presente trabajo abordará la temática del capital social desde un punto de vista individual, como el conjunto de relaciones que los miembros de un hogar establecen con la comunidad. Se utilizan los datos provenientes de la Encuesta de Situaciones Familiares y Desempeños Sociales en Montevideo y Área

Metropolitana (Facultades de Ciencias Sociales y Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de República, 2001) realizada a 1806 mujeres entre 25 y 54 años.

El principal objetivo será comprender si las instancias en las que los miembros de una familia asisten a un amigo o pariente, pueden ser consideradas como inversiones en redes, acumulación de capital social, o simplemente ser gestos de tipo altruista. En este sentido, se analizará el intercambio entre hogares y no al interior del hogar, concentrándonos en las transferencias que los hogares realizan en dinero o tiempo a otros familiares. Para ello buscaremos respuesta a las siguientes preguntas: ¿cuál es la motivación que los individuos o familias tienen para la asistencia a otros?, ¿el capital social es "capital", o sea un recurso que es construido como una inversión y puede ser usado cuando se necesita, o es el resultado de una consideración hacia el bienestar de otros?

2. Antecedentes

Para Coleman (1988), las redes y relaciones sociales proveen un capital que puede ser utilizado por los individuos. Este capital social tiene pilar en tres hechos: la confianza mutua, la información, y las normas y sanciones efectivas.

Respecto a la confianza mutua, se entiende que el capital social depende de la fuerza que tienen los lazos interpersonales, caracterizados por las obligaciones mutuas, expectativas y reciprocidad. En este sentido, si una persona realiza algo por otra y espera reciprocidad, se establece un "activo" para el donador y un "pasivo" para el receptor. Estos créditos podrán ser utilizados por el donador, siempre y cuando sus expectativas basadas en la confianza hacia el otro, hayan sido correctas. Por lo tanto, la confianza es entendida como las expectativas o creencias optimistas del comportamiento que se tiene de otros agentes. El origen de la confianza es variable, puede provenir de la interacción interpersonal repetida -confió por experiencias ocurridas en el pasado-, o bien del conocimiento general que se tenga de los actores o de los incentivos que representan.

En segundo lugar, una de las consecuencias más importantes que tienen las relaciones sociales o redes que los individuos establecen, es la información que por ellas circula. Su importancia radica en que provee bases que facilitan la acción. Dado que la adquisición de la información es costosa, las personas utilizan sus redes o vínculos sociales con el fin de obtenerla. Por ejemplo, a una persona que le interesa el fútbol pero no tanto como para saber lo último que sucede en el mundo de este deporte, puede evitar leer el diario e informarse de lo que ocurre a través de amigos o familiares a quienes le interesa mucho más este tema. Del mismo modo, un profesional puede aprovechar las oportunidades que tiene de encontrarse con

colegas para ponerse al día en algunos temas que no son los de su especialidad. Este tipo de relaciones constituyen capital social pero no acumulan créditos en el sentido visto anteriormente, simplemente es información transmitida en el ámbito de una red social.

Por último, cuando las normas existen y son efectivas, implican una poderosa fuente de capital social. Una de estas normas, que constituyen la base de esta fortaleza, es la búsqueda del interés colectivo en vez del individual. A su vez, la capacidad de diseñar reglas que generen mecanismos estables de ayuda mutua y sanciones claras y efectivas, facilitan la acción grupal y reducen el comportamiento del *free-rider*.

Otro autores, muestran que una de las estructuras sociales que más favorece al capital social son las redes (Requena Santos, 1991; Bourdie, 1991). Una red social es una estructura relativamente invisible pero al mismo tiempo muy real, en la que está inserto un individuo, una familia o un grupo, y en el cual existen numerosas propiedades vinculadas con el intercambio.

Para Bourdie (1991) las redes sociales se construyen mediante estrategias de inversión orientadas hacia la institucionalización de relaciones grupales, las cuales serán fuente confiable de otros beneficios. El grado de cerramiento o apertura de la red de relaciones determinará el mayor o menor acceso a la información y recursos que en ella circulan. La red podrá variar desde la estructura más aislada, en la cual ningún actor tiene relación con los demás, hasta la estructura saturada, donde todos los actores están directamente relacionados con los demás. Las redes sociales más típicas son las formadas por estructuras intermedias donde algunos actores están conectados entre sí y otros no.

Coleman (1988) analiza lo que el llama clausura de las redes sociales. La clausura implica que existen lazos suficientes entre cierta cantidad de individuos que refuerzan las normas, facilitan la creación de sanciones, y por tanto generan capital social.

Otros autores muestran como el capital social (Durlauf y Fafchamps, 2004) genera externalidades positivas y negativas. Dentro de las primeras, se encuentra el establecimiento de normas y creencias comunes, y ser fuente de apoyo familiar y extrafamiliar. Desde esta perspectiva el capital social es la explicación al acceso al empleo, la movilidad social y el éxito económico. Sin embargo, los beneficios que el capital social puede generar para un grupo, pueden implicar costos para otro. Por ejemplo, en pequeñas comunidades donde los lazos entre sus miembros son fuertes, también lo es el control social, provocando restricciones a las libertades individuales. Del mismo modo, determinados grupos pueden tener objetivos negativos desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, tales como la mafia, las bandas juveniles, los círculos de apuestas, etc.

La evidencia empírica existente, se ha concentrado en el estudio del capital social en las afiliaciones comunitarias (sindicatos, grupos religiosos, deportivos y culturales, juntas escolares, grupos de autoayuda, partidos políticos, etc.) y en los efectos que el capital social tiene en el desarrollo de los niños, en la pobreza, en la salud, en el acceso al mercado de trabajo o en el bienestar de la comunidad en su conjunto.

Por ejemplo, Loury (1977) al analizar la influencia de las redes sociales en las posibilidades de los empleados negros, jóvenes y pobres en los Estados Unidos, encuentra que aunque la juventud aumenta la probabilidad de mejorar los niveles de capital humano a través de la educación, el escaso desarrollo de las redes sociales la disminuye. En este sentido, los individuos con menos conexiones en el mercado laboral, tienen menos información acerca de sus oportunidades y por tanto consiguen peores empleos.

En lo que respecta a la salud, la interacción social no sólo favorece el desarrollo de ciertas actividades personales relacionadas con una buena calidad de vida (rutina de dieta, ejercicios, sueño y cuidados de salud), sino que además se encuentra una asociación positiva con niveles de conformidad y satisfacción con la vida. Rose (2000) analiza la contribución del capital humano y social al estado de salud de la población rusa. El capital humano es medido a través de la educación, edad, ingreso y *status* socioeconómico; mientras que el capital social es medido por el sentido de autosuficiencia que tienen los individuos, su confianza en los otros, la inclusión o exclusión de redes formales e informales, el soporte social y la integración social que poseen. Dicho autor encuentra que ambos capitales están asociados positivamente con el estado de salud.

Existe un grupo de autores que centran sus investigaciones en las relaciones que establecen diferentes grupos entre sí (Bell y Boat, 1957; Bott, 1971). Estas relaciones pueden ser entre el grupo familiar y el vecindario, un individuo y sus compañeros de trabajo o con sus amistades. En este sentido, muestran que las relaciones informales dentro del vecindario, frecuentes y numerosas, pueden llegar a convertirse en cerradas e íntimas. El aspecto más llamativo que señalan estos autores, son los altos índices de participación informal que se dan a medida que disminuyen los recursos económicos del barrio; de esta forma, la familia y los amigos se convierten en un recurso en sí mismo

Para el Uruguay, Kaztman (1999) da cuenta de la importancia que el capital social tiene en el desempeño de la familia y sus miembros. Las variables utilizadas para medir desempeño son el porcentaje de rezago escolar y abandono del sistema educativo entre los hijos de 8 a 15 años y la proporción de hijos que no estudian, no trabajan, ni buscan trabajo entre los 15 y 18 años. El autor construye indicadores que permiten aproximarse al concepto de capital social a partir de la información recogida en las Encuestas de

Hogares oficiales.² Distingue tres grandes módulos de indicadores potenciales que pueden ser derivados de las encuestas. El primero es definido a partir del ‘uso’ del capital social, medido a partir de variables como canales para obtención de empleo, alternativas de tenencia de vivienda (vivienda en usufructo con permiso del propietario, inquilinato en pieza, tenencia por arriendo), número de hogares en la vivienda y ayuda económica (recibe ayuda y monto). En el segundo grupo, se encuentran los indicadores que hacen referencia a la ‘existencia’ del capital social e incluye clima educativo del hogar, relaciones laborales (antigüedad en el trabajo, tamaño de la empresa), heterogeneidad del lugar de residencia y migración. Por último, el tercer grupo de indicadores refieren a la estabilidad de la familia como generadora de capital social, para lo cual se mide el tipo de vínculo conyugal y la estructura del hogar.

Desde el punto de vista del mercado laboral, existen diversos estudios que muestran la importancia del capital social y las redes en el mismo (Hedstrom et al, 2003; Bentolila et al, 2004; Requena Santos, 1991; Boado et al, 1998). La información y los contactos son dos de los contenidos más importantes que fluyen en las estructuras del capital social. En este sentido, es importante destacar el aporte realizado por Granovetter (1973), donde se encuentra que no todas las formas de capital social se basan en la construcción de relaciones fuertes de reciprocidad. En términos de movilidad social son más importantes las redes basadas en lazos simples, como ser compañeros de trabajo, conocidos o vecinos. Dicho autor, encuentra que es más probable que los individuos obtengan trabajo a través de conocidos, ex colegas de estudio, comunidad de profesionales, esto es, personas con las que tiene ‘vínculos débiles’, que con individuos con fuertes vínculos, como familia y amigos próximos. Esto es así porque en las redes intragrupo tiende a circular información redundante. Diversas investigaciones encuentran que si predominan los vínculos fuertes, la cohesión grupal tiende a fortalecerse, pero esto no ayuda a mejorar las condiciones de integración y de movilidad social, por ejemplo acceder a mejores empleos. Los amigos y la familia tienen por lo común una posición social parecida.

En particular, Granovetter (1973) encuentra que cuanto más educada es una persona, más extensas son sus redes y más probable es que participe de una red con lazos débiles. Del mismo modo, los individuos con bajos niveles de educación tienen mayor probabilidad de pertenecer a redes donde predominan lazos fuertes, implicando que tengan un menor acceso a oportunidades y a movilidad social. La heterogeneidad de la red a la que se puede acceder no sólo viene determinada por el lugar geográfico al que se pertenece (barrios, comunidades, etc.), sino también por el tipo de instituciones que predominan en la sociedad. Cuando en el Uruguay de antaño la educación pública era el sistema educativo predominante en todos los estratos socioeconómicos existía una mayor posibilidad de acceder a redes heterogéneas. Mucho se habla sobre el aislamiento que suponen las grandes ciudades en la actualidad, frente a las antiguas comunidades

² La Encuesta Continua de Hogares es elaborada en forma mensual por el Instituto Nacional de Estadística.

más cerradas, útiles para la ayuda mutua. Algunos autores señalan la utilidad de que los habitantes de las ciudades redescubran y reconstruyan los múltiples recursos y relaciones de apoyo mutuo que poseen.

La literatura citada hasta ahora explica las consecuencias que el capital social tiene sobre los individuos o comunidades. Sin embargo, el objetivo del presente trabajo es centrar la atención en la generación del capital social, o sea cuál es la motivación que los individuos tienen para la asistencia a otros. En este sentido, surgen dos posibles explicaciones de las transferencias entre hogares, la asistencia motivada por el intercambio o por el altruismo.

Dentro de las primeras, Cox y Rank (1992) señalan que los individuos brindan asistencia en dinero o tiempo a familiares o amigos con la expectativa de tener una devolución del favor. Por su parte, Blau (1994) señala que los individuos no desean que estos préstamos o donaciones sean devueltos de forma inmediata, ya que eso cambiaría el *set* de activos. El capital social es más útil si puede ser usado cuando se necesita más que cuando la otra persona desea devolverlo.

En este sentido, el capital social existe como consecuencia de la asistencia pasada. Se argumenta que la familia cumple una función de banco, otorgando préstamos a los hijos para completar la escuela, iniciar negocios o comprar una casa, a la espera de los retornos que vendrán cuando los padres lleguen a la edad madura. Si la motivación es el intercambio, algunos autores se preguntan si es más eficiente invertir en aquellos individuos en los que las probabilidades de obtener retornos son mayores (ingresos más altos), o en aquellos que lo necesitan más pero con bajas probabilidad de obtener futuros intercambios (Gustafsson y Stafford, 1994). En términos de asistencia en tiempo, las familias tenderán a brindarlo a individuos cuyo precio del tiempo es bajo (Cox y Rank, 1992). En términos de asistencia financiera, puede ser mejor invertir en aquellos con ingresos más altos o por lo menos iguales que serán los que probablemente pueden asistirnos financieramente en el futuro. (Blau, 1994). En ese caso, las familias de ingresos medios o altos tendrán mejores chances de invertir y tener acceso a asistencia financiera que las familias de bajos ingresos.

Desde la otra aproximación teórica, las actitudes altruistas al interior de la familia son las que promueven la asistencia. El bienestar del que recibe la asistencia forma parte del bienestar del donador (Cox y Rank, 1992). Si las familias tienen motivaciones altruistas, estarán más gustosas de otorgar recursos a familias de bajos ingresos. De este modo las familias con menores recursos deberían indicar mayor acceso a la asistencia de sus parientes.

Las transferencias de padres e hijos son comunes en determinados períodos del ciclo de vida, por ejemplo, de padres a hijos cuando éstos están en el sistema de enseñanza – capital humano en construcción. Existen otros factores que reflejan necesidades de inversión diferencial, por ejemplo en hogares monoparentales, familias sin ingresos, familias extendidas, familias con hijos pequeños, etc.

Por su parte, algunos estudios muestran que los agentes exhiben más altruismo y juegan más cooperativamente cuando son inducidos a identificarse con un grupo. Si la identificación con un grupo es necesaria para que las preferencias se vuelvan más altruistas y más alineadas con el bien común, esfuerzos que eleven el sentimiento de comunidad pueden ser vistos naturalmente como un componente esencial. Ahora bien, las relaciones en donde los lazos de sangre no existen son voluntarias y sujetas a negociación. Es de esperar que exista mayor reciprocidad entre amigos que entre familiares. En consecuencia, debe haber una relación más fuerte entre inversión y acceso a la asistencia entre no parientes que entre parientes. A su vez, es posible que los individuos incluyan la utilidad de los hogares pobres en sus decisiones y que estén motivados en proveer asistencia sin esperar un retorno potencial (contribuciones de tipo caritativas), esto implicaría que las familias con bajos ingresos tengan más probabilidad de recibir esas donaciones.

En este sentido el trabajo de Hoffert et al (1999), analiza las transferencias realizadas y el reporte de acceso a obtener asistencia de familiares o amigos entre familias con hijos de menos de 18 años de Estados Unidos. Con el objetivo de determinar cuando es de esperar que la inversión sea recíproca o no, encontraron que aquellos hogares que invirtieron en ayudar a amigos tienen mayor potencial de recibir ayuda de amigos; mientras que, no existe relación entre la inversión en familiares y el acceso potencial a recibir ayuda de la familia. Por tanto, mientras que las relaciones de intercambio describen el capital social ligado a la amistad, no sucede lo mismo con el comportamiento de la familia.

En resumen, el interés principal de este trabajo es examinar las inversiones pasadas realizadas por los individuos en una red social y el *stock* potencial de capital social, del cual se podrá hacer uso en un futuro. Cabe aclarar que entendemos por *stock* de capital social a la percepción que el individuo tiene de recibir asistencia de su familia, y por inversión a las transferencias reales realizadas a miembros familiares no corresidentes.

De acuerdo a nuestros objetivos, nos planteamos las siguientes hipótesis de trabajo:

- Si el intercambio es la motivación principal para la inversión en capital social, entonces deberíamos encontrar una relación positiva entre inversiones pasadas y acceso actual. Por ejemplo

entre dinero y tiempo de ayuda dado en el pasado y la percepción de que ayuda y dinero esta disponible hoy si es necesaria.

- Si el altruismo es la motivación esperaremos que esta relación entre inversiones pasadas y el acceso al capital social no exista.
- De acuerdo al argumento de las ventajas comparativas, las familias deberían tender a invertir en y tener acceso a dinero o tiempo, pero no a ambos. Cabe esperar un cierto tradeoff entre acceso al tiempo y dinero.
- Siguiendo el modelo de altruismo, las familias de altos ingresos informarán menos acceso a asistencia financiera y a dinero que las familias de bajos ingresos.
- Bajo el modelo de intercambio las familias de altos ingresos reportarán mayor acceso a asistencia financiera y menos a asistencia en tiempo.

3. Información

La fuente de datos utilizada es la Encuesta sobre Situaciones Familiares y Desempeños Sociales en Montevideo y Área Metropolitana, realizada durante los meses de marzo a setiembre del 2001. Dicha Encuesta estuvo a cargo del Departamento de Economía y el Programa de Población de la Facultad de Ciencias Sociales, el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración y contó con el Apoyo Financiero de CSIC (I+D) y UNICEF.

La Encuesta contiene información socioeconómica y demográfica de 1806 mujeres entre 25 y 54 años de edad, residentes en Montevideo y Área Metropolitana. Además de los datos relevados sobre las encuestadas, se incluyó información adicional sobre su núcleo familiar y redes sociales. En este sentido, se obtuvo información de los integrantes del hogar (género, edad, relación de parentesco, nivel educativo, ocupación, etc.), así como características específicas de los padres de la encuestada, aunque no vivan actualmente en la misma vivienda. Por lo tanto, la encuesta recoge información socioeconómica de tres generaciones consecutivas.

Existe un módulo específico sobre redes familiares y ayuda interhogares, donde se releva información sobre las ayudas recibidas y otorgadas en dinero por parte de algún familiar; ayudas recibidas y otorgadas de algún familiar para pagar gastos de enseñanza, cursos, mutualista, vestimenta, etc.; ayudas recibidas y otorgadas en el cuidado de niños, mandados o trámites, tareas del hogar, etc.; posibilidades de recurrir a algún familiar, amigo, conocido, empleador, etc. en caso de enfrentar problemas económicos, sentirse muy mal de ánimo, no llegar a fin de mes, necesitar ayuda con los hijos, etc.

Si bien se entiende que la unidad de análisis es el individuo (en este caso la encuestada), el foco de estudio es el sistema familiar. Las redes y el soporte social son definidos en términos de un objetivo individual, pero es de esperar que las redes y afiliaciones de una persona estén modeladas en gran medida por su cónyuge y por el sistema familiar al que pertenece. Por esta razón la unidad de análisis es el hogar y no el individuo.

Por último, es importante destacar tres limitaciones de los datos. En primer lugar, la imposibilidad de comparar las transferencias que se realizan entre hogares que no tienen lazos de sangre. Diversas investigaciones sobre el análisis de redes y capital social ha encontrado diferencias entre el comportamiento existente entre personas con parentesco y aquellos que tienen lazos de amistad. En segundo lugar, nos enfrentamos a la imposibilidad de testear el efecto que la movilidad geográfica tiene en las obligaciones entre parientes y en la interrupción que genera en el *stock* de transferencias. La estabilidad social (o tiempo de residencia en una comunidad) está asociada positivamente con la amistad y la participación en actividades locales, y por tanto con el *stock* de capital social que una familia puede formar. Por último, se intentó generar una variable que diera cuenta de las diferencias del lugar de residencia de las familias, en el entendido que las características del lugar donde se vive pueden mostrar un determinado clima o ambiente y una disponibilidad de recursos en una comunidad local. Para ello se cuenta con una variable que distingue entre los hogares de Montevideo y los de la Periferia (que incluye Costa de Oro, Pando, Progreso, La Paz, Delta del Tigre y Villas). Esta variable, si bien distingue entre los habitantes de una ciudad grande y los habitantes de ciudades pequeñas, resulta insuficiente para dar cuenta de la heterogeneidad por barrios que se registra en lo que constituye el Gran Montevideo³.

³ Montevideo y Periferia

4. Metodología

Siguiendo investigaciones previas, se estima a través de modelos *probit*, la probabilidad de que un hogar realice intercambios en dinero y/o tiempo.

La forma general del modelo es la siguiente:

$$y_i^* = x_i\beta + \varepsilon_i \quad (1)$$

donde, y_i^* es una variable binaria latente o no observada, que toma el valor 1 en el caso que el evento que se está estudiando ocurra (transferencia en dinero y tiempo o acceso a tiempo y dinero) y 0 en caso contrario. Por su parte, x_i son las variables independientes observadas.

La relación entre la variable binaria observada y_i y la latente y_i^* está dada por:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } y_i^* > 0 \\ 0 & \text{si } y_i^* \leq 0 \end{cases} \quad (2)$$

Para un valor dado de x , la probabilidad de que y sea igual a 1 es:

$$\Pr(y = 1|x) = F(x\beta) \quad (3)$$

donde $F(\cdot)$ es la distribución acumulada. Mientras que la probabilidad de que y sea igual a 0 es:

$$\Pr(y = 0|x) = 1 - F(x\beta) \quad (4)$$

Si F es la distribución normal, da lugar a los modelos denominados *probit* o *probabilísticos* que son los que se utilizan en este trabajo.

$$E(y/x) = 0[1 - F(x\beta)] + 1[F(x\beta)] = F(x\beta) \quad (5)$$

Estos modelos permiten explorar cómo cada variable independiente afecta la probabilidad de que el evento ocurra. Dado que estos modelos no son lineales, la magnitud del cambio, asociada a un cambio determinado de las variables independientes, depende del nivel de todas las variables independientes. En este sentido, los parámetros estimados en los modelos *probit* no proveen información útil para comprender la relación entre la variable dependiente e independientes (Long et al, 2001). Interpretaciones sustantivas están basadas en general en la predicción de probabilidades y funciones de esas probabilidades⁴. Se

⁴ Se usan los programas preparados por J.Scott Long y Jeremy Freese (2001).

realizan dichas predicciones para distintos conjuntos de personas que se diferencian en sus características socioeconómicas, y a su vez se estiman los efectos marginales de las variables independientes⁵.

Siguiendo a Coleman (1988) y a Hoffert et al (1999), en este trabajo se especifican cuatro medidas de capital social: *stock en tiempo*, *stock en dinero*, *inversión en tiempo* e *inversión en dinero*.

El *stock en tiempo* se define a través de la percepción que el individuo tiene de recibir asistencia en tiempo de su familia, medida en ayuda y soporte emocional. Se trabajó a partir de la respuesta a la pregunta: “¿A quién puede recurrir Ud. en caso de tener problemas familiares, sentirse muy mal de ánimo o necesitar ayuda en el cuidado de sus hijos?. Se crea una variable binaria que toma el valor 1 si el hogar percibe que puede tener este soporte potencial, 0 en caso contrario.

Se define el *stock en dinero* a partir de la respuesta obtenida a la pregunta: “¿A quién puede recurrir Ud. en caso de no llegar a fin de mes, enfrentar un problema económico grave o precisar de alguien que le salga de garantía en un alquiler?” En este caso, la variable binaria toma el valor 1 en caso que el hogar pueda recurrir a familiares ante dichos problemas.

Por su parte, la *inversión en tiempo* se construye a partir de las transferencias que los hogares realizaron durante el último año. Toma el valor 1 si contesta sí a la siguiente pregunta: “Durante el último año ¿ayudó Ud. (o su pareja) regularmente a algún familiar en los siguientes aspectos: mandados o trámites, tareas del hogar o cuidado de enfermos?”.

Por último, la aproximación a la *inversión en dinero*, surge de la pregunta: “Durante el último año ¿ayudó Ud. (o su pareja) regularmente a algún familiar en los siguientes aspectos: gastos de salud, ayuda regular de dinero, ayuda ocasional de dinero?”. La variable binaria toma el valor 1 si contesta sí a dicha pregunta.

Resulta importante aclarar que si bien se cuenta con información sobre las transferencias recibidas por el hogar durante el último año (en tiempo y dinero), trabajaremos con el acceso potencial (percibido). Desde un perspectiva teórica, el “acceso percibido” es una construcción más importante que la actual provisión o recepción de asistencia y evita el problema que genera la reciprocidad diferida.

⁵ Si la variable independiente es binaria, el efecto marginal será el cambio de no tener determinada característica a tenerla.

Respecto a las variables independientes, se considera características familiares e individuales tales como: el clima educativo del hogar (edad del jefe del hogar o promedio si hubiera declarado más de un jefe), tamaño del hogar, proporción de los que trabajan en el total de los integrantes del hogar, tipo de hogar (unipersonal, nuclear, monoparental, extendido, otro hogar), número de niños en el hogar (niños entre 0 y 5 años y niños entre 6 y 12 años), edad del jefe del hogar, edad al cuadrado, religión de la encuestada y región (Montevideo y periferia). Se presentan las estadísticas descriptivas de las variables independientes en la Tabla 1 del Anexo.

Cabe destacar que las características del barrio o determinados eventos en la vida familiar como mudanzas, desempleo son los determinantes de las elecciones que tomen las familias en lo que refiere a proveer ayuda en tiempo y/o dinero. Pero a su vez estas características, eventos e inversiones están asociadas al acceso al capital social, el cual comprende en su estructura: la cercanía, el contacto, las obligaciones y el acceso a la ayuda de: los niños, la familia extendidas, amigos y vecinos.

5. Resultados

Comenzaremos en primer lugar con el análisis descriptivo de los resultados encontrados. Como se observa en el Cuadro 1, el 82% (100% - 12%) de los hogares de la muestra declararon tener acceso a ayuda en dinero o tiempo de sus familiares. Del total de los hogares casi las dos terceras partes perciben que tienen acceso tanto a tiempo como a dinero por parte de sus familiares. De los que perciben que tienen acceso a dinero o a tiempo, pero no a ambos; el tiempo es el recurso que se encuentra más disponible (15% reportan acceso sólo a tiempo contra 11% que reportan acceso sólo a dinero).

Si analizamos el *stock* de capital social según tipo de hogar (Cuadro 2, parte A), son los hogares nucleares (parejas con o sin hijos) los que perciben un mayor *stock* potencial de capital social (90% declaran acceso a tiempo y/o dinero), y manteniéndose la tendencia que registramos para el total de la muestra, se percibe mayor acceso en tiempo (15%) que en dinero (9%). Los hogares unipersonales presentan el menor porcentaje de ayuda potencial de tiempo o dinero (78%). Recordemos que los hogares unipersonales en nuestra muestra corresponden a mujeres entre 25 y 54 años que viven solas, por lo cual no cubrimos aquellos hogares en donde viven adultos mayores (probablemente jubilados) que, según como la literatura internacional muestra, tienen más necesidades en lo que refiere a ayuda de sus familiares. Observando el mismo cuadro notamos que los hogares monoparentales, también registran un bajo porcentaje de ayuda potencial de tiempo y dinero (83%). El capital social tiende a ser menor para los hijos en hogares monoparentales porque carecen del beneficio de un segundo padre en la casa, tienen menos lazos con otros adultos y por tanto el enriquecimiento de la educación es menor.

Cuadro 1. *Stock* de capital social e inversión en tiempo y/o dinero.

	<i>Stock</i> de capital social Porcentaje de hogares que perciben acceso a ayuda en tiempo y/o dinero de familiares	Inversión en capital social Porcentaje de hogares donadores de ayuda en tiempo y/o dinero a familiares en el último año
Ninguno	12%	47%
Solo tiempo	15%	22%
Solo dinero	11%	12%
Tiempo y dinero	62%	19%
N	1806	1806

En contraste a la percepción bastante generalizada de poseer acceso a tiempo y/o dinero, solamente la mitad de los hogares encuestados declaran haber realizado transferencias en tiempo y/o dinero a familiares ($100\% - 47\% = 53\%$). Del total de los hogares apenas el 19% brindaron asistencia en tiempo y en dinero. Cabe notar que la brecha entre tiempo y dinero se hace más grande que lo que observábamos en el *stock* de capital, mientras que el porcentaje de hogares que brinda asistencia en términos de tiempo es 22%, los que brindan asistencia en dinero es apenas 12% (Cuadro 1).

Por otra parte, si observamos la inversión en capital social según tipo de hogar (Cuadro 2, parte B) encontramos que los hogares clasificados como “Otros” (hogares en donde sus habitantes no tienen relación de parentesco) presentan el menor porcentaje de transferencias ($100\% - 56\% = 44\%$), seguido de los hogares de tipo extendido ($100\% - 55\% = 45\%$). Las explicaciones a estos resultados parecen ser diferentes. Mientras que en el primer caso podemos pensar en algún tipo de desintegración familiar (personas sin familia o jóvenes del interior que vienen a la capital a estudiar y en cuyo caso es más probable que sean perceptores más que donadores). En el segundo caso, las personas conviven con sus familiares más directos (padres, suegros, hermanos, etc.), por tanto es de esperar que las transferencias ocurran en mayor medida intra hogar que hacia el exterior.

Cuadro 2. *Stock* de capital social e inversión en tiempo y/o dinero según tipo de hogar.

	Unipersonal	Monoparental	Nuclear	Extendido	Otros
A. <i>Stock</i> de capital social					
Ninguno	22%	17%	10%	12%	13%
Solo tiempo	5%	13%	15%	21%	17%
Solo dinero	28%	14%	9%	5%	14%
Tiempo y dinero	45%	56%	65%	62%	57%
N	76	217	1144	169	200
B. Inversiones en capital social					
Ninguno	33%	51%	45%	55%	56%
Solo tiempo	28%	24%	22%	21%	20%
Solo dinero	9%	12%	13%	9%	7%
Tiempo y dinero	30%	14%	20%	15%	18%
N	76	217	1144	169	200

Por último, resulta interesante conocer si los mismos hogares que son donadores de tiempo y/o dinero también son receptores de tiempo y/o dinero. En el cuadro 3, observamos que sólo el 48% de los hogares cumple con ambas características, registrándose un 7% de hogares que no otorgan ni reciben ayuda.

Cuadro 3. *Stock* total e inversión total

	<i>Stock</i> e inversión
	<i>Stock</i> total (tiempo y/o dinero) e inversión total (tiempo y/o dinero)
Ninguno	7%
Sólo receptor	40%
Sólo donador	4%
Ambos	48%
N	1806
Pearson's R	0,114
Approx. Sig.	0,000

5.1. Determinantes del stock y de la inversión en capital social

En la tabla 2 del anexo se muestran los coeficientes y errores estándar de las cuatro estimaciones realizadas y en la tabla 3 se presentan los efectos marginales. Los mismos fueron estimados en la media muestral.⁶

La potencialidad de acceso a ayuda familiar en tiempo (*stock* de tiempo) esta relacionada positivamente con los años de educación formal, la presencia de estructuras de hogar de tipo extendidas y la presencia de niños en edad escolar; y en forma negativa respecto a los hogares unipersonales (mujeres entre 25 y 54 años que viven solas). En este sentido, hay que destacar dos efectos marginales muy importantes, el primero corresponde a los hogares extendidos, estos tienen una probabilidad muy alta (efecto marginal = 80%) de recibir apoyo en términos de tiempo. El otro componente es el que observamos en los hogares unipersonales, la probabilidad de no tener *stock* potencial es de un 26% para las mujeres que viven solas.

Por su parte, la probabilidad de obtener ayuda en dinero de otras familias depende de manera positiva de la presencia de niños en edad escolar (incrementan la probabilidad de recibir ayuda en un 4%), los hogares religiosos y la educación del jefe de hogar. El efecto marginal más importante es el de la religión (77%).

Los años de educación del jefe del hogar incrementan la probabilidad de que un hogar sea donador de ayuda en tiempo en un 15%. Asimismo, en las estructuras de hogar de tipo unipersonal el efecto marginal de invertir en tiempo es de un 13%. El tercer factor que afecta positivamente a esta variable es la religiosidad de la encuestada, el ser religioso incrementa en un 5% la probabilidad de que un hogar brinde ayuda en tiempo a sus familiares.

Por último, la ayuda otorgada en dinero se ve afectada positivamente por la edad del jefe de hogar, la presencia de niños en edad escolar, y como era de esperar por los años de educación del jefe de hogar (recordemos que lo usamos como un proxy de los ingresos del hogar) y por la proporción de trabajadores respecto al total de integrantes del hogar. El efecto que tiene un mayor número de activos en el hogar incrementa la probabilidad de brindar ayuda en un 19%.

Una primer resultado que destacamos es la importancia que el nivel educativo tiene en el capital social. Cuanto mejor es el clima educativo del hogar mayor *stock* de capital. Las familias con jefes de cabeza más educados aparecen como las que reciben mayor acceso a tiempo y dinero por parte de sus familiares y a su

⁶ Se usa STATA 8.0 para producir las estimaciones de la Tabla 1. Los efectos marginales del Probit son producidos por la orden MFX de STATA.

vez los que más brindan ayuda. El capital humano que poseen los miembros del hogar es un indicador del tipo y naturaleza de los contactos de interacción y de la calidad de información que fluye a través de la red.

5.2. Relación entre inversión y acceso a ayuda en tiempo o dinero.

En nuestra primer hipótesis nos preguntábamos acerca de la relación entre acceso percibido e inversiones realizadas. Si la hipótesis de intercambio es la motivación principal de cooperación entre familiares, debíamos encontrar una relación positiva entre inversiones pasadas y *stock* potencial de ayuda. En la tablas 4 y 5 del Anexo encontramos los resultados de una segunda etapa de estimaciones, en las que incluimos como variables explicativas a las variables de *stock* e inversión (excluyendo la variable a explicar), además de las variables que caracterizan el hogar.

El haber invertido en tiempo en familiares incrementa la percepción de tener acceso a ayuda en tiempo en un 3%, mientras que si la inversión fue en dinero la probabilidad de recibir ayuda en tiempo es del 4%. Por otra parte, en el caso del acceso a dinero, la inversión en tiempo incrementa la probabilidad de tener acceso en dinero en un 6%, mientras que no son significativas las inversiones hechas en dinero.

De acuerdo a estos resultados, queda afirmada la hipótesis que refleja que el principal motivo de la cooperación entre hogares es el intercambio y no el altruismo. Esta hipótesis prosperaría si hubiésemos encontrado que no existe relación entre inversión y *stock*.

5.3. Dinero vs Tiempo

Los individuos cuyo tiempo es caro pueden usar sus recursos financieros para adquirir los servicios de otros (tareas del hogar, cuidados de enfermos, cuidado de niños) y brindar ayuda a familiares o amigos, sustituyendo dinero por ayuda en tiempo. Si esto es así, encontraremos una relación negativa entre el precio del tiempo y la provisión en términos de tiempo, y positiva entre el precio del tiempo y la provisión de ayuda en dinero. Esto implica pensar que los hogares deberían tender a especializarse en aquello en lo que tienen ventajas comparativas. Bajos salarios y menor involucramiento en el mercado de trabajo formal estarán asociados con más inversión en tiempo, y por el contrario, hogares con mayores ingresos estarán asociados a inversión en dinero. De acuerdo a los resultados observados en la tabla 4 esta hipótesis no se confirma, la probabilidad de que una familia invierta en tiempo se incrementa en un 29% si invierte en dinero y la probabilidad que una familia invierta en dinero se incrementa en un 25% si invierte en tiempo.

Por otra parte, la hipótesis de altruismo nos decía que las familias de altos ingresos tendrán menor *stock* potencial de asistencia financiera que las de bajos ingresos, mientras que las familias de altos ingresos reportarán mayor acceso a asistencia financiera y menos a tiempo, ya que el costo de oportunidad del tiempo es alto. Para testear estas hipótesis se estimó la probabilidad de invertir en tiempo o dinero para las familias con jefes de hogar más educados (más de 12 años aprobados) y menos educados (11 años o menos).⁷ Para las familias con jefes de hogar más educados la probabilidad de tener acceso potencial a la asistencia financiera es de 82%, mientras que la probabilidad para el mismo grupo, de acceder a asistencia en tiempo de 79%. Para el caso de familias con jefes de hogar menos educados, la probabilidad de acceder a ayuda en dinero es ampliamente menor que la probabilidad de recibir ayuda en tiempo (68% vs 76%). Por tanto, la hipótesis de altruismo vuelve a quedar descartada.

6. Conclusiones

Los resultados indican que los hogares con jefes de hogar más educados, son los que más ayudan en tiempo o dinero a sus familiares. Este resultado no sorprende, ya que es alta la correlación entre nivel educativo e ingreso, por tanto cabía esperar que los hogares con mayores ingresos realizaran más transferencias. A su vez, son los hogares de mayor educación los que también reportan mayor percepción de recibir ayuda en dinero o tiempo. Los que están mejor poseen mayor capital social.

Por otra parte, y contrario a lo que esperábamos, las familias que realizan transferencias, lo hacen tanto en dinero como en tiempo. No se especializan; por tanto tiempo y dinero no son sustitutos, sino que son complementarios.

Nuestro principal objetivo era entender cuál es la motivación de los intercambios. En este sentido, encontramos evidencia que da cuenta que las inversiones realizadas en la familia tienen como motivación el intercambio y no el altruismo. Investigaciones anteriores han encontrado que la relación entre inversiones pasadas y acceso actual es más fuerte entre amigos que entre familia, ya que los amigos están menos motivados por razones altruistas que las familias y más motivados por intercambio (Hoffert et al, 1999). Dadas las limitaciones que presentaban los datos, no pudimos testear esta hipótesis sobre el intercambio entre amigos, y por tanto no sabemos si la relación entre inversión y acceso a ayuda es más fuerte entre amigos que entre familiares.

⁷ Se calcularon a partir de la orden PREDICT de STATA

ANEXO

Tabla 1. Estadísticas descriptivas

Variable	Media	Desviación estándar
<i>Stock</i> en tiempo (binaria)	0.78	0.42
<i>Stock</i> en dinero (binaria)	0.73	0.44
Inversión en tiempo (binaria)	0.41	0.49
Inversión en dinero (binaria)	0.31	0.46
Edad del jefe de hogar	41.55	8.79
Edad ² (jefe de hogar)	1803.9	735.1
Años de educación del jefe de hogar	10.06	3.46
Tamaño del hogar	3.88	1.59
Relación dependencia (trabajan/total integrantes)	0.48	0.26
Hogar unipersonal (binaria)	0.04	0.20
Hogar monoparental (binaria)	0.12	0.33
Hogar nuclear (binaria)	0.63	0.48
Hogar extendido (binaria)	0.09	0.29
Otro tipo de hogar (binaria)	0.11	0.31
Número de niños en edades de 0 a 5 años	0.58	0.83
Número de niños en edad de 6 a 12 años	0.33	0.63
Religión (binaria)	0.20	0.40
Hogar de Montevideo (binaria)	0.84	0.37
Hogar de la periferia (binaria)	0.17	0.37

Número de observaciones = 1806

Tabla 2. Modelos *probit* explicativos de *stock* en tiempo, *stock* en dinero, inversión en tiempo e inversión en dinero, para familias de Montevideo y Periferia

	<i>Stock</i> en tiempo	<i>Stock</i> en dinero	Inversión en tiempo	Inversión en dinero
Edad (jefe de hogar)	-0.088 (0.035)	-0.071 (0.035)	0.044 (0.032)	0.071 (0.034)
Edad ² (jefe de hogar)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Años de educación (jefe de hogar)	0.033 (0.010)	0.069 (0.010)	0.041 (0.009)	0.0450 (0.010)
Tamaño del hogar	-0.038 (0.034)	-0.042 (0.033)	-0.027 (0.031)	-0.102 (0.349)
Relación dependencia (trabajan/total integrantes)	0.053 (0.144)	0.115 (0.144)	0.024 (0.134)	0.535 (0.143)
Tipo de hogar (categoría "Otro" omitida)				
Unipersonal	-0.736 (0.206)	0.260 (0.216)	0.334 (0.199)	-0.060 (0.209)
Monoparental	-0.174 (0.149)	0.112 (0.150)	-0.119 (0.1415)	-0.214 (0.152)
Nuclear	0.163 (0.114)	0.025 (0.112)	0.023 (0.105)	0.111 (0.113)
Extendido	0.3081 (0.153)	-0.031 (0.141)	-0.071 (0.136)	-0.012 (0.147)
Hogar con niños				
En edad preescolar (0 a 5)	0.233 (0.073)	0.111 (0.067)	-0.011 (0.060)	0.140 (0.065)
En edad escolar (6 a 12)	0.167 (0.054)	0.015 (0.050)	0.068 (0.047)	0.187 (0.050)
Asiste al templo (encuestada)	0.116 (0.086)	0.252 (0.084)	0.134 (0.076)	0.023 (0.080)
Región donde vive (omitida Periferia)				
Montevideo	0.138 (0.948)	0.0185 (0.087)	-0.052 (0.083)	-0.130 (0.086)
Constante	0.813 (0.711)	1.845 (0.714)	-1.458 (0.637)	-2.732 (0.680)
Pseudo R ²	0.0542	0.0559	0.0170	0.0373
Número de observaciones	1803	1803	1803	1803

Nota: En negrita significativas al 10%. Errores estándar en paréntesis.

Tabla 3. Efectos marginales de las variables independientes de acuerdo a los modelos estimados en tabla 2

	<i>Stock en tiempo</i>	<i>Stock en dinero</i>	<i>Inversión en tiempo</i>	<i>Inversión en dinero</i>
Edad (jefe de hogar)		- 0,02		0,02
Edad ** 2 (jefe de hogar)				
Años de educación (jefe de hogar)	0,01	0,02	0,15	0,02
Tamaño del hogar				-0,04
Relación dependencia (trabajan/total integrantes)				0,19
Tipo de hogar (categoría "Otro" omitida)				
Unipersonal	-0,26		0,13	
Monoparental				
Nuclear				
Extendido	0,80			
Hogar con niños				
En edad preescolar (0 a 5)	0,07	0,04		0,05
En edad escolar (6 a 12)	0,05			0,06
Asiste al templo (encuestada)		0,77	0,05	
Región donde vive (omitida Periferia)				

Tabla 4. Modelos *probit* explicativos de *stock* en tiempo, *stock* en dinero, inversión en tiempo e inversión en dinero, para familias de Montevideo y Periferia

	<i>Stock</i> en tiempo	<i>Stock</i> en dinero	Inversión en tiempo	Inversión en dinero
Edad (jefe de hogar)	0.024 (0.036)	-0.077 (0.036)	0.034 (0.032)	0.063 (0.034)
Edad ² (jefe de hogar)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Años de educación (jefe de hogar)	0.011 (0.011)	0.063 (0.105)	0.250 (0.009)	0.036 (0.010)
Tamaño del hogar	-0.018 (0.035)	-0.038 (0.034)	0.002 (0.032)	-0.099 (0.036)
Relación dependencia (trabajan/total integrantes)	-0.003 (0.150)	0.106 (0.150)	-0.122 (0.138)	0.580 (0.147)
Tipo de hogar (categoría "Otro" omitida)				
Unipersonal	-0.710 (0.214)	-0.043 (0.228)	0.426 (0.206)	-0.105 (0.217)
Monoparental	-0.118 (0.154)	-0.065 (0.155)	-0.054 (0.145)	-0.161 (0.156)
Nuclear	0.171 (0.117)	-0.034 (0.116)	-0.010 (0.109)	0.127 (0.117)
Extendido	0.378 (0.160)	-0.123 (0.146)	-0.081 (0.140)	0.009 (0.153)
Hogar con niños				
En edad preescolar (0 a 5)	0.213 (0.076)	0.058 (0.068)	-0.061 (0.062)	0.150 (0.067)
En edad escolar (6 a 12)	0.169 (0.057)	-0.027 (0.052)	0.014 (0.049)	0.175 (0.052)
Asiste al templo (encuestada)	0.033 (0.090)	0.223 (0.087)	0.111 (0.078)	-0.008 (0.082)
Región donde vive (omitida Periferia)				
Montevideo	-0.181 (0.100)	0.047 (0.091)	-0.018 (0.085)	-0.107 (0.090)
<i>Stock</i> en tiempo		0.891 (0.077)	0.146 (0.080)	0.153 (0.085)
<i>Stock</i> en dinero	0.873 (0.076)		0.224 (0.075)	-0.071 (0.079)
Inversión en tiempo	0.127 (0.076)	0.207 (0.725)		0.736 (0.065)
Inversión en dinero	0.160 (0.083)	-0.080 (0.077)	0.755 (0.067)	
Constante	0.031 (0.742)	1.326 (0.743)	-1.56 (0.659)	-2.976 (0.709)
Pseudo R ²	0.1320	0.1254	0.0769	0.0977
Número de observaciones	1803	1803	1803	1803

Nota: En negrita significativas al 10%. Errores estándar en paréntesis.

Tabla 5. Efectos marginales de las variables independientes de acuerdo a los modelos estimados en tabla 4

	<i>Stock</i> en tiempo	<i>Stock</i> en dinero	Inversión en tiempo	Inversión en dinero
Edad (jefe de hogar)		-0,24		0,02
Edad ** 2 (jefe de hogar)				
Años de educación (jefe de hogar)		0,02	0,10	0,01
Tamaño del hogar				-0,03
Relación dependencia (trabajan/total integrantes)				0,20
Tipo de hogar (categoría "Otro" omitida)				
Unipersonal	-0,24		0,17	
Monoparental				
Nuclear				
Extendido	0,09			
Hogar con niños				
En edad preescolar (0 a 5)	0,06			0,05
En edad escolar (6 a 12)	0,05			0,06
Asiste al templo (encuestada)		0,07		
Región donde vive (omitida Periferia)	-0,47			
<i>Stock</i> en tiempo		0,31	0,06	0,05
<i>Stock</i> en dinero	0,27		0,09	
Inversión en tiempo	0,03	0,06		0,25
Inversión en dinero	0,04		0,29	

Referencias

- Becker, Gary, 1987. Tratado sobre la familia. *Alianza Universidad*.
- Bertrand M., Luttmer E., Sendhil M. "Network effects and Welfare Culture", Working Paper, *National Bureau of Economic Research*, 1999.
- Bentolila, S., Michelacci, C., Suarez, J., 2004. "Social contacts and occupational choice", *Working paper CEMFI*, Madrid, España.
- Boado M., Filardo V. Y Prat G. 1998. "Mecanismos de acceso al trabajo y movilidad ocupacional", *Documento de Trabajo*, Departamento de Sociología.
- Borjas, George. 1994. "Ethnicity, neighborhoods, and human capital externalities", Working Paper N° 4912, *National Bureau of Economic Research*.
- Coleman, J., (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital," *American Journal of Sociology*, 94, S95-S121.
- Cox, D., Jimenez E., and Okrasa, W. May 1996 "Family safety nets and economic transition: A Study of Worker Households in Poland", *University of Maryland*.
- Cox, D. y Rank, M., 1992. "Inter.-vivos transfers and intergenerational exchange" *Review of Economics and Statistics*. LXXIV: 305-14.
- Dabas E., Najmanovich D., 1995. El lenguaje de los vínculos. Hacia la Reconstrucción y el fortalecimiento de la sociedad civil. *Ediciones Paidós*
- Dabas, Elina, 1998. Redes sociales, familias y escuela. *Paidós*.
- Durlauf, S., Fafchamps, M., 2004. "Social capital", *National Bureau Of Economic Research*, Working Paper 10485.
- Durston, J., 2000. "¿Qué es el capital social comunitario?", *serie Políticas sociales*, N° 38, CEPAL, Santiago de Chile.
- Granovetter, Mark S. 1985 "Economic Action, Social Structure, and Embeddedness" *American Journal of Sociology* 91.
- Granovetter, Mark S, 1973. "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*. Vol. 78.
- Han S., Breige R., "Dimensions of Corporate Social Capital: toward models and measures", En *Corporate Social Capital and Liability*, pp118-133, Boston:Kluwer, 1999.
- Hannan, Carmel. "Beyond networks. Social cohesion and unemployment exit rates", *Working Paper Institute for Labour Research*, Universtiy of Essex.
- Hedstrom, P., Kolm, A., Aberg, Y., 2003. "Social interactions and unemployment". Working Paper *Institute for Labour Market Policy Evaluation*, Ministerio de Industria de Suecia.
- Hofferth, S., J. Boisjoly, and G. Duncan, (1999), "The Development of Social Capital," *Rationality and Society*, 11, 1, 79-110.

Kaztman, Ruben, 1999. Activos y Estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay. *PNUD-CEPAL*.

Kim, H. and McKenry Patrick, 1998, "Social Networks and Support: A comparison of African Americans, Asian Americans, Caucasians, and Hispanics", *Journal of Comparative Family Studies*, 29:2

Kliksberg, Bernardo – 2000, "The role of social and cultural capital in the development process". *Latin American Studies Center, University of Maryland, College Park*

Macinko, J. and Starfield, B. – 2001, "The Utility of Social Capital in Research on Health Determinants", *The Milbank Quarterly*, Vol.79, N°3

Manski, Charles F. "Economic Analysis of Social Interactions", *National Bureau of Economic Research*, March 2000.

Milardo, R. 1988 "Families and social networks: an overview of theory and methodology" in *Families and Social Network*, Newbury Park, CA: Sage.

Ohlsson H., Nordblom K., "Bequests, gifts and education, Swedish evidence on parents transfer behavior", *Working Papers in Economics* N° 69, April 2002

Putnam R., 1995. "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy* 6:1.

Requena Santos, Félix. 1991. "Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional". CIS, Madrid, España.

Revista Política y Sociedad, 2000. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, N°33, *Edición especial Análisis de Redes Sociales*.

Robinson, L. and Siles, M. 1999 "Social capital and household income distributions in the United States: 1980-1990. *Journal of Socio-Economics* Vol 28 Issue 1.

Rose, R., 2000. "How much does social capital add to individual welfare? An empirical analysis of Russia". *Social Science and Medicine* 51:1421-35.

Schoeni R., McGarry K. "Transfer Behavior within the family: results from the Asset and health dynamics survey", *Working Paper* N°5099, April 1995.