

¿Cómo Entender los Factores Condicionantes de la Movilidad Ocupacional Mediante los Aportes de la Nueva Sociología Económica?

Fernando C. Toledo¹

CEIL-PIETTE del CONICET

Resumen: El trabajo revisa los principales aportes teóricos y empíricos de la nueva sociología económica referidos a la teoría de las redes sociales, incluyendo, entre otros, al estudio de: i) la relación entre la fortaleza de los lazos y los recursos sociales; ii) el efecto de los distintos tipos de lazos sobre la calidad y el prestigio de la ocupación adquirida; iii) las posiciones contrastantes sobre la “fortaleza de los lazos débiles”; iv) la relación empleo-desigualdad-lazos sociales; y v) el nexo empleo-exclusión-vínculos sociales.

Palabras clave: nueva sociología económica, movilidad ocupacional, redes sociales, vínculos fuertes, vínculos débiles.

Abstract: *The work examined the key theoretical and empirical approaches of the new economic sociology referred to the social network theory, including, among others, the study of: i) the relationship between ties strength and social resources; ii) the effect of different kinds of ties on quality and prestige of the occupational status attained; iii) the different visions about the “strength of weak ties”; iv) the relationship between employment, inequality and social ties; and v) the interaction between employment, exclusion and social resources.*

Key words: *new economic sociology, occupational mobility, social networks, strength ties, weak ties.*

Introducción

En este trabajo se revisan los aportes teóricos de la nueva sociología económica vinculados a la teoría de las redes sociales. El objetivo perseguido es contribuir al estado de la cuestión, describiendo los principales ejes temáticos examinados por esta

¹ Agradezco los excelentes comentarios realizados por la Lic. Mariana Busso y el Dr. Raúl Bisio. Como siempre, los errores y omisiones son de mi exclusiva responsabilidad.

literatura para ilustrar algunos nexos conceptuales relevantes. Conforme a ello, el estudio se estructura del siguiente modo.

Luego de caracterizar el enfoque teórico utilizado, la primera sección del trabajo discute los ejes temáticos comúnmente examinados por esta literatura. Así, advertimos cuán importante es la heterogeneidad de las redes sociales, pretendiendo esclarecer la vinculación que media entre la “fortaleza de los lazos” y los recursos sociales; señalamos cómo el tipo de vínculo utilizado por el buscador de empleo incide sobre la calidad y el prestigio de la ocupación adquirida; presentamos las posiciones contrastantes que existen en esta literatura en relación con la hipótesis de la “fortaleza de los lazos débiles”; exponemos la relación entre empleo, desigualdad y lazos sociales; y esclarecemos el nexo que media entre empleo, exclusión social y vínculos sociales.

Durante la segunda parte del trabajo, consideramos las estrategias empíricas utilizadas por la nueva sociología económica para dar cuenta de los ejes temáticos mencionados. En este sentido, sugerimos algunas consideraciones útiles referidas a la medición de la fortaleza de los lazos sociales y presentamos una metodología que permite esclarecer la asociación existente entre el capital social, la naturaleza de los lazos y las retribuciones obtenidas.

Finalmente, las dos secciones finales exponen las principales conclusiones del trabajo y presentan las referencias utilizadas.

Características básicas de la perspectiva teórica analizada

La nueva sociología económica ha nacido hace poco más de una decena de años. Es en efecto al inicio de los años ochenta que aparecen, en los Estados Unidos, un cierto número de trabajos pioneros de sociología económica, como, principalmente, el análisis de los mercados de White (1981), el estudio comparativo de diferentes redes al interior de un mercado, efectuado por Baker (1984) o incluso el libro de Stinchcombe, titulado *Economic Sociology* (1983). Es igualmente en esta época que Coleman publica, en el *American Economic Review*, un artículo fundacional, por demás interesante (1985), en el cual el autor subraya la necesidad de tomar en cuenta las estructuras sociales al seno mismo del análisis económico. Por tanto, si se necesitaría fijar más precisamente la fecha de nacimiento de la sociología económica, retendría el año 1985; en efecto, en el curso de este año no solamente el

término “nueva sociología económica” fue creado, sino que, además, fue publicado el artículo que, poco tiempo después, habría de ser el texto más conocido de la sociología económica contemporánea. Se trata del notable artículo de Granovetter, aparecido en el número de noviembre de 1985 del *American Journal of Sociology*, que ha incitado a un número de sociólogos a irrumpir en el terreno de los economistas.

Desde un punto de vista teórico, el avance más importante de Granovetter ha consistido en modificar radicalmente la crítica que se le puede dirigir a la ciencia económica; en lugar de subrayar el irrealismo (psicológico) del concepto de racionalidad — las personas no son racionales en el sentido que los economistas lo entienden generalmente, etc. —, él subraya que estas últimas son totalmente incapaces de tomar en cuenta, dentro de sus análisis, la estructura social.² Este desplazamiento aparece muy claramente en la primera versión de este artículo, escrito en 1981-1982:

Las críticas de los fundamentos de la economía han venido principalmente de los economistas mismos. Sus ataques están esencialmente apoyados sobre el concepto de acción racional. Ahora bien, quisiera mostrar en este texto que existe otra característica de la teoría económica neoclásica en la cual la crítica es mucho más interesante: se trata de la hipótesis según la cual los actores económicos toman sus decisiones de manera aislada, haciendo abstracción de sus relaciones sociales: es lo que yo llamaría la hipótesis de la toma de decisión “atomizada” (Granovetter, 1982: 2).

Subrayamos que el desplazamiento así operado por Granovetter abrirá la vía a un nuevo tipo de análisis, en los cuales supone implícitamente que los actores son racionales y que las estructuras sociales juegan un papel. Hace falta observar que si bien Granovetter adopta una posición respecto a la racionalidad diferente a la de Coleman, existe, sin embargo, un cierto número de puntos en común entre estos dos autores: ambos parten principalmente de la idea de que

² Cabe consignar que la nueva sociología económica se encuadra dentro del *enfoque de la elección racional*, el cual reconoce que las rigideces estructurales pueden limitar fuertemente el rango de opciones y enfatiza el papel de la elección dentro de estos límites. Partiendo del supuesto fundamental de que el hogar y sus miembros actúan buscando maximizar la utilidad familiar, los cambios en las estrategias familiares serían el resultado de la operación de un análisis de costo-beneficio respecto a los cambios en las remuneraciones relativas del trabajo del jefe, el cónyuge o los hijos del hogar (Moen y Wethington, 1992; citado por Deledicque *et al.*, 2001).

no es necesario, para desarrollar un enfoque sociológico de la economía, adoptar una hipótesis de actores irracionales; la sociología y la racionalidad pueden perfectamente coexistir.

¿Se puede decir que la nueva sociología económica ha producido, o reposa sobre, una teoría relativamente homogénea? Es interesante notar que casi todos los autores que pertenecen a la nueva sociología económica se refieren a conceptos teóricos fundamentales como, principalmente, el de *embeddedness*,³ definido por Granovetter en su artículo de 1985 y sobre el cual es necesario decir algunas palabras.

Como hemos mencionado, la idea central consiste en desviar la crítica de la economía, de la hipótesis de racionalidad, hacia la de los actores aislados. Granovetter definió entonces el *embeddedness* como un concepto alternativo a la noción de atomicidad; esto aparece muy claramente en la primera versión de su trabajo:

Lo contrario de la idea de atomicidad corresponde a esto que yo designaría por el término de embeddedness, y pienso que el interés del análisis en términos de estructura social depende fundamentalmente del reconocimiento de la importancia de esta noción de inserción (Granovetter, 1982: 11).

A lo largo de su artículo, subraya la importancia de esta noción: afirma que su trabajo releva de “el enfoque en términos de encuadramiento de la vida económica” y explica igualmente que es necesario “elaborar, a nivel teórico, el concepto de *embeddedness*, si bien es verdad que él mismo no lo hace” (Granovetter, 1985: 485-493). Muestra que las acciones económicas están “encuadradas en los sistemas concretos de relaciones sociales” y que sería preferible —es decir, necesario— estudiar estas “relaciones sociales” en términos de redes (Granovetter, 1985: 487). Para citar la frase central del texto de 1985, la idea principal que desarrolla de tal modo es que el comportamiento económico está *encuadrado en las redes de relaciones interpersonales* (Granovetter, 1985: 504).

En diez años, la nueva sociología económica ha adquirido una cierta notoriedad y, si bien no representa aún un verdadero movimiento social, constituye ya una empresa colectiva de cierta amplitud, en

³ La traducción de este término ha sido objeto de debates; optamos por los términos de “encuadramiento” (*encastrement*) y “encuadrar” (*encastrer*) en vez de *enchassement* o “inserción”, que también puede ser utilizado.

particular en los Estados Unidos (Swedberg, 1997). Asimismo, la nueva sociología económica es un fenómeno esencialmente norteamericano, aún cuando posee, en diversos países europeos, algunos partidarios.⁴

Después de haber rastreado el nacimiento y desarrollo de la nueva sociología económica, quisiera ahora adoptar un punto de vista más crítico. En efecto, muchos rechazan la idea muy extendida según la cual el concepto de *embeddedness* pertenece en rigor a la teoría de las redes. Una reducción tal creará ineluctablemente un sesgo en el análisis:

La principal debilidad del análisis efectuado en términos de redes es que existe una explosión de estructuras sociales que dificultan cómo ellas pueden dar cuenta de la realidad observada. En otras palabras, no contienen ningún modelo político, ninguna condición analítica (de instituciones económicas analizadas) y ninguna indicación que permita conceptualizar la forma en la cual los actores construyen sus universos (Fligstein y Mara-Drita, 1992: 20).

Finalmente, y con el propósito de despejar cualquier tipo de duda, creo oportuno recordar que el objetivo del presente trabajo es describir los aportes teóricos y empíricos efectuados por la nueva sociología económica, respecto a los ejes temáticos principales que se incluyen en el estudio de la teoría de las redes sociales y la movilidad ocupacional. Puesto en otros términos, el estudio pretende adoptar una instrumentación conceptual, que sirva de base para una futura construcción empírica orientada a la medición del capital social.

Teoría de redes y movilidad ocupacional examinados a partir de los enfoques predominantes en la nueva sociología económica

Varios trabajos sobre movilidad ocupacional subrayan la importancia del acceso diferencial a la información laboral informalmente transmitida como factor de explicación del “matching” evidenciado en el mercado de trabajo. En tal sentido, las redes sociales que proveen o impiden dicho acceso han sido concebidas como “recursos sociales”

⁴ Parecería que los sociólogos europeos han desarrollado una versión muy diferente de la sociología económica de la de sus colegas norteamericanos (Dood, 1994). Así, por ejemplo, ponen fuertemente el acento sobre los clásicos de la sociología económica y tienden a adoptar posiciones más holistas, en el mejor de los casos limitándose a enfoques de mediano alcance.

(Lin, Ensel y Vaughn, 1981) o como “capital social” (DiMaggio y Mohr, 1985).

El argumento básico que subraya la importancia de los recursos sociales es simple: *las personas con acceso a mayores recursos sociales obtienen mejores resultados de la acción instrumental* (Lin, 1982). En la búsqueda de empleo, “mejores” recursos sociales son aquellos que proveen acceso a la información sobre las características del puesto laboral deseado. Se dice que las posiciones socio-económicas altas, así como las redes amplias, aumentan la probabilidad de contactar mejores fuentes de información (Burt, 1983). Los recursos sociales así concebidos constituyen un importante factor que intermedia entre las posiciones socio-económicas de origen y destino.

Asimismo, parte de la literatura sobre movilidad ocupacional atribuye una importancia menor al proceso diario de interacción social, que posibilita a los individuos la adquisición de nuevos empleos. En contraste, la nueva sociología económica sostiene que el status ocupacional adquirido⁵ refleja los recursos sociales obtenidos por el individuo a partir de las redes y lazos sociales. Con frecuencia, los oferentes de empleo encuentran las mejores ocupaciones a través del contacto con personas que concentran mayor información e influencia. Típicamente, estos contactos se conforman de sujetos con quienes el buscador de empleo mantiene vínculos débiles o lazos caracterizados por un contacto infrecuente y por la pérdida de cercanía emocional (Marsden y Campbell, 1984).

La hipótesis central de esta teoría tiene sólidos fundamentos empíricos.⁶ No obstante ello, los resultados obtenidos han sido ambiguos y, aún, contradictorios. En tal sentido, a pesar de que varios

⁵ Conviene efectuar una aclaración respecto al significado del término “status ocupacional adquirido”, adoptado en el presente trabajo. El mismo debe ser comprendido a partir del enfoque de la nueva sociología económica, y alude a “rango” o “posición socio-económica relativa” ocupada por el individuo dentro de la estructura social. Específicamente, el status ocupacional se refiere al prestigio de la ocupación obtenida a partir del proceso de búsqueda de empleo y se asocia directamente con la retribución monetaria y la calidad del trabajo adquirido.

⁶ La misma afirma que los contactos personales vía lazos débiles resultan en una ganancia de status ocupacional.

estudios encuentran que los vínculos débiles proveen ventajas en términos de movilidad ocupacional (Granovetter, 1974; Friedkin, 1980, 1982; Lin y Dumin, 1986; De Graaf y Flap, 1988), tales resultados han sido refutados por otros autores (Murray, Rankin y Magill, 1981; Murray y Poolman, 1982; Bridges y Villemez, 1986; Marsden y Hurlbert, 1988; Preisendörfer y Voss, 1988).

Las afirmaciones precedentes se fundamentan en la “perspectiva de balance de la atracción interpersonal” (Heider, 1958), así como en sus implicancias sobre las redes sociales. De acuerdo a esta teoría, los vínculos fuertes ligán entre sí a individuos similares. En tal sentido, cuanto mayor sea la similitud mayor será la intensidad del vínculo mantenido. Por consiguiente, es sólo a través de los vínculos débiles que las personas pueden conectarse con individuos de características disímiles. Aplicando esta teoría al status ocupacional, parecería que sólo los lazos débiles enlazan a los buscadores de empleo con personas cuya información e influencia sobre el mercado laboral difiere de la propia.

En resumen, el presente apartado ha introducido una temática decisiva para esclarecer los mecanismos que utilizan los individuos durante el proceso de búsqueda de trabajo. En este sentido, la postura asumida por la nueva sociología económica sostiene que la posesión de recursos y lazos sociales condiciona no sólo el tipo de empleo adquirido sino también el proceso de movilidad ocupacional.

Heterogeneidad de redes y recursos sociales

¿Cómo definir la fortaleza de los lazos sociales a partir de la nueva sociología económica? Con el fin de responder esta interrogante, creemos conveniente adoptar la definición de Granovetter (1973), quien entiende la fortaleza de los lazos sociales a partir de “una combinación del tiempo, la intensidad emocional, la intimidad (en el sentido de confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan a un vínculo”.

El autor señala que los lazos débiles permiten a los individuos ir más allá de sus pequeños círculos sociales, para contactarse con partes de la estructura social difícilmente accesibles de manera directa. En tal sentido, estos lazos funcionan como canales a través de los cuales los individuos pueden adquirir ideas, ejercer influencia y obtener

información relevante, ampliando el campo de oportunidades para la movilidad ocupacional.

La mayoría de las redes sociales son en cierta medida heterogéneas, en el sentido de que contienen personas de diferentes posiciones socio-económicas. De esta manera, un buscador de empleo de bajo status puede contactar a alguien de mayor status dentro o fuera de su propia red.

Quienes adhieren al enfoque de la nueva sociología económica señalan que, en un contexto de redes heterogéneas, los lazos débiles importan sólo para aquellos individuos cuya posición en la red se ubica cerca del máximo nivel de status ocupacional. Para tales personas, los vínculos débiles ofrecen la posibilidad de contactarse con quienes se encuentran fuera de su propia red y detentan niveles de status diferentes. En tal situación, se necesita de información adicional para predecir la clase de vínculo social que beneficiará a un buscador de empleo en particular en el sentido de que será necesario conocer su rango de status ocupacional.

En la medida que el rango de status ocupacional cubra gran parte del *continuo*, los beneficios derivados de los lazos débiles serán obtenidos por quienes se encuentren en las posiciones más elevadas. El resto puede contactar individuos dentro de la red vía vínculos fuertes.

Por otra parte, quienes proponen la “teoría sobre la fortaleza de los lazos débiles” usualmente conceptualizan los lazos sociales de manera dicotómica, en el sentido de concebirllos como débiles o fuertes. Sin embargo, esta concepción puede resultar problemática debido a que en presencia de redes heterogéneas, la fortaleza de los lazos sociales puede ser continua y multidimensional.

De esto se sigue que es más probable que una persona encuentre el contacto “correcto” si busca más allá de su círculo social inmediato. Estos supuestos no necesariamente deben mantenerse de manera simultánea, dado que ciertos contactos proveerán sólo de información (conocimiento preciso sobre los requerimientos del puesto y los procedimientos para postularse al mismo), y otros permitirán ejercer influencia (capacidad de vincularse a un segmento particular del mercado de trabajo y potenciar las chances de encontrar un empleo). Sin embargo, tales supuestos conducen a postular que *la fortaleza del lazo utilizado en el proceso de búsqueda se encuentra negativamente relacionado con el status ocupacional adquirido*.

No obstante lo anterior, consideramos que el estudio de los lazos sociales a partir de las amistades más cercanas probablemente no permita revelar la complejidad de las relaciones sociales existentes, como tampoco las características de los vínculos que contribuyen al entendimiento del proceso de la movilidad ocupacional.

Los enfoques complementarios de esta literatura parecen haberse centrado en los recursos “encuadrados” en las redes sociales poseídas por el individuo. Dichos recursos se definen a partir de “la riqueza, el status, el poder, como así también a partir de los lazos sociales de aquellos con quien directa o indirectamente se vincula la persona” (Lin, Dayton y Greenwald, 1978). Estos autores han argumentado que el acceso individual a los recursos sociales resulta instrumentalmente importante. Esta proposición concibe la estructura social como una red comprimida de individuos cuyas posiciones son *rankeadas* de acuerdo a ciertos honores y recompensas, como la riqueza, el status y el poder. Una posición cercana al tope de la estructura tiene mayor acceso y control de dichos honores y recompensas no sólo porque existen en mayor dimensión, sino porque los puestos más elevados brindan un mayor acceso a cualquier otra clase de posiciones.

Una última observación importante referida al concepto de recursos sociales. Notemos que el mismo comprende dos componentes: las relaciones sociales y los recursos encuadrados en las posiciones alcanzadas a partir de dichas relaciones. El concepto complementa la idea de recursos personales concebida a partir de la literatura sobre movilidad social y status alcanzado (Sørensen, 1977): mientras que los recursos personales involucran la riqueza individual, el status y el poder; los recursos sociales están encuadrados en las posiciones de contactos alcanzadas por el individuo a partir de las redes sociales. Bajo estas condiciones, durante el proceso de búsqueda de empleo, el individuo obtendrá mayores beneficios contactando a quienes tengan mayor poder de decisión dentro de organizaciones que potencialmente puedan emplearlo. En consecuencia, se supone que *el alcance de mayores recursos sociales se vincula positivamente al status ocupacional adquirido*.

Fortaleza de los lazos, importancia del contacto y status del empleo adquirido

Numerosos estudios han examinado los mecanismos de búsqueda utilizados por los oferentes de empleo, reportando si el trabajo fue

obtenido a través de: un aviso publicitario, agencias de empleo, aplicación directa, por medio de referencias o algún otro canal de contratación (Myers y Shultz, 1951; Parnes, 1954; Sheppard y Belitsky, 1966, Rees y Shultz, 1970; Granovetter, 1974; Corcoran *et al.*, 1980, Rees y Gray, 1982; Wail, 1988). Un tema recurrente en esta literatura suele ser la importancia de los amigos y parientes como fuentes de información sobre las nuevas oportunidades laborales.

Por otra parte, cabe considerar que la literatura sobre la fortaleza de los lazos se centra casi exclusivamente en la relación entre el *ego* y el contacto, *poniendo un escaso interés sobre la vinculación que media entre el intermediario contactado por el buscador de empleo y la calidad del empleo adquirido.*

Sin embargo, las contribuciones más recientes de la nueva sociología económica han logrado refinar las hipótesis de investigación tradicionales, asumiendo que *los lazos débiles entre el buscador de empleo y la persona contactada tienden a estar asociadas con un lazo fuerte entre dicho contacto y la firma demandante, lo cual probablemente esté vinculado a la obtención de una ocupación de mayor calidad.*

Desde nuestro punto de vista, la pregunta relevante es si los recursos personales poseídos por el oferente de trabajo (a saber, la ocupación y educación de sus padres, como así también su propia educación) afectan el proceso de búsqueda y los contactos y recursos adquiridos durante las distintas etapas de su carrera ocupacional. Veamos cómo la nueva sociología económica pretende responder este interrogante.

Una primera explicación tentativa es que cuando se ingresa al mercado de trabajo, los recursos personales deberían incidir significativamente sobre las relaciones sociales que pueden ser utilizadas. Así, las características familiares deberían jugar un rol importante en la adquisición de nuevos contactos y recursos “deseados”, no necesariamente porque tales contactos y recursos mantengan vínculos directos con posibles empleadores, sino porque representan lo máximo que el oferente puede alcanzar.

Una vez que el individuo comienza a trabajar, podrá construir sus propios contactos, muchos de los cuales se vincularán con su trabajo. En tal sentido, a medida que cese la dependencia de las relaciones consanguíneas y parentales, comenzará a depender de sus propias relaciones.

Visiones contrastantes sobre la “fortaleza de los lazos débiles”

Basado en el resultado de que los trabajadores usualmente encuentran empleo a través de “conocidos” en lugar de acudir a amigos cercanos y contactos más frecuentes, Granovetter (1973, 1974) ha indicado que los vínculos débiles juegan un rol importante como determinantes de los resultados alcanzados en el mercado de trabajo. Asimismo, los estudios posteriores sobre recursos sociales también han subrayado la importancia de los vínculos débiles (Lin, 1982).

Mientras que la afirmación de Granovetter parece imponer una condición sobre la probabilidad de recibir ofertas laborales, la “proposición de fortaleza de lazos” elaborada por Lin aparenta enfatizar diferencias en tales ofertas. Lin (1982) ha establecido que “los lazos fuertes se caracterizan por círculos sociales íntimos de individuos con características similares, mientras que los lazos débiles se caracterizan por interacciones infrecuentes y relaciones periféricas entre individuos disímiles” (p. 134). Lin también sostiene que los lazos débiles pueden proveer una mejor distribución de oportunidades para individuos con una baja posición inicial entendiendo por posición inicial al salario relativo de los padres o a su status ocupacional.

Sin embargo, tanto Bridges y Villemez (1986) como Marsden y Hurlbert (1988) no han encontrado relaciones significativas entre la “fortaleza de los lazos débiles” y las retribuciones obtenidas, una vez que se controla por las características de los trabajadores (i.e., variables que denotan el nivel de capital humano adquirido). En este sentido, Bridges y Villemez (1986: 579-80) han sostenido que “la dimensión fuerte de los lazos no es sólo la única, sino la más importante de todas las cualidades de las relaciones personales en el mercado laboral... La investigación futura debería concentrarse en explorar otras dimensiones de los recursos sociales y su rol sobre el proceso de búsqueda de empleo”.

No obstante lo anterior, la reflexión efectuada por otros autores⁷ sugiere que la conclusión alcanzada por Bridges y Villemez puede resultar prematura. Mientras el análisis empírico de la hipótesis sobre la “fortaleza de los lazos débiles” se ha centrado en el tipo de lazo

⁷ Véase, por ejemplo, el trabajo de Montgomery (1992).

utilizado para encontrar un empleo,⁸ el argumento de “redes como recursos” sugiere que la estructura de redes quizás sea la variable independiente crucial (Campbell, Marsden y Hurlbert, 1986).

Con el fin de complementar las afirmaciones vertidas por Granovetter y Lin, Montgomery (1992) demuestra que, si la distribución de lazos débiles es más dispersa, un incremento en la proporción de tales lazos mejora las chances de que el trabajador encuentre un empleo de alta remuneración y aumente su salario de reserva.

Así, las condiciones asociadas a los argumentos de Granovetter y Lin implican que el salario de reserva del trabajador se incrementa a medida que la composición de la red se vuelca relativamente hacia una mayor cantidad de lazos débiles. Debido a que el valor de la búsqueda de empleo se encuentra directamente relacionado al salario de reserva, cada una de las condiciones mencionadas implica que los lazos débiles resultan beneficiosos para el buscador de empleo. De hecho, si la composición de las redes fuera escogida para maximizar las retribuciones futuras, el trabajador debería elegir una red completamente basada en lazos débiles, cualesquiera sean las condiciones mantenidas.

Explicitando los nexos entre empleo, desigualdad y vínculos sociales

Recapitulando lo visto hasta el momento, hemos mencionado que los lazos débiles resultan cruciales en la difusión de información a través de las interacciones sociales al operar como puentes entre los densos niveles de la estructura social. En particular, estos vínculos desempeñan un rol muy importante en el mercado de trabajo, al proveer a quienes buscan empleo de la información procedente de contactos personales ubicados en partes distantes de la estructura social. En consecuencia, numerosos investigadores han profundizado el análisis sobre las implicancias sociológicas de la hipótesis de la “fortaleza de los lazos débiles”, examinando si los empleos obtenidos a partir de dichos lazos evidencian mayores retribuciones y status

⁸ Los fundamentos empíricos sobre estas cuestiones se abordan detalladamente en la tercera sección del trabajo.

(Bridges y Villemez, 1986; Marsden y Hurlbert, 1988; Wegener, 1991; Montgomery, 1992).

A pesar de su utilidad en cuanto a la interpretación de los resultados micro, consideramos que *el foco “egocéntrico” de esta literatura oscurece las relaciones sociológicas que median entre la estructura social, el empleo y la desigualdad inherentes al análisis de Granovetter.*

Resulta entonces relevante mencionar la observación efectuada por Montgomery (1994), fiel exponente de la nueva sociología económica, la cual nos parece sumamente oportuna para ilustrar los nexos que subyacen detrás de las relaciones antedichas: “si los vínculos débiles fueran reemplazados por lazos fuertes, entonces la sociedad se tornaría más fragmentada”.

Asimismo, debido a que la difusión de la información laboral suele ser lenta, debería esperarse una menor tasa de empleo y una distribución de las oportunidades laborales menos igualitaria a través de la estructura social. Manteniendo constante el nivel de interacción social, es posible alterar la proporción de interacciones generadas a partir de los lazos débiles. En tal sentido, el análisis efectuado por Montgomery demuestra que un cambio en la proporción de vínculos débiles redundaría en dos clases de efectos: un *efecto de “eficiencia”* y un *efecto “distributivo”*.

Conforme al primer efecto, el aumento de los lazos débiles reduce la desigualdad a través de una mejor distribución de las oportunidades laborales; mientras que de acuerdo al segundo efecto, el incremento de tales vínculos puede bajo ciertas condiciones acrecentar la tasa de empleo.

Por otro lado, la probabilidad de que un trabajador desempleado se informe respecto a la existencia de un empleo vacante a través del proceso de interacción social, depende del status de empleo poseído por el individuo contactado. En consecuencia, la magnitud de la interacción social generada a través de lazos débiles tiene importantes consecuencias sociológicas, aun cuando la fuerza del lazo no incida sobre la probabilidad de contactar a una persona que tenga conocimiento de un puesto vacante.

Es interesante notar que las interacciones sociales sólo generan empleo si los individuos desempleados se contactan con una persona

ocupada (Montgomery, 1994). Según el autor, una caída en la proporción de la interacción mediada a partir de lazos débiles incrementa la desigualdad e induce una correlación más estrecha entre los status ocupacionales. Asimismo, el aumento de las interacciones mediadas a partir de lazos fuertes probablemente involucre a individuos que comparten el mismo estado (empleados o desempleados); lo cual conduce a que muchas relaciones sociales sean “desperdiciadas” y a que se contraiga la tasa de empleo de equilibrio.

En definitiva, la nueva sociología económica advierte que la composición de las interacciones sociales tiene importantes implicancias sociológicas, señalando que el aumento de la proporción de lazos débiles reduce la desigualdad y puede al menos potencialmente incrementar el empleo.

Esclareciendo la interacción entre empleo, exclusión y vínculos sociales

Vinculado con las cuestiones previas, en la actualidad ha cobrado fuerza el tema de la exclusión social, la cual aparece caracterizada por el debilitamiento o quiebre de los vínculos que unen a los individuos con la sociedad. Estos vínculos se refieren a los lazos que el individuo establece con el mercado de trabajo, conforme éstos constituyen no sólo su principal fuente de ingresos sino que además permiten la integración de su núcleo familiar al sistema social. Los mecanismos de exclusión social se traducen en una baja tasa de integración al mercado de trabajo particularmente en el caso de las mujeres y los jóvenes y redundan en modos de integración que presentan altos grados de precariedad e inestabilidad.

Uno de los efectos centrales de este debilitamiento de los vínculos con el mercado laboral es lo que Katzman (2001) ha denominado *segmentación*, es decir; “un proceso de reducción de las oportunidades de interacción entre grupos o estratos socioeconómicos diferentes”. La hipótesis de Katzman es que este proceso de segmentación o de progresivo aislamiento social implica una fuerte limitación en términos de movilidad social. En tal sentido, un estudio reciente realizado por Espinoza y Canteros (2001) sobre la relación entre los contactos sociales de personas con escasos recursos y su carrera laboral sirve para ilustrar este proceso de progresivo aislamiento y su impacto sobre la movilidad social.

Utilizando un enfoque de redes sociales, dicho estudio se centra en algunos momentos claves de las trayectorias laborales de los pobres urbanos: la entrada, la estabilidad y los cambios de empleo. Respecto al inicio de la carrera laboral de los pobres, el estudio señala que este ocurre a una edad temprana doce o trece años y está marcado por la necesidad económica ya que el ingreso familiar no es suficiente. En relación con los contactos los autores señalan que: *el punto de entrada de los pobres al mercado de trabajo depende principalmente de sus contactos con jóvenes o amigos directos. En este primer trabajo, la mayoría de las veces el joven trabaja directamente con parientes o amigos, o bien en lugares cercanos, recomendados por algún conocido. Por la cercanía y homogeneidad de los contactos sociales que median desde los pobres hacia el mundo laboral, sus oportunidades son generalmente magras.*

En consecuencia, según lo advierten estos autores, para los pobres la homogeneidad de sus contactos genera escasas oportunidades de una inserción adecuada al mercado de trabajo. En definitiva, el estudio tiende a mostrar que los trabajadores pobres se mueven en un contexto de lazos fuertes, esto es; de contacto frecuente, alta confianza y compromiso personal.

Otro aspecto importante es que para los pobres la segmentación significa un ambiente social subjetivo que tiende a la polarización y endurecimiento de las distancias sociales. Este ambiente social “alimenta una especie de sinergia negativa, que va endureciendo progresivamente la sociabilidad informal entre los grupos que se segregan” (Katzman, 2001).

Por consiguiente, podríamos afirmar que uno de los puntos centrales vinculados al enfoque de la nueva sociología económica es que *los procesos de segmentación y segregación se traducen en una reducción de las oportunidades de interacción entre grupos socioeconómicos diferentes y, por tanto, en menores oportunidades de los pobres para incorporar activos que les permitan superar su condición.*

En términos de las redes que permiten acceder al mercado laboral, es importante notar que esto reduce las oportunidades de acumular capital social individual por parte de los trabajadores menos calificados al disminuir la posibilidad de contar con redes de información y contactos que faciliten la búsqueda de otros empleos y el

acceso a servicios. Asimismo, también menoscaba la posibilidad de acumular capital social colectivo porque al separarse de las personas más calificadas reduce la fortaleza de las instituciones laborales y la posibilidad de reivindicaciones que puedan articular los grupos más desprotegidos.

Retomando a Espinoza y Canteros (2001), la paradoja que esto plantea es que los lazos fuertes tienden a producir pequeños grupos muy unidos pero aislados entre sí, mientras que los lazos débiles son precisamente los que aseguran la integración social a una escala mayor. Se trata de círculos cerrados, cuya principal carencia son los lazos que los podrían conectar a otras dimensiones de la vida social. Los intercambios que allí se producen favorecen la cohesión grupal, pero no ayudan a mejorar las condiciones de integración social.

Puesto en otros términos, la distinción entre redes con vínculos fuertes y débiles es de gran importancia para el debate sobre capital social, ya que puede ocurrir que las políticas orientadas a fortalecer los lazos fuertes no resulten en una mayor integración social, sino que tiendan más bien a reproducir los círculos que perpetúan la pobreza y el acceso precario al mercado de trabajo.

Estrategias empíricas adoptadas por el enfoque de la nueva sociología económica

La fortaleza de los lazos probablemente sea uno de los conceptos de red que mayor atención ha recibido entre los investigadores de la nueva sociología económica. En tal sentido, los estudios que se apoyan sobre esta noción conceptual se iniciaron con la publicación del trabajo de Granovetter (1974). Años más tarde, Marsden y Campbell (1984), encuentran una brecha importante dentro de esta literatura en el sentido de la escasa atención prestada a la medición del concepto de “fortaleza de los lazos” y la (presumiblemente diferencial) adecuación de las diferentes medidas que se han empleado para indexarla.

Es importante por tanto, indagar sobre el problema de medición de la fuerza de los lazos, utilizando múltiples indicadores y técnicas en un esfuerzo de medir adecuadamente el concepto. Para ello, resulta conveniente definir la fortaleza de los lazos a partir de los indicadores sugeridos por Granovetter.

En tal sentido, uno de los inconvenientes iniciales encontrados al diseñar las medidas sobre la fortaleza de los lazos es que no existe aun

una definición precisa del fenómeno en cuestión. Como fuera oportunamente mencionado, Granovetter ha introducido el concepto procediendo sobre una base “intuitiva”, entendiéndolo a partir de sus indicadores y afirmando que “la fortaleza de un lazo es una combinación (probablemente lineal) del tiempo, la intensidad emocional, la intimidad (o confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan a un vínculo” e indicando que “la discusión de medidas operativas y ponderaciones subyacentes a cada uno de los cuatro elementos se postpone para estudios empíricos futuros”.

En consecuencia, la estrategia comúnmente utilizada para medir la fortaleza de los lazos ha descansado en el empleo de indicadores sobre la “cercanía o proximidad” de las relaciones. Así, los amigos cercanos se han asociado a los lazos “fuertes”, mientras que los contactos o conocidos de amistades cercanas han sido registrados como lazos “débiles” (Erickson *et al.*; Granovetter 1974; Lin y Durmin 1982; Murray *et al.*, 1981).

Existen, por otro lado, una gran cantidad de formas de medir la fortaleza de los lazos. Las mismas incluyen la frecuencia del contacto asumiendo que en el caso de los lazos fuertes existe una frecuencia más intensa (Granovetter, 1974; Lin *et al.*, 1978) ; y el conocimiento mutuo del contacto bajo el supuesto de que los lazos fuertes se conocen por ambas partes (Friedkin, 1980) .

Otros indicadores alternativos incluyen la extensión y multiplicidad dentro de la red, la duración del contacto, la provisión de soporte emocional y asistencia dentro de la red, la homogeneidad social de quienes se vinculan a través de los lazos, la superposición de miembros pertenecientes a organizaciones vinculadas a través de lazos, y para poblaciones cerradas el solapamiento existente entre los círculos sociales. Las últimas tres medidas son de particular interés porque indexan directamente la extensión, en la que el lazo provee un acceso diverso en lugar de homogéneo esto es, la extensión en la que permite el acceso a un rango de mayor nivel dentro una red egocéntrica (Burt, 1983) y dado que es la provisión de tal rango la base sobre la cual descansan gran parte de los argumentos de Granovetter sobre la importancia de los lazos débiles.

Por otra parte, dos tipos de variables suelen ser incluidas dentro de estos enfoques de medición: los “indicadores” y los “predictores” de la

fortaleza de los lazos. Mientras que las investigaciones previas parecen no haber diferenciado claramente estas dimensiones, consideramos relevante efectuar una distinción.

Los “indicadores” son los componentes de la fuerza de los lazos. En tal sentido, los utilizados por Marsden y Campbell corresponden a la definición de fortaleza de los lazos realizada por Granovetter. La cercanía o proximidad de las relaciones sociales es empleada como medida de la intensidad de una relación; la duración y la frecuencia del contacto indexa el monto de tiempo gastado en el vínculo; mientras que las medidas que reflejan la profundidad de los temas discutidos por amigos y la extensión de la confianza mutua son ocupadas para representar la intimidad. Desafortunadamente, no existe una medida disponible que permita dar cuenta de la cuarta dimensión resaltada por Granovetter, a saber: la provisión de servicios de reciprocidad.

Los “predictores” son aspectos de las relaciones que se vinculan con pero no son componentes de la fortaleza de los lazos. Muchos de los predictores sobre la fortaleza de los lazos reflejan la hipótesis de Feld (1981) acerca de que los mismos se forman en el contexto de actividades conjuntas y organizadas, o focalizadas alrededor de elementos del medio social. Los status de parentesco, vecindad y amistades laborales, junto con la superposición de miembros pertenecientes a distintas organizaciones, constituyen los predictores de la fuerza de los lazos que representan el núcleo sobre el que éstos se apoyan.

Asimismo, también se han usado otra clase de predictores, como los índices de distancia social contruidos según el tipo de lazo. La motivación para incluir esta clase de predictores es la noción de que los vínculos débiles deberían abarcar distancias sociales considerables (Granovetter 1982; Lin y Dumin 1982). En tal sentido, suelen emplearse las diferencias absolutas de prestigio ocupacional entre el entrevistado y su contacto así como también los años de educación como medidas de distanciamiento social o (pérdida de) homogeneidad social.

Además es importante advertir que la medición de la fuerza de los lazos opera como un concepto unidimensional e inobservable que media entre los “predictores” (status de vecindad, compañeros de trabajo y parentesco, superposición entre la membresía de organizaciones y medidas del distanciamiento social) y los

“indicadores” (cercanía, duración, frecuencia, profundidad de las discusiones mantenidas y confianza). De la distinción realizada se desprende que todas las correlaciones existentes entre los “predictores” y los “indicadores” se explican por intermedio del concepto de fuerza de los lazos.

Finalmente, notemos que los resultados obtenidos por Marsden y Campbell conllevan a una conclusión bien clara: la medida de “cercanía” o intensidad emocional de las relaciones es el mejor indicador de la fortaleza de los lazos entre la totalidad de indicadores disponibles. Los autores se muestran menos optimistas respecto al resto de los indicadores disponibles para la medición de la fortaleza de los lazos. Además, es frecuente que las medidas vinculadas al tiempo gastado en las relaciones —duración y frecuencia del contacto— estén muy “contaminadas” por aquellas medidas que constituyen la base sobre la que se asientan los lazos. En particular, el uso de la “frecuencia” como medida de fortaleza de los vínculos parecería sobreestimar el efecto de ésta sobre aquellos individuos que comparten la calidad de vecinos o compañeros de trabajo, mientras que el empleo de la “duración” como medida de la fuerza de los lazos probablemente sobreestime el efecto de esta última entre quienes mantienen una relación parental.

A partir de lo anterior, existe la posibilidad de que el “capital social” pueda ejercer un efecto significativo sobre las retribuciones obtenidas en el mercado de trabajo. O sea, es posible trasladar el análisis precedente a un modelo más formal que incluya variables observables e inobservables. En tal modelo, las variables: *a)* años de experiencia laboral, *b)* los mecanismos personales de búsqueda de empleo, y *c)* el ingreso, deberían ser indicadores de: *a)* inversiones pos-escolares en entrenamiento, *b)* capital social, y *c)* retribuciones obtenidas en el mercado laboral.

La corroboración empírica de la hipótesis vinculada a la existencia de capital social debería reconocer dos complicaciones adicionales. Primero, la experiencia laboral probablemente constituya una *proxy* del entrenamiento en el puesto y de la formación de capital social. En tal dirección, el hecho de que su introducción en una ecuación de regresión para el ingreso reduzca el efecto de los “lazos sociales” no puede considerarse como refutación de la importancia del capital social si también opera como medida de este último. Segundo,

deberían agregarse variables observables adicionales para hacer que la construcción de capital social sea más operativa. Estas no sólo deberían incluir medidas de status ocupacional del intermediario, sino también sus características personales.

Consideraciones finales

En el presente trabajo efectuamos una revisión de los aportes teóricos y empíricos realizados desde la nueva sociología económica, para describir los principales ejes temáticos que se discuten en el estudio de la teoría de las redes sociales y la movilidad ocupacional.

Para dar cuenta de ello, comenzamos por evaluar la interacción que media entre la movilidad ocupacional y los recursos sociales, a partir de la definición de dos tipos de vínculos (i.e., fuertes y débiles). Asimismo, hemos subrayado el carácter heterogéneo de las redes sociales, lo cual ha contribuido a la presentación de dos hipótesis de investigación interesantes: *i)* la fortaleza de los lazos sociales parece asociarse negativamente al status ocupacional adquirido por el buscador de empleo; y *ii)* el alcance de los recursos sociales depende positivamente de dicho status ocupacional.

Hemos visto también que la perspectiva adoptada por la nueva sociología económica respecto a la “fortaleza de los lazos”, se traduce en que los vínculos débiles conducen a mayores recursos sociales. En particular, según mencionáramos en el trabajo, parecería ser que la obtención de mejores oportunidades laborales se encuentra relacionada con los vínculos fuertes que median entre el individuo contactado y la firma empleadora; lo cual, a su vez, incide de manera positiva sobre el status ocupacional adquirido por el buscador de empleo.

Seguidamente, expusimos la postura adoptada por el enfoque teórico mencionado respecto a la interacción que media entre el empleo, la desigualdad y los vínculos sociales. Así, advertimos que si los vínculos débiles fueran sustituidos por lazos fuertes, entonces la sociedad se tornaría más fragmentada. Puesto en otros términos, la reducción en la proporción de la interacción social mediada a partir de lazos débiles incrementa la desigualdad conforme empeora la distribución de las oportunidades laborales disponibles e induce una correlación más estrecha entre los status ocupacionales.

De ello se desprende siguiendo la línea teórica de la nueva sociología económica que las interacciones sociales únicamente generan empleo si los individuos desempleados se contactan con una persona ocupada; por lo que el aumento de la proporción de lazos débiles reduce la desigualdad y puede potencialmente aumentar el nivel de empleo.

Por otra parte, luego de examinar el nexo existente entre empleo, exclusión y lazos sociales; señalamos que el debilitamiento de los vínculos con el mercado laboral conduce a la idea de “segmentación”, la cual se cristaliza en una reducción de las oportunidades de interacción entre grupos o estratos socioeconómicos diferentes y limita, por esta vía, la movilidad ocupacional.

Finalmente, el abordaje empírico realizado comenzó por plantear un inconveniente metodológico, en el sentido de que no existe aún una definición precisa sobre la fortaleza de los lazos, lo que conduce a la existencia de problemas inherentes al diseño de instrumentos de medición operativos. También planteamos la necesidad de diferenciar “indicadores” de “predictores” sobre todo si consideramos que las investigaciones previas parecen no haber efectuado esta distinción y advertimos que la medición de la fuerza de los lazos opera como un concepto inobservable que media entre estas ambas dimensiones de análisis. Por último, indicamos que la “cercanía” o intensidad emocional de las relaciones ha resultado ser según lo manifiestan varias investigaciones el mejor indicador para captar la fortaleza de los lazos sociales.

fliatoledo@speedy.com.ar

Fernando C. Toledo. Licenciado en Economía de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) y becario del CEIL-PIETTE del CONICET.

Recepción: 8 de diciembre de 2003

Aprobación: 19 de marzo de 2004

Bibliografía

- Baker, W. (1984), "The Social Structure of a National Securities Market", en *American Journal of Sociology*, 89, pp. 775-811.
- Bridges, W. y Villemez, W. (1986), "Informal Hiring and Income in the Labor Market", en *American Sociological Review*, 51, pp. 574-582.
- Burt, R. (1983), "Range", en Ronald S. Burt *et al.* (eds.), *Applied Network Analysis: A Methodological Introduction*, Sage, pp. 264-96.
- Burt, R. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Campbell, K. *et al.* (1986), "Social Resources and Socioeconomic Status", en *Social Networks* 8, pp. 97-117.
- Coleman, J. (1985), "Introducing Social Structure into Economic Analysis", en *American Economic Review*, 74, pp. 84-88.
- Corcoran, M. *et al.* (1980), "Information and Influence Networks in Labor Markets", en Greg Duncan and James Morgan (eds.), *Five Thousand American Families: Patterns of Economic Progress*, vol. 7, Ann Arbor, MI: Institute for Social Research, pp. 1-37.
- De Graaf, N. y Flap, H. (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", en *Social Forces*, 67, pp. 452-472.
- Deledicque, L. *et al.* (2001), "De cómo evitar pasar de vulnerables a pobres. Estrategias familiares frente a la incertidumbre en el mercado de trabajo", Ponencia presentada en el V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET).
- DiMaggio, P. y Mohr, J. (1985), "Cultural Capital, Educational Attainment, and Marital Selection", en *American Journal of Sociology*, 90, pp. 1231-61.
- Dood, N. (1994), *The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society*, Londres: Polity Press.
- Erickson, B. *et al.* (1978), "The Flow of Crisis Information as a Probe of Work Relations", en *Canadian Journal of Sociology*, 3, pp. 71-87.
- Espinoza, V. y Canteros, E. (2001), "Contactos sociales y carreras laborales en hogares chilenos de escasos recursos", en *Proposiciones*, núm. 32, *El trabajo en Chile: aportes desde la investigación*, Sur Ediciones.
- Feld, S. (1981), "The Focused Organization of Social Ties", en *American Journal of Sociology*, 86, pp. 1015-35.
- Fligstein, N. y Mara-Drita, L. (1992), *How to Make a market: Reflections on the Attempt to Create a Single Unitary Market in the European Community*. Documento presentado en el encuentro anual de la *American Sociological Association* en Pittsburgh.
- Friedkin, N. (1980), "A Test of the Structural Features of Granovetter's 'Strength of Weak Ties' Theory", en *Social Networks* 2, pp. 411-22.
- Friedkin, N. (1982), "Information Flow Through Strong and Weak Ties in Intraorganizational Social Networks", en *Social Networks*, 3, pp. 273-85.
- Granovetter, M. (1973), "The Strength of Weak Ties", en *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360-80.
- Granovetter, M. (1974), *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Granovetter, M. (1982), "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", en Peter V. Marsden and N. Lin (eds.), *Social Structure and Network Analysis*, Sage.
- Granovetter, M. (1982), *Economic Decisions and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. (No publicado, primeros borradores de Granovetter, 1985b.)
- Granovetter, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", en *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- Katzman, R. (2001), "Exclusión social y segregación residencial", en *Mañanas Complejas*, Ciclo de Foros sobre Políticas Públicas.
- Lin, N. (1982), "Social Resources and Instrumental Action", en *Social Structure and Network Analysis*, edited by Peter V. Marsden and Nan Lin, Sage, pp. 131-45.
- Lin, N. y Dumin, M. (1982), "Access to Occupational Resources through Social Ties", en Paper presented at the *Annual Meetings of the American Sociological Association*, session on Social Networks.
- Lin, N. y Dumin, M. (1986), "Access to Occupations Through Social Ties", en *Social Networks*, 8, pp. 365-85.
- Lin, N. et al. (1978), "Analyzing the Instrumental Use of Relations in the Context of Social Structure", en *Sociological Methods and Research*, 7, pp. 149-66.
- Lin, N. et al. (1981), "Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment", en *American Sociological Review*, 46, pp. 393-405.
- Marsden, P. y Campbell, K. (1984), "Measuring Tie Strength", en *Social Forces*, 63, pp. 482-501.
- Marsden, P. y Hurlbert, J. (1988), "Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension", en *Social Forces*, 66, pp. 1038-59.
- Moen, P. y Wethington, E. (1992), "The concept of family adaptive strategies", en *Annual Review of Sociology*, 18, pp. 233-251.
- Montgomery, J. (1992), "Job Search and Network Composition: Implications of the Strength-Of-Weak-Ties Hypothesis", en *American Sociological Review*, 57, pp. 586-96.
- Montgomery, J. (1994), "Weak Ties, Employment, and Inequality: An Equilibrium Analysis", en *American Journal of Sociology*, 99, pp. 1212-1236.
- Murray, S. y Poolman, R. (1982), "Strong Ties and Scientific Literature", en *Social Networks*, 4, pp. 225-32.
- Murray, S. et al. (1981), "Strong Ties and Job Information", en *Social of Work and Occupations*, 8, pp. 119-36.
- Myers, C. y Shultz, G. (1951), *The Dynamics of a Labor Market*, New York: Prentice-Hall.
- Parnes, H. (1954), *Research on Labor Mobility*, New York: Social Science Research Council.
- Preisendorfer, P. y Voss, T. (1988), "Arbeitsmarkt und soziale Netzwerke [Labor Market and Social Networks]", en *Soziale Welt*, 39, pp. 104-119.
- Rees, A. y Gray, W. (1982), "Family Effects in Youth Employment", en Richard B. Freeman and David A. Wise (eds.), *The Youth Labor Market Problem Its Nature, Causes, and Consequences*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 453-64.
- Rees, A. y Shultz, G. (1970), *Workers in an Urban Labor Market*, Chicago: University of Chicago Press.
- Sheppard, H. y Belitsky, A. (1966), *The Job Hunt: Job-Seeking Behavior or Unemployed Workers in a Local Economy*, Baltimore: John Hopkins University Press.
- Sørensen, A. (1977), "The Structure of Inequality and the Process of Attainment", en *American Sociological Review*, 42, pp. 965-78.

- Swedberg, R. (1997), "Vers une nouvelle sociologie économique: bilan et perspectives", en *Cahiers internationaux de Sociologie*, vol. CIII, pp. 237-255.
- Wail, H. (1988), "The Transition from Secondary to Primary Employment: Jobs and Workers in Ethnic Neighborhood Labor Markets", en Ph.D. dissertation, MIT.
- Wegener, B. (1991), "Job Mobility and Social Ties: Social Resources, Prior Job, and Status Attainment", en *American Sociological Review*, 56, pp. 60-71.
- White, H. (1981), "Where Do Markets Come From?", en *American Journal of Sociology*, 87, pp. 517-547.