
Notas docentes sobre capital social y análisis de redes.

Sebastián Goinheix*

Introducción

El presente texto fue extraído de un capítulo de la tesis doctoral sobre redes inter-organizacionales de políticas sociales en Uruguay (Goinheix, 2018). Se dirige a revisar algunos de los principales aportes sobre el capital social, dando cuenta de las definiciones que se suelen utilizar en la literatura, así como algunas críticas y limitaciones que los estudios sobre el capital social han tenido. Se hace incapié en la definición y el abordaje que se realiza desde la perspectiva del análisis de redes.

Capital social desde el análisis de redes sociales

El capital social ha sido criticado por un conjunto importante de investigadores, en buena medida debido a la vaguedad y confusión que el concepto trae aparejado (Durlauf, 2002; Durlauf & Fafchamps, 2005; Fine, 1999, 2008b, 2008a, Lin, 1999, 2001).¹ Las críticas pueden distinguirse en dos grandes tipos: unas dirigidas a los sesgos conceptuales hacia la identificación de efectos positivos y otras que se enfocan más en su definición y los problemas de medición y operacionalización que traen aparejadas.

* Docente e investigador del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración-Universidad de la República.

¹ Ben Fine ha sido especialmente severo. Sin embargo, la crítica de Fine se dirige sobre todo a la recepción que ha realizado el Banco Mundial. En tanto otra parte de las críticas han sido agendadas, y en buena medida respondidas, por la literatura reciente del capital social. Justamente, como se verá más adelante, las investigaciones sobre los efectos negativos del capital social van en esa línea, así como los importantes esfuerzos por discriminar las consecuencias o efectos del capital social y su medición directa de las interacciones y no de sus efectos.

En cuanto al primer grupo de críticas, se le han dirigido muchas objeciones debido a que se le suele asociar a una gran variedad de soluciones de distintos problemas, por lo que el capital social supone una visión excesivamente positiva que lo asocia a casi todo lo que resulte beneficioso (Aldridge, Halpern, & Fitzpatrick, 2002; Durlauf, 1999; Fine, 1999, 2008b, 2008a; Fukuyama, 2000; Portes, 1998; Portes & Sensenbrenner, 1993). Aquí existe una clara diferencia entre las definiciones de Bourdieu, por un lado, y las de Coleman, Putnam u Ostrom, por el otro. Mientras el primero se preocupa por la reproducción social que el capital asegura, los demás se centran en los efectos positivos que trae aparejado para la comunidad y el funcionamiento de la sociedad.

Aparte de estos efectos positivos, se han señalado algunos efectos negativos que potencialmente puede generar, identificándolos como el lado oscuro del capital social (Portes, 1998). Particularmente el capital social genera efectos negativos cuando da lugar a la exclusión de forasteros; pero también cuando limita la acción individual, por ejemplo, cuando se vincula con presiones solidarias, generando costos para los implicados; o cuando existen externalidades negativas (delincuencia, etc.).

Entonces, el primero de estos efectos negativos se produce cuando el capital social de un grupo se genera limitando el ingreso o generando exclusión de otros grupos. Es decir, los grupos sociales tienden a generar altos grados de homofilia (tendencia a vincularse sobre todo entre iguales antes que con personas diferentes o pertenecientes a otros grupos), lo cual da lugar a formas de segregación social (Bourdieu, 1988; Durlauf, 1999; Portes, 1998). Durlaf lo ejemplifica con la posible exacerbación de la hostilidad intergrupal, especialmente en contextos de segregación racial como en el sur de Estados Unidos, a que pueden dar lugar las políticas de aumento de capital social (a la *bowling alone*): “Such a concern seems especially serious given the increasing economic and social stratification of American (and indeed world) society.” (Durlauf, 1999: 3).

El segundo efecto negativo identificado, las limitaciones a la acción individual, se produce debido a que el capital social puede generar reclamos de reciprocidad y, por consiguiente, generarle costos excesivos a los involucrados (Fukuyama, 2000; Portes, 1998). Portes ejemplifica este efecto con empresarios exitosos que optan por cambiarse de religión de modo

de no quedar atrapados en las obligaciones morales de la congregación a la que pertenecen. En este sentido, el capital social fomenta comportamientos que empeoran los resultados económicos de sus poseedores, en lugar de mejorarlos.

El tercer efecto negativo, se refiere a las externalidades negativas del capital social. Un ejemplo obvio está dado por grupos con una fuerte solidaridad que se dirige a actividades delictivas, como mafias, organizaciones colusivas, etc. Muchas de estas formas negativas tienen en común “some form of dysfunction resulting from one group using social capital against others or for narrow self-interest” (Aldridge et al., 2002: 31). Un trabajo empírico temprano de este tipo, es el de Baker y Faulkner (1993), sobre tres casos de conspiración para la fijación de precios en la industria de equipamientos eléctricos, mientras que una perspectiva sociológica general es sistematizada por Granovetter (2004).

Aldridge y coautores señalan, además de los anteriores tipos de efectos negativos del capital social, los de división de las comunidades (por ejemplo, en Irlanda del Norte, donde existiría un alto capital social comunitario, pero bajo capital social de puente, lo que genera conflictos entre ambas comunidades). Además, en ciertas circunstancias el capital social puede dar lugar a una mayor delincuencia, un bajo rendimiento educativo y comportamientos perjudiciales para la salud (Aldridge et al., 2002).

En una dirección similar, recientemente se ha desarrollado una línea de trabajo en torno a los vínculos negativos. El análisis de los vínculos negativos se refiere a la existencia de vínculos o relaciones que son en sí mismas negativas. Es decir, no se trata de las consecuencias perversas o negativas del capital social, como las revisadas más arriba, sino de vínculos que son directamente negativos, como los juicios de disgusto o la existencia de conflicto o problemas con otros actores, pero cuyos efectos pueden ser negativos o positivos.

Para diversos autores (Everett & Borgatti, 2014; Labianca, 2014; Labianca & Brass, 2006; Smith et al., 2014), los vínculos negativos son un patrón estable de sentimientos o comportamientos negativos de al menos un actor hacia otro u otros actores de la red. En tanto Labianca y Brass definen las relaciones negativas como “an enduring, recurring set of negative judgments, feelings, and behavioral intentions toward another person” (2006: 597), lo cual conforma un “esquema de persona negativa”. En este esquema las relaciones negativas son vínculos más

profundos que los encuentros conflictivos, por lo que las relaciones que ellos examinan son relativamente raras, aunque tienen importantes efectos en los perjuicios que causan a los involucrados.

Un hallazgo relevante de las dinámicas de las redes de vínculos negativos es que no tienen el mismo comportamiento que los vínculos positivos, en lugar de ser simplemente su reverso. Por ejemplo, el grado de reciprocidad es significativamente menor en los vínculos negativos que en los positivos, pueden crear pasivos para los individuos en las organizaciones, y el impacto en los resultados por lazo negativo parece ser mayor que el impacto de los vínculos positivos (existe una asimetría negativa). A pesar de ello, pueden crear externalidades positivas para otras personas en la red y, cuando los lazos negativos están separados por una distancia social de dos, también pueden ser beneficiosos y mejorar el rendimiento (Labianca, 2014).

El segundo grupo de críticas se enfocan más en la definición y operacionalización del concepto. Las anteriores críticas se dirigieron a los aspectos generalmente no tenidos en cuenta en diversas definiciones del capital social, en tanto que las últimas identifican problemas más penetrantes de las investigaciones que suscriben dichas definiciones, en tanto dificultan la comprensión de los fenómenos que pretenden describir. Mientras que las primeras sesgan la comprensión del capital social hacia los aspectos positivos, las segundas implican una deficiencia en el carácter científico de los aportes de las teorías, en tanto no permiten su evaluación ni valorar sus contribuciones. Este segundo grupo de críticas se dirigen sobre todo a cuatro aspectos: 1- niveles de análisis, 2- la clausura o apertura de las redes, 3- confusión de causas y consecuencias del capital social y 4- problemas de medición.

En primer lugar, existe una larga controversia en torno a los niveles colectivo e individual en que se postulan los beneficios que el capital social genera. Como se expusiera en el capítulo anterior, los trabajos desde una perspectiva grupal fueron desarrollados por autores como Coleman, Putnam y Ostrom (Coleman, 1988; Ostrom, 1990, 2008, 2009, 2010, 2012, 2014; Ostrom & Ahn, 2003; Putnam, 2000; Putnam, Leonardi, & Nanetti, 1994) que consideran el capital social a nivel de grupos o comunidades o incluso a nivel de unidades mayores como regiones o países en la perspectiva de Putnam. En tanto la perspectiva individual fue

desarrollada por autores como Bourdieu, Burt, Lin y Portes (Bourdieu, 1980, 1985, Burt, 1993, 2000, 2001, 2004; Burt & Merluzzi, 2014; De Graaf & Flap, 1988; Lin, 1999, 2008; Lin & Bian, 1991; Portes & Sensenbrenner, 1993).

Portes (1998) concluye que estos dos sentidos del capital social, que se asocian a los niveles macro y relacional, no son contradictorio ya que la mayoría de la literatura coincide en que se trata tanto de bienes colectivos como individuales. Por ello se espera que las relaciones sociales institucionalizadas con recursos incrustados sean beneficiosas tanto para la colectividad como para los individuos en el colectivo. A nivel de grupo, el capital social representa cierto grado de agregación de los recursos valiosos (como el económico, político, cultural, o social, como en las relaciones sociales) de los miembros interactivos como una red o redes.

La segunda controversia es sobre la densidad o no de los grupos, que puede traducirse en términos de redes como la clausura o apertura presentes en la estructura de las redes, que dan lugar al capital de vinculación y al de puente (“bonding” y “bridging”).² Mientras que unos insisten en la clausura o densidad de las relaciones, otros ven en su apertura una característica distintiva de las redes que genera buenos resultados. El primero refiere a la existencia de lazos próximos que generan una comunidad densamente conectada, en tanto el segundo a la capacidad de ciertos actores de vincular distintos subconjuntos.

La importancia de la fuerte interacción y reconocimiento entre los miembros de un grupo, que implica que el capital social está presente cuando existen grupos fuertemente cohesionados, fue destacada tempranamente (Bourdieu, 1980, 1985; Coleman, 1988; Lin, 1999, 2001).

A esta visión se opuso la idea que la apertura de la red genera buenos resultados (Burt, 1993, 2004; Burt & Merluzzi, 2014; Granovetter, 1973). Esta segunda línea se retrotrae al argumento de Granovetter, ya reseñado, sobre la importancia de los lazos débiles, que generan puentes

² Woolcock propuso, además de los dos anteriores, un capital social de vinculación (linking) que refiere a la vinculación con diferentes personas en situaciones disímiles, tales como las de vincularse con quienes están totalmente fuera de la comunidad. Este capital permite a los miembros aprovechar una gama mucho más amplia de recursos que están disponibles en la comunidad (Woolcock, 2001). Según Aldridge et al. (2002), puede ejemplificarse como la vinculación entre miembros de clases sociales diferentes. Este tipo de capital social es similar al capital de puente con el agregado de que el actor con que se conecta tiene un nivel jerárquico.

entre actores distantes. Según Ronald Burt el mecanismo que está por detrás de los lazos débiles es, en realidad, el de los “agujeros estructurales”. Con este término, Burt se refiere a una propiedad de las redes según la cual, si un vínculo determinado se quita, la red se fragmenta. Esto se debe a que ese vínculo permite relacionar dos grupos que de otro modo no estarían conectados, debido a que los restantes miembros de dichos grupos no se relacionan entre sí. Se trata, entonces, de un único vínculo que mantiene conectado a los restantes integrantes a un determinado grupo con otro grupo, debido a que no existirían otros actores vinculados a ambos grupos. También se puede expresar como la conexión entre dos nodos que no estarían conectados por contactos mutos.

De este modo, en la propuesta de Burt no es la intensidad de los vínculos lo que define la existencia de puentes, sino la topología de la red. Entonces, un agujero estructural es un vacío de relaciones que, de ser llenado por un actor, le confiere a este un determinado capital social por ser el único que vincula a ambos grupos. Por ello Burt insiste en que estas propiedades refieren a la topología de la red y no a la fuerza del vínculo. Además, su visión es a nivel de los actores individuales, puesto que son ellos quienes pueden capitalizar los beneficios de su particular ubicación en la red (más allá que la existencia de este tipo de actores pudiera mejorar las performances de la red en su conjunto).

Entonces, los agujeros estructurales son aquellos que son llenados por los intermediarios (brokers), y que generan capital social de puente. De este modo, el capital social refiere a las oportunidades que la estructura social provee a los individuos, en oposición a las *capacidades* que confiere el capital humano.

Lin propone dejar de insistir en esta dicotomía y diferenciar los tipos de resultados que se espera de uno y otro tipo de red, por lo que recomienda:

“conceptualize for what outcomes and under what conditions a denser or more sparse network might generate a better return, and postulate deduced hypotheses (e.g., a denser network would be more likely to promote the sharing of resources which, in turn, maintain group or individual resources; or, an open network would be more likely to access advantaged positions and resources, which in turn enhance the opportunity to obtain additional resources) for empirical examination” (Lin, 1999: 34).

Entonces, cada tipo de capital postula distintas formas de las redes de las que emerge, así como permiten distintos tipos de resultados. Es así que las redes densas generan mayor confianza, apoyo y reconocimiento recíproco, en tanto las redes más abiertas producen más innovaciones, beneficios y acceso a recursos distantes.

La tercera crítica se dirige a la circularidad y la ambigüedad de los argumentos presentes en varias contribuciones (Durlauf, 1999; Fine, 1999; Portes, 1998). Estas críticas tienen como eje la vaguedad conceptual que se achaca sobre todo a las definiciones más normativistas del capital social, como bienes colectivos o públicos, tales como la confianza, las normas sociales o la capacidad de aplicación de sanciones efectivas u otros bienes colectivos. En dichas definiciones el capital social queda divorciado de las interacciones individuales y la creación de redes, lo cual implica una noción que lo asemeja al concepto durkheimiano, más general, de integración o cohesión social (Lin, 1999, 2001; Portes, 1998), perdiendo la especificidad de las redes y las interacciones. Esto ha llevado a que se distinga una concepción metafórica del capital social, de la que se enfoca en los mecanismos concretos que generan ciertos resultados: “research and theory will better cumulate across studies if we focus on the network mechanisms responsible for social capital effects rather than trying to integrate across metaphors of social capital loosely tied to distant empirical indicators.” (Burt, 2000).

De forma similar, el problema de la ambigüedad conceptual se debe a que, en buena medida, el capital social es definido al mismo tiempo en cuanto a sus efectos y sus características (Durlauf, 1999; Fine, 1999), así como debido al eclecticismo producto de integrar marcos teóricos con importantes discrepancias que llevan a sentidos diferentes de lo que puede etiquetarse como capital social (Woolcock, 1998).

Sobre todo, algunos comentaristas se refieren a un efecto o “tautología funcionalista” de algunas teorías de capital social, dado que explican las consecuencias del capital social con las causas del fenómeno: una vez diagnosticado que cumple una función, el análisis se refiere a que su creación *obedece* al cumplimiento de dicha función. De este modo se genera un argumento circular, “tautológico”, que Portes (1998) identifica en las contribuciones de Coleman y Putnam (aunque por motivos distintos, en el primero por unir los recursos y el

capital social y el segundo por la falta de diferenciación de causas y efectos).³ Esta tautología recuerda a la explicación funcionalista que pone como explicación la propia observación de lo explicado por lo que, en el caso extremo, aquello que es hipotetizado como causante del resultado es medido en términos de estos mismos resultados.

Por último, se pueden identificar un conjunto de críticas dirigidas a los problemas de medición del concepto. Justamente dadas las deficiencias en su definición y operacionalización, muchos estudios empíricos sobre capital social suelen tener problemas de medición debido a la violación de los supuestos de intercambiabilidad de las observaciones (por ejemplo, que las observaciones contienen diferencias relevantes en sus términos de error), la poca atención a la justificación del uso de variables instrumentales (generalmente necesarias debido a los problemas de endogeneidad en la medición del capital social) y las variables omitidas en el modelo que pueden generar relaciones espurias (Durlauf & Fafchamps, 2005). Estas críticas se refieren especialmente a los estudios del capital social a nivel grupal, ya que es en estos casos que el análisis se dirige a nivel de grupos pudiendo existir otras características no observadas que comparten los grupos.

Más en general, se ha criticado que los esfuerzos en la medición del capital social generalmente se haya concentrado en la inclusión de indicadores indirectos del mismo, identificando los resultados a que se llega con la existencia de capital social (Durlauf, 2002; Portes, 1998; Sabatini, 2005) pero no una medida directa de dicho fenómeno.

³ Lin extiende esta falta de diferenciación de causas y efectos a la teoría de Coleman. Según Lin, existe una tautología en Coleman cuando define al capital social cuando funciona (y no cuando no lo hace) con lo cual “the potential causal explanation of social capital can only be captured by its effect, or whether it is an investment depends on the return for a specific individual in a specific action.” Con lo cual las causas quedan definidas por las consecuencias. Por el contrario: “the two concepts must be treated as separate entities with independent measurements (e.g., social capital is the investment in social relations and better jobs are represented by occupational status or supervisory position)” (Lin, 1999: 34).

Conclusiones

La literatura de capital social ha incorporado diversas críticas de modo de mejorar tanto su conceptualización como su operacionalización. En este contexto, diversos autores han propuesto la medición del capital social a través del ARS lo cual permite centrarse en el valor de las conexiones entre los agentes (Borgatti & Foster, 2003; Borgatti, Jones, & Everett, 1998; Burt, 2001; Lin, 1999, 2008; Sabatini, 2005). De este modo, al utilizar el análisis de redes como herramienta que capta directamente las relaciones sociales, no se requiere inferir el capital social a partir de sus resultados supuestos. Justamente el análisis de redes tiene por objeto las relaciones entre diversos sujetos (personas, organizaciones, países, etc.) y no sólo las características de los mismos. Así, a través del ARS se evitarían algunos de los problemas de las mediciones indirectas mencionadas (Durlauf, 2002; Portes, 1998), así como la posibilidad de incluir relaciones negativas y, lo más relevante, de juzgar los resultados de forma independiente, pudiendo incluir tanto logros positivos como efectos negativos del capital social, o efectos que en realidad deben adjudicarse a otras variables. Se debe tener en cuenta que, concebir el capital social desde la teoría de redes implica restringir su definición en términos de medidas de red. Esto significa que no se consideran aspectos como la confianza, normas, procedimientos u otros aspectos culturales (Borgatti et al., 1998).

Una primera forma de extender esta noción tal como ha sido presentada aquí, es a través de las relaciones entre organizaciones, en el cual el capital social refiere al nivel organizacional (o inter-organizacional) y no al individual.

En el nivel individual, dos individuos se conectan como representantes de sus respectivas organizaciones, haciendo que sus organizaciones se vinculen únicamente como resultado de una relación personal entre dos individuos, lo que implica que las organizaciones vinculadas hubieran sido otras si los individuos tuviesen una afiliación diferente. En cambio, en el nivel organizacional, la relación anterior puede ser vista como una transacción entre ambas organizaciones más allá de las personas involucradas, en este caso no es relevante el vínculo individual dado que se espera cierta continuidad de los vínculos independientemente de las personas que los mantienen.

Bibliografía

- Aldridge, S., Halpern, D., & Fitzpatrick, S. (2002). *Social Capital: A Discussion Paper*. London. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22140302>
- Baker, W. E., & Faulkner, R. R. (1993). The social organization of conspiracy: Illegal network in the heavy electrical equipment industry. *American Sociological Review*, 58(6). Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2095954>
- Borgatti, S. P., & Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. *Journal of Management*, 29(6), 991–1013. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(03\)00087-4](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(03)00087-4)
- Borgatti, S. P., Jones, C., & Everett, M. G. (1998). Network measure of Social Capital. *Connections*, 21(2).
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. *Actes de La Recherche En Sciences Sociales*, 31, 2–3. <https://doi.org/10.7328/jurpcb201328577>
- Bourdieu, P. (1985). The Social Space and the Genesis of Groups. *Theory and Society*, 14(6), 723–744. Retrieved from <http://links.jstor.org/sici?sici=0304-2421%28198511%2914%3A6%3C723%3ATSSATG%3E2.0.CO%3B2-T>
- Bourdieu, P. (1986). The forms of Social Capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York.
- Bourdieu, P. (1988). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Burt, R. S. (1993). The social structure of competition. In R. Swedberg (Ed.), *Explorations in Economic Sociology* (pp. 65–103). New York: Russell Sage Foundation. Retrieved from <http://personal.stevens.edu/~ysakamot/sna/man/week4/burt.pdf>
- Burt, R. S. (2000). The Network Structure Of Social Capital. *Research in Organizational Behavior*, 22(May), 345–423. [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(00\)22009-1](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(00)22009-1)
- Burt, R. S. (2001). Structural holes versus network closure as social capital. In N. Lin, K. S. Cook, & R. S. Burt (Eds.), *Social capital: Theory and research* (pp. 31–56). New York: Aldine de Gruyter.
- Burt, R. S. (2004). Structural Holes and Good Ideas. *The American Journal of Sociology*, 110(2), 349–399. <https://doi.org/10.1086/421787>
- Burt, R. S., & Merluzzi, J. (2014). Embedded brokerage: hubs versus locals. In *Contemporary Perspectives on Organizational Social Networks* (Vol. 40, pp. 161–177). [https://doi.org/10.1108/S0733-558X\(2014\)0000040024](https://doi.org/10.1108/S0733-558X(2014)0000040024)
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- De Graaf, N. D., & Flap, H. D. (1988). “With a little help from my friends”: Social resources as an explanation of occupational status and income in West Germany, The Netherlands,

- and the United States. *Social Forces*, 67(2), 453–472.
- Durlauf, S. N. (1999). The case “against” social capital. *Focus*, 20(3), 1–44. Retrieved from <http://www.irp.wisc.edu/publications/focus/pdfs/foc203.pdf>
- Durlauf, S. N. (2002). *The Empirics of Social Capital: Some Skeptical Thoughts*. The World Bank.
- Durlauf, S. N., & Fafchamps, M. (2005). Social Capital. In P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth* (Vol. 1). [https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01026-9](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01026-9)
- Everett, M. G., & Borgatti, S. P. (2014). Networks containing negative ties. *Social Networks*. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378873314000197>
- Fine, B. (1999). The developmental state is dead - Long live social capital? *Development and Change*, 30(1999), 1–19. <https://doi.org/10.1111/1467-7660.00105>
- Fine, B. (2008a). Social capital in wonderland: the World Bank behind the looking glass. *Progress in Development Studies*, 8(3), 261–269. <https://doi.org/10.1177/146499340800800304>
- Fine, B. (2008b). Social capital versus social history. *Social History*, 33(4), 442–467. <https://doi.org/10.1080/03071020802410445>
- Fukuyama, F. (2000). *Social Capital and Civil Society* (conference on Second Generation Reforms).
- Goinheix, S. (2018). *Colaboración en redes territoriales de políticas sociales en Uruguay*. Universidad de Buenos Aires.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6). Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2776392>
- Granovetter, M. (2004). *The Social Construction of Corruption. The Norms, Beliefs and Institutions of 21st Century Capitalism*. <https://doi.org/10.1080/135017699343450>
- Labianca, G. J. (2014). Negative ties in organizational networks. *Research in the Sociology of Organizations*, 3741(m). Retrieved from <http://www.emeraldinsight.com/books.htm?chapterid=17104302>
- Labianca, G. J., & Brass, D. J. (2006). Exploring the Social Ledger: Negative Relationships and Negative Asymmetry in Social Networks in Organizations. *Academy of Management Review*, 31(3). <https://doi.org/10.5465/AMR.2006.21318920>
- Lin, N. (1999). Building a Network Theory of Social Capital. *Connections*, 22(1), 28–51. <https://doi.org/10.1108/14691930410550381>
- Lin, N. (2001). *Social capital: A theory of social structure and action* (Vol. 1920). Cambridge University Press. Retrieved from <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Social+Capital.+A+the+ory+of+social+structure+and+action#0>
- Lin, N. (2008). A network theory of social capital. In D. Castiglione, J. Van Deth, & G. Wolleb

- (Eds.), *Handbook of social capital*. Oxford: Oxford University Press. Retrieved from <http://www.pro-classic.com/ethnicgv/SN/SC/paper-final-041605.pdf>
- Lin, N., & Bian, Y. (1991). Getting Ahead in Urban China. *American Journal of Sociology*, 97(3), 657–688. <https://doi.org/10.1086/229816>
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2008). Institutions and the environment. *Economic Affairs*, 28(3), 24–31. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0270.2008.00840.x>
- Ostrom, E. (2009). A general framework for analyzing sustainability of social-ecological systems. *Science*, 325(5939), 419–422. <https://doi.org/10.1126/science.1172133>
- Ostrom, E. (2010). Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems. *The American Economic Review*, 100(3), 641–672. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/27871226>
- Ostrom, E. (2012). *The Future of the Commons. Beyond Market Failure and Government Regulation*. London: The Institute of Economic Affairs. <https://doi.org/10.1215/01636545-2010-017>
- Ostrom, E. (2014). Más allá de los mercados y los estados: Gobernanza policéntrica de los sistemas económicos complejos. *Revista Mexicana de Sociología*, 76, 15–70. Retrieved from <http://www.scielo.org.mx/pdf/rms/v76nspe/v76nspea2.pdf>
- Ostrom, E., & Ahn, T. K. (2003). Una Perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 50(812). Retrieved from <http://www.scielo.org.mx/pdf/rms/v65n1/v65n1a5.pdf>
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1). <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.1>
- Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and Immigration : Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology*, 98(6). Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2781823>
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community. Policy Analysis* (Vol. 20). New York: Simon und Schuster. Retrieved from http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=rd2ibodep7UC&oi=fnd&pg=PA13&dq=Bowling+Alone:+The+Collapse+and+Revival+of+American+Community&ots=G4E7p-ooZ4&sig=1m9vvYRta-sy_rftSP98txAjG1I
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1994). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Contemporary Sociology* (Vol. 23). Princeton, New Jersey: Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/2075319>
- Sabatini, F. (2005). Social Capital as Social Networks. A New Framework for Measurement. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.755065>
- Smith, J. M., Halgin, D. S., Kidwell-Lopez, V., Labianca, G. J., Brass, D. J., & Borgatti, S. P. (2014). Power in politically charged networks. *Social Networks*, 36(1).

<https://doi.org/10.1016/j.socnet.2013.04.007>

Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27(2), 151–208.

<https://doi.org/10.2307/657866>

Woolcock, M. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *Canadian Journal of Policy Research*, 2(1). Retrieved from <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:The+Place+of+Social+Capital+in+Understanding+Social+and+Economic+Outcomes.#0>