

NÚMERO 515

SONIA DI GIANNATALE, ALEXANDER ELBITTAR, LUCY MAYA,  
ALFREDO RAMÍREZ Y MARÍA JOSÉ ROA

## Un análisis empírico de redes sociales: Características y recursos asociados

Importante

Los Documentos de Trabajo del CIDE son una herramienta para fomentar la discusión entre las comunidades académicas. A partir de la difusión, en este formato, de los avances de investigación se busca que los autores puedan recibir comentarios y retroalimentación de sus pares nacionales e internacionales en un estado aún temprano de la investigación.

De acuerdo con esta práctica internacional congruente con el trabajo académico contemporáneo, muchos de estos documentos buscan convertirse posteriormente en una publicación formal, como libro, capítulo de libro o artículo en revista especializada.

NOVIEMBRE 2011



[www.cide.edu](http://www.cide.edu)

• D.R. © 2011, Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C.  
• Carretera México Toluca 3655, Col. Lomas de Santa Fe, 01210,  
• Álvaro Obregón, México DF, México.  
• [www.cide.edu](http://www.cide.edu)

• Dirección de Publicaciones  
• [publicaciones@cide.edu](mailto:publicaciones@cide.edu)  
• Tel. 5081 4003

## Resumen

---

*En este trabajo analizamos cómo distintas características de una red social se asocian a distintos tipos de recursos requeridos por los individuos asociados a la red y sus propósitos. Para ello desarrollamos y aplicamos una encuesta por muestreo aleatorio a una comunidad acotada. Medimos el uso de distintos elementos de la red usando dos criterios: propósitos expresivos (cohesión social) y propósitos instrumentales (adquisición de recursos nuevos); y analizamos la relación entre ambos tipos de recursos y necesidades financieras y personales específicas de los individuos. Los resultados indican una muy baja (baja) proporción de personas que tienen redes pequeñas (grandes) cuando requieren recursos expresivos (instrumentales). Por otra parte, se encontró que cuando los individuos requieren recursos expresivos recurren a su nivel de red más cercano (familiares), mientras que cuando requieren recursos instrumentales recurren a redes más heterogéneas, con una presencia importante de instituciones o personas que prestan servicios profesionales. Encontramos, además, evidencia de que mientras más grande es la red con la que el individuo cuenta, la ayuda principal proviene del nivel de red más cercano. Nuestro análisis econométrico nos permite apuntar que el género, el nivel de estudios y el tamaño del hogar de los individuos son variables significativas a la hora de explicar la relación entre tamaño de la red social para cada necesidad financiera o personal, y la probabilidad de acudir a cada tipo de red. Finalmente se observa que existe una relación positiva entre el tamaño y la diversidad en la composición de las redes sociales.*

## Abstract

---

*In this article we analyze how different characteristics of a social network are associated to different types of resources required by the individuals that constitute the network and their objectives. To attain this goal, we develop and conduct a survey, using random sampling, in a self-contained community, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE.) We measure different network elements using two criteria: expressive resources (social cohesion) and instrumental resources (acquisition of new resources); and we analyze the relationship among both types of resources and some specific financial and personal needs of the individuals. The survey's results indicate that a very low (low) proportion of individuals turn to a small (large) network when in need of expressive (instrumental) resources. About network composition, we find that when in need of expressive resources individuals turn to the closest network level (family members), while when in need of instrumental resources the individuals*

*turn to a more heterogeneous network with an important presence of institutions and people who provide professional services. We find evidence that suggests that when individuals turn to bigger networks, the closest network level (family and relatives) is the main resource provider. Our econometric results allow us to point out that gender, level of education and household size of individuals are significant to explain the relationship between the network size for every type of need and the probability of turning to every type of network. Finally, we observe a positive relationship between the size and diversity of the social network composition.*

## *Introducción*

---

Este trabajo se ubica dentro de la literatura de redes sociales que estudia cómo distintos tipos y características de una red determinan los recursos que los individuos obtienen por pertenecer a ella. En particular, analizamos cómo distintas características de una red social se relacionan con los recursos *sociales* y *financieros* requeridos por los individuos que componen la red.

Esta literatura afirma que son los grados de *densidad* y *apertura* de la red los que determinan la cantidad y la calidad de recursos asociados. Específicamente, las redes densas y cerradas incrementan el reparto de *recursos expresivos* como, por ejemplo, la asistencia o la ayuda personal (Bourdieu, 1980, 1986; Coleman, 1990), mientras que las redes abiertas y poco densas facilitan el acceso a nuevos y más *variados recursos instrumentales* como, por ejemplo, al acceso a recursos financieros (Burt, 2001; Lin, 1999a).

Para cumplir con nuestro objetivo realizamos el diseño y conducción de una encuesta por muestreo aleatorio entre miembros de una comunidad educativa. Para medir el uso de distintos elementos de la red de acuerdo a recursos expresivos e instrumentales se incluyeron dos preguntas relacionadas con necesidades de tipo personal y dos relacionadas con necesidades de tipo financiero.

Se consideraron, asimismo, tres categorías de red social y una cuarta categoría, que sin poderse considerar parte de la red social, permite plantear las distintas opciones a las que un individuo puede recurrir para solicitar ayuda personal o financiera.

Finalmente, se captó información sobre las características demográficas y condiciones del entorno económico y social como factores determinantes en la conformación de las redes sociales.

Los resultados de la encuesta indican que es muy baja la proporción de personas que recurren a redes pequeñas para ayuda personal (recursos expresivos) y baja la proporción de personas que recurren a redes grandes para una necesidad financiera de monto alto (recursos instrumentales). En general, para distintos niveles de educación, el tamaño medio de red social a la que los individuos acudirían para cada necesidad tiene un comportamiento similar, aunque este tamaño es algo mayor en todas las necesidades para las personas con mayor educación.

En relación con la composición de la red, se encontró que para recursos expresivos los individuos recurren a sus redes sociales más cercanas de familiares, amigos, compañeros y vecinos, en vez de instituciones o personas que prestan servicios profesionales. Para recursos instrumentales, se observa una mayor heterogeneidad de las opciones de red a las que un individuo recurre. Además, los individuos en este caso tienden a recurrir con más

frecuencia a instituciones o personas que prestan servicios profesionales. Los resultados también indican que entre más grande es la red con que se cuenta, la ayuda principal proviene del nivel de red más cercano: los familiares.

Con base en la información recabada en la encuesta se estimó la relación del tamaño de la red social para cada necesidad respecto a las características demográficas, sociales y económicas del individuo mediante un análisis de regresión múltiple. Los resultados señalan que, en general, el tamaño y composición de una red social está relacionado principalmente con el nivel de educación de los individuos, el tamaño de su familia y su género. Mediante un análisis de regresión tipo Logit, se estimó la probabilidad de que una persona recurra a cada uno de los tipos de red, según la necesidad, el tamaño de su red y sus características demográficas, sociales y económicas. El género, el nivel de estudios y el tamaño del hogar resultaron significativos. Finalmente, el análisis econométrico también mostró que existe una relación positiva entre el tamaño y la diversidad en la composición de las redes sociales.

Este documento está organizado de la siguiente manera: en la próxima sección revisamos los trabajos más relevantes de la literatura sobre características y tipos de redes sociales y recursos asociados. En la segunda sección planteamos la metodología empírica de la encuesta que utilizamos para evaluar las ideas aquí discutidas y presentamos nuestra unidad de análisis. En la tercera sección se presentan y discuten los resultados de la encuesta y del análisis de regresión múltiple. Nuestras conclusiones se presentan en la última sección.

## **1. Redes sociales: Antecedentes**

El análisis de las redes sociales supone que los individuos participan en sistemas sociales que les conectan con otros individuos influyéndose mutuamente en su comportamiento.

La decisión de en qué lugar delimitar o trazar la frontera de una red social es en cierta medida arbitraria y la clasificación que se elija dependerá de las preguntas de investigación que se realicen. No obstante, en la mayor parte de la literatura (Lin, 1986, 2005; Putnam, 1993; Sluzki, 1996; Guiso *et al.*, 2001; Beugelsdijk y Smulders, 2004; Sabatini, 2005; Raiser *et al.*, 2001) se consideran tres *capas o estratos* de relaciones o vínculos que varían en términos de la intensidad de las relaciones y la reciprocidad entre los agentes.

La primera capa está caracterizada por relaciones muy íntimas y de confianza —denominadas relaciones de *binding* (vinculantes). Los lazos que se establecen en estas relaciones son muy intensos, fuertes y de mucha reciprocidad, y las redes a las que dan lugar son densas (por ejemplo, familiares directos con contacto cotidiano o amigos cercanos).

La segunda capa se caracteriza por vínculos a través de los cuales se comparte información y recursos, pero donde no todos los miembros

interactúan directamente unos con otros, o mantienen iguales relaciones de reciprocidad entre ellos. En particular, se refiere a redes abiertas entre conocidos de distintos grupos o miembros de distintas organizaciones sociales con contacto personal pero sin intimidad, y se caracterizan por lazos más débiles y transversales (por ejemplo, los vínculos con socios de negocios, amigos de diferentes grupos étnicos, amigos de amigos, familiares intermedios, etcétera), fundamentados en el compañerismo, la afiliación política o ideológica, o en la confianza y el compañerismo que pueda desarrollarse entre colegas, por ejemplo, compañeros de trabajo, estudiantes de una misma escuela o miembros de un equipo deportivo.

Este tipo de relación es la más habitual –denominadas de *bonding* cuando crean lazos afectivos o *bridging* cuando establecen puentes de unión dependiendo de la situación– y es una mezcla de vínculos fuertes y débiles, directos e indirectos. El hecho de compartir ciertos intereses o características mantiene a este círculo social unido.

Finalmente, la capa exterior se caracteriza porque los individuos que pertenecen a la red comparten una identidad o afiliación; incluso aunque estén o no interesados en interactuar entre ellos. Un colectivo o una institución y las relaciones que se dan entre sus miembros son la base para el *sentido de pertenencia* a la red (e.g., iglesia o club deportivo), siendo ésta su característica más sobresaliente.

Esta última se ha definido de forma alternativa como redes de conexión (*linking*) que se desarrollan en relaciones asimétricas o verticales entre personas de diferentes estatus que tienen algunos, o muy pocos, puntos de coincidencia. Básicamente este tipo de red describe las conexiones con personas en posiciones de poder y se caracteriza por las relaciones sociales dentro de un orden jerárquico donde hay distintos niveles de autoridad. Este tipo de red social es considerada para el acceso a instituciones formales.<sup>1</sup>

En la literatura de redes se discute cómo cada uno de los tipos y características de red social que acabamos de explicar determinan los recursos, contenidos o funciones (según las distintas definiciones) que los individuos obtienen por pertenecer a la red.<sup>2</sup> En concreto, se afirma que son los grados de *densidad* o *apertura* de la red social los que determinan la cantidad y la calidad de recursos asociados a la misma. Usualmente se ha considerado que las redes densas y cerradas pueden incrementar el reparto de recursos, tales como la ayuda personal y de limitada ayuda financiera (Bourdieu, 1980, 1986; Coleman, 1990), mientras que las redes abiertas y

---

<sup>1</sup> Dependiendo de la situación también pueden considerarse redes de *bridging*, en la medida que establezcan puentes de unión entre sus miembros.

<sup>2</sup> Los recursos asociados a la pertenencia a una red social a veces se han conceptualizado como *capital social*. El origen del concepto de capital social proviene del campo de la sociología (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988). En la actualidad, no se cuenta con una única definición de capital social y su concepto permanece elusivo (Durlauf y Fafchamps, 2004; Lin 2004, 2005).

poco densas podrían facilitar el acceso a mejores y más variados recursos, tales como los recursos financieros amplios (Burt, 2001; Lin, 1999a).

La utilidad de las redes sociales densas ha servido de base para el desarrollo de numerosos trabajos teóricos en sociología. Homans (1950) afirma que existe una relación positiva y recíproca entre la interacción y los sentimientos. Coleman (1990) sugiere que las relaciones densas y recíprocas crean normas de reciprocidad, las cuales promueven la organización colectiva ofreciendo protección o beneficios a sus miembros. Las redes poco densas también se han considerado beneficiosas para sus miembros. Granovetter (1973) defiende que los vínculos débiles (en vez de los fuertes) crean mayores oportunidades de acceso a información novedosa; y Lin (1982) sugiere que estas redes proporcionan mayor diversidad de recursos.

De cuánto y cómo las distintas redes sirven a los individuos para obtener recursos depende de los propósitos u objetivos que sus miembros desean alcanzar; los propósitos son generalmente de dos tipos: *instrumentales* y *expresivos* (Lin, 1982, 2001a).

Los recursos con propósitos expresivos sirven para mantener y preservar recursos ya existentes (*e.g.*, mantener la seguridad de un vecindario o una relación de amistad), y se identifican con los beneficios y ventajas ofrecidas por la cohesión e identificación de grupo –la *solidaridad social*.

Los recursos con propósitos instrumentales se refieren a la obtención de recursos nuevos o adicionales (*e.g.*, obtener un mejor trabajo, una promoción, una nueva escuela o un centro de salud) y suelen asociarse con tener mayor ventaja competitiva o posición en los mercados.

Para propósitos expresivos, donde la prioridad no es la obtención de nuevos recursos sino mantener los que ya se tienen –como la cohesión o solidaridad dentro de una colectividad–, las relaciones cerradas o densas se consideran suficientes para alcanzarlos. Para propósitos instrumentales, sin embargo, la posibilidad de usar los recursos depende de la cantidad de éstos con que dispongan las mismas redes. Si no es suficiente la cantidad para poder acceder a nuevos y mejores recursos, se requiere salir de estas redes o extenderlas más con vínculos más débiles. Sin embargo, para algunos individuos sus vínculos más íntimos y cerrados pueden ser más ricos y variados en recursos y pueden proporcionarles nuevas oportunidades de mercado; para otros individuos, no.

Luego, la validez de los dos principios sobre características de la red y recursos obtenidos dependerá de los propósitos y necesidades concretas de los individuos pertenecientes a la red. Además, una mayor diversidad de recursos en la red no significa una situación mejor, de nuevo dependerá de nuestros propósitos y necesidades. Para conocer el tipo de recursos que la red proporciona es necesario saber los propósitos y la riqueza de recursos de la red social en la que se esté inmerso.

Al igual que en los trabajos de redes sociales tradicionales Lin (2005) señala la inexistencia de una medida perfecta o estándar de la totalidad de una red y, por tanto, tampoco de los recursos asociados a ésta. Para medir los recursos a los que se puede acceder desde una red social, Lin señala que tradicionalmente se han utilizado metodologías *generadoras de nombres* (Wellman, 1979, 1982). Por ejemplo, una de las más utilizadas es la pregunta "¿Con quién discute usted usualmente de problemas de trabajo?" A cada participante se le pide proporcione una lista de nombres. Se suelen añadir preguntas adicionales sobre las personas nombradas y sobre su relación con ellas, con el objetivo de caracterizar la densidad de la red, y la cantidad y calidad de recursos asociados.

Otra metodología más reciente es la conocida como *generadora de posiciones* (Erickson, 1996; Tardos, 1996; Lin *et al.*, 2001). Ésta consiste en proporcionar una lista de posiciones en una jerarquía social y preguntar a las personas de la muestra elegida si conocen a alguien en cada una de las posiciones. Esta metodología se ha utilizado para obtener el acervo potencial de recursos accesibles a cada encuestado. Así, mientras que la primera metodología va orientada a medir el grado de profundidad de los vínculos de nuestras redes más cercanas, la segunda sirve para estudiar la amplitud de acceso a varios niveles jerárquicos de red y recursos.

A pesar de que la mayor parte de los trabajos defienden el papel positivo de las redes sociales, algunos trabajos muestran que la existencia de distintos tipos de redes puede tener efectos negativos. Las sociedades con muchos grupos o redes férreamente unidas pueden verse fragmentadas y divididas por conflictos y hostilidades (Dasgupta, 2000). Las sociedades más polarizadas presentan mayores grados de exclusión de las redes sociales y, por tanto, de los beneficios económicos asociados a éstas. Chantarat y Barret (2007) muestran cómo la exclusión de las redes sociales depende de la distribución inicial de riqueza. Adicionalmente, algunos trabajos (Uzzi, 1996; La Porta *et al.*, 1997a, b; Guiso *et al.*, 2001), basados en las ideas de Fukuyama (1995), afirman que en sociedades donde prevalecen redes mayoritariamente familiares se frena la aparición de grandes empresas y organizaciones impersonales, características de las sociedades desarrolladas.

Defienden, asimismo, que las empresas familiares reducen la transparencia a los ojos de inversionistas externos o socios comerciales. Además, concluyen que el predominio de este tipo de redes cerradas es una de las claves para explicar la existencia de un sector financiero informal fuerte e ineficiente en los países en desarrollo. Debido a que se requiere tiempo para mantener estas redes, su coste de oportunidad en términos de tiempo no trabajado puede afectar negativamente al crecimiento económico (Beugelsdijk y Smulders, 2003).

## 2. Consideraciones metodológicas

En esta investigación intentamos proveer evidencia empírica que contribuya al debate de cómo distintas características de una red social se asocian a distintos tipos de recursos y propósitos. Esta sección describe la metodología utilizada para ello. Se podrá observar que incluye elementos de las metodologías de generadores de nombres y de posiciones, al tratar de medir tanto la profundidad de los vínculos de las redes identificadas, como el acceso a varios niveles jerárquicos de red y recursos.

Con el fin de identificar las características, composición y tamaño de una red social relacionada con sus propósitos específicos, se planteó el diseño y conducción de una encuesta por muestreo aleatorio de miembros de alguna comunidad educativa debidamente acotada (Centro de Investigación y Docencia Económicas), a quienes experimentalmente se les plantearían como estímulos o tratamientos, cuatro distintas preguntas sobre posibles necesidades, dos de carácter personal y dos de carácter financiero; de tal forma que se pudieran distinguir los recursos expresivos de los recursos instrumentales asociados a la red social de un individuo. Asimismo, se captaría información sobre sus características demográficas y condiciones de su entorno económico y social, como factores determinantes en la conformación de sus redes sociales.

Para captar la composición, el tamaño y los recursos asociados a una red, las cuatro preguntas diseñadas, planteadas como estímulo, estuvieron relacionadas con situaciones de emergencia o necesidad personal y financiera.

Las dos primeras preguntas hacen referencia a una urgencia o necesidad personal. En consonancia con la literatura de redes, las respuestas al planteamiento de estas situaciones se relacionan con los denominados *recursos expresivos*, que consisten en beneficios y ventajas ofrecidas por la cohesión social, cooperación e identificación de grupo presente en las redes sociales. Esta cohesión o cooperación social trata de mantener, compartir y preservar los recursos ya existentes.

En cuanto a las dos preguntas de urgencia o necesidad financiera, la primera se refiere a un monto financiero relativamente pequeño, y así enclavar también la respuesta asociada a los recursos expresivos, mientras que la segunda pregunta sobre la urgencia financiera hace referencia a un monto financiero grande, enclavándose la respuesta en los *recursos instrumentales* definidos como recursos nuevos o adicionales que suelen asociarse a los medios de un individuo para adquirir mayor ventaja competitiva o posición en los mercados.

Este planteamiento considera que los recursos expresivos están asociados al reparto de recursos similares dentro de una red, y por ello esperamos que cuando un individuo requiere pequeñas cantidades de dinero muy

probablemente no sería para lograr un beneficio nuevo o adicional considerable, o relacionado con mejores situaciones de mercado. Asimismo es posible que cualquiera de los miembros de su red densa disponga de tal cantidad.

En contraste, cuando el individuo requiere de una cantidad relativamente importante de dinero, es muy probable que su requerimiento esté asociado a lograr algo nuevo o adicional, relacionado por ejemplo con el acceso a nuevos recursos o a una mejor situación económica o social, y además a que los miembros del grupo de su red no dispongan fácilmente de tal cantidad.

Las cuatro preguntas incluidas en el cuestionario de la encuesta con tales propósitos fueron:

- a) *Si estuvieras solo en casa y te enfermaras ¿a quién acudirías o a quién llamarías?*
- b) *Si tuvieras que pedir a alguien que cuidara a tus hijos por un día ¿a quién sería?*
- c) *Si tuvieras una emergencia y necesitaras \$2,000.00 ¿a quién pedirías el dinero?*
- d) *Si tuvieras una emergencia y necesitaras \$20,000.00 ¿a quién pedirías el dinero?*

Para medir el tipo de vínculo dentro de una red social se consideraron tres niveles de relación con el individuo. Con carácter complementario se añadió un cuarto nivel. Esta última categoría, sin poderse considerar como componente de una red social, permite plantear exhaustivamente los distintos tipos de opciones a los que un individuo podría recurrir para solicitar ayuda ante diferentes situaciones de emergencia personal o financiera. En particular, se consideraron las siguientes cuatro categorías.

En la primera categoría se incluyeron a las personas que podrían considerarse como las más cercanas a un individuo tales como los padres, los hijos, los hermanos y el cónyuge formal o informal, así como los parientes considerados como parte de su hogar.

La segunda categoría aglutinó a un nivel de relación posiblemente más alejado al individuo que la anterior, donde se consideró tanto a sus parientes consanguíneos como políticos, compadres y ahijados, amigos, vecinos y a compañeros de trabajo o de estudio.

La tercera categoría estuvo formada por quienes el individuo reconoce como autoridad, por ser representante de un grupo o institución al que pertenece, al tratarse de su patrón o jefe, director, gerente o autoridad administrativa del lugar o centro de trabajo, o bien de alguna asociación o sindicato, o por ser funcionario de algún programa gubernamental.

La cuarta categoría, con su carácter complementario a una red social, incluyó a las personas e instituciones proveedoras de algún tipo de servicio

específico, a quienes el individuo recurre a cambio de alguna contraprestación en dinero o en especie, esencialmente ubicado en el ámbito comercial; tal como ocurre al contratar los servicios profesionales de un médico o una enfermera, de un sanatorio u hospital, o bien de un abogado o un asesor jurídico, de un prestamista, de un banco o institución financiera en general, de alguna empresa comercial, de una microfinanciera o de una caja de ahorro y préstamo.

Esta clasificación además de ser consistente con la literatura de redes analizada en la primera sección, permite recoger de manera concisa y clara los diferentes vínculos y relaciones entre los agentes.

La totalidad de las sucesivas respuestas de un individuo a las preguntas sobre cada uno de los cuatro posibles tipos de urgencia o emergencia, permitirían estimar el tamaño de su red asociada a cada propósito, metodológicamente considerado como estímulo o tratamiento implícito a cada una de estas cuatro preguntas.

Asimismo permitiría medir la importancia relativa, la diversidad y la predominancia de los componentes dentro una red social asociada a sus propósitos, relacionados con las características y condiciones demográficas, sociales y económicas del individuo, por ejemplo; además de estimar cuáles son las variables con mayor peso para explicar la probabilidad de que acuda en primera instancia a alguno de los niveles de la red, según el tipo de necesidad con base en la primer persona mencionada por el encuestado.

Con el objeto de evitar inducir una subestimación del tamaño de la red, provocado por la fatiga o incomodidad del encuestado para responder cada pregunta relativa a la necesidad del individuo, el cuestionario consideró hasta un máximo de seis opciones de respuesta, que debió identificar por nombre propio de a quién acudiría para solicitar ayuda, clasificar según los componentes de una red (organizadas en las categorías definidas anteriormente) y enunciar ordenadamente del primer lugar al último.

Al considerar que la red social de un individuo está relacionada con sus características demográficas y las condiciones económicas y sociales propias y de su entorno, el cuestionario de la encuesta incluyó preguntas específicas al respecto sobre los encuestados. Se preguntó sobre su edad, género, estado civil, ocupación, tamaño de la familia, nivel de educación y del ingreso familiar, y su posesión de activos tales como vivienda y automóvil. Se indagó sobre su actitud ante el riesgo financiero, así como sus conocimientos, hábitos y formas de ahorro y crédito.

Con base en la información recabada por la encuesta sería posible estimar el tamaño de la red social y su composición, asociada a la urgencia o emergencia planteada, y así probar si hubiera diferencias significativas entre las respuestas, lo cual sería consistente con la hipótesis de que el tamaño y la composición de una red social está estrechamente relacionado con un propósito específico. Así también se propuso estimar su relación de tamaño y

tipo de urgencia respecto a las características y condiciones del individuo, además de estimar con cuáles de éstas estaba relacionada la probabilidad de acudir en primer lugar a alguno de los componentes de la red definidos con anterioridad: familiar, amigo, autoridad o apoyo profesional; para lo cual se utilizarían los métodos de análisis de regresión múltiple y logit.

Previo a levantar la encuesta en alguna comunidad rural o semirural, cuyos habitantes recurrieran a opciones formales e informales del mercado financiero y niveles socioeconómicos y demográficos heterogéneos entre sí, se decidió sujetar a prueba desde el cuestionario diseñado hasta el proceso de levantamiento y el análisis estadístico y de regresión múltiple de resultados, necesarios en el proceso de medición del comportamiento del tamaño y condiciones asociadas a las redes sociales y la importancia relativa de los factores relacionados con ellas. Para ello, se optó por levantar la encuesta piloto en una comunidad cerrada donde fuera posible construir un marco de muestreo confiable, identificada como la “Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales”.

Este esfuerzo tuvo el propósito, adicional a la prueba del cuestionario, de obtener resultados que por sí mismos ofrecerían la posibilidad de avanzar en la comprensión de los objetos de investigación, precisar el contenido de los conceptos de análisis y plantear contrastes estadísticos por considerar en los resultados de la investigación en su conjunto. En la siguiente sección se presentan los resultados más relevantes derivados del análisis de la encuesta, tanto para mejorar el cuestionario y el procedimiento de levantamiento como los relacionados con el objeto mismo de la investigación.

Con el propósito de que la encuesta piloto pudiera servir también como contraste, referente en el análisis de las observaciones recabadas en las comunidades rurales, donde se levantaría la encuesta definitiva, se consideró adecuado levantarla en una comunidad urbana, y razonablemente cerrada, de la cual se pudiera formar un marco de muestreo y así tener la posibilidad real de seleccionar aleatoriamente a la posible muestra.

El levantamiento de la encuesta piloto se llevó a cabo durante la segunda quincena del mes de junio de 2010, en una institución académica —el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE). La muestra efectiva fue de 117 del total de los 326 empleados. La potencial población objeto de estudio estuvo constituida por empleados de 18 años y más, naturalmente agrupada en estratos relativamente homogéneos<sup>3</sup> por tipo de ocupación<sup>4</sup>: *i*) personal de servicios generales, *ii*) personal administrativo, *iii*) personal con cargos administrativos y *iv*) personal académico.

---

<sup>3</sup> Se trata de empleados de un solo patrón, donde todos son usuarios de servicios financieros formales al usar la tarjeta de nómina en donde se les deposita su sueldo. Además, 65% cuenta con al menos una tarjeta de crédito.

<sup>4</sup> Para un análisis detallado de la estadística y del muestreo véase Di Giannatale et al., (2010). Además de esta etapa de investigación, a la misma muestra de población se le aplicó una *Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales*.

Para hacer comparables estos primeros resultados con otros estudios, se decidió plantear la relación del tamaño de las redes y su composición con los niveles de ingreso familiar declarado por el encuestado. Así, el ingreso familiar se agrupó en cuatro categorías: Hasta \$6,000, de \$6,001 a \$15,000, de \$15,001 a \$45,000 y más de \$45,000.

Asimismo, a partir del ingreso familiar declarado y el tamaño de la familia del encuestado, se estimó para cada individuo su ingreso familiar promedio mensual, el cual se incluyó como variable explicativa en los modelos de regresión múltiple y de regresión Logit probados, al igual que los años máximos de estudio, estimados a partir del nivel de estudios declarado, que en este caso particular fue de secundaria a doctorado.

Con base en los resultados de esta etapa de la investigación y luego de haber mejorado el procedimiento de captación de datos, se está preparando el levantamiento de la encuesta definitiva, aplicada a una muestra aleatoria de miembros de una caja de ahorro y préstamo consolidada, habitantes de comunidades rurales y semirurales.

### ***3. Resultados***

En este apartado se presentan los resultados más relevantes derivados del análisis de la encuesta sobre distintas características de una red social tales como tamaño, composición y diversidad de los tipos de relaciones de sus miembros.

Estas características se asocian posteriormente a diferentes propósitos específicos y a sus correspondientes tipos de recursos, ya sean expresivos o instrumentales. Con esta finalidad se muestran primero los distintos tamaños de red encontrados según el estímulo específico y el tipo de relación; luego se explora la composición de la red según su tamaño así como el tipo de vínculo al que se acude en primera instancia bejo determinada emergencia y, finalmente, se tipifican la diversidad de las redes sociales.

Como se mencionó en el apartado anterior, para poder captar las características específicas asociadas a redes con distintos propósitos, distinguiendo entre aquellas redes sociales donde un individuo busca la procuración de recursos expresivos y las asociadas a recursos instrumentales, en la encuesta se plantearon dos situaciones de emergencia personal y otras dos situaciones financieras. En este apartado se presentan la exploración y los resultados de los análisis para cada una de estas necesidades, así como para cada uno de los tres niveles de relación con el individuo considerados dentro de una red social, y con el cuarto nivel de carácter complementario referido a ayuda por pago fuera de la red social.

### 3.1. Tamaño de la red social

Los encuestados pudieron mencionar hasta un máximo de seis personas a las que acudirían para cada una de las necesidades o emergencias que se les preguntaron, de quienes también proporcionaron el tipo de relación con el propio encuestado. Se calculó el tamaño de su red social al contabilizar el número de personas de los tres primeros niveles de relación a las que recurrirían: *i)* familiar consanguíneo, *ii)* amigo, pariente o vecino ó *iii)* autoridad administrativa. Adicionalmente se registró el número de personas por pago o de instituciones contratadas a las que recurriría, es decir, ayuda fuera de la red social.

En la Tabla 1 se muestra el número de personas de quienes no se registró red social, y el número de personas que recurrirían por ayuda fuera de la red —a personas por pago o a instituciones contratadas—, independientemente de tener o no registro de red social para cada una de las cuatro necesidades.

Es importante señalar que para quienes no se registró que cuenten con una red social, no se puede afirmar necesariamente que no tengan personas a quienes acudir en esos casos de emergencia. Es posible, que quienes no mencionaron a personas que les podrían ayudar con el cuidado de sus hijos sea porque no tienen hijos, no están bajo su cuidado, o porque a pesar de tener hijos, según aumenta su edad disminuye la necesidad de tener que recurrir a ayuda para el cuidado de los mismos. En tanto que en el caso de una emergencia donde se tuviera que pedir dinero prestado, es más probable que no tengan con quien acudir. Lo que es más, como se esperaba, se encontró un mayor número de personas que no tienen a quién acudir para pedir prestados 20 mil pesos, respecto a si se tratase de una cantidad menor.

**TABLA 1. NÚMERO DE PERSONAS SEGÚN CUENTEN O NO CON UNA RED SOCIAL Y CONTRATEN A UNA PERSONA O INSTITUCIÓN PARA RESOLVER SUS NECESIDADES DE EMERGENCIA**

TIPO DE NECESIDAD O EMERGENCIA	¿CUENTA CON RED SOCIAL?			PERSONA POR PAGO O CON ALGUNA INSTITUCIÓN CONTRATADA
	SÍ	NO	TOTAL	
AYUDA A LA PERSONA CUANDO ESTÁ ENFERMA	117	0	117	10
AYUDA CON EL CUIDADO DE LOS HIJOS	110	7	117	10
QUIEN LE PRESTE \$2,000	114	3	117	18
QUIEN LE PRESTE \$20,000	109	8	117	31

Fuente: Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales.

En contraste, se encontró que la totalidad de las personas entrevistadas tienen una red social a la que acudir en caso de necesitar ayuda personal si se enfermaran, de las cuales algunas mencionaron además poder resolver su urgencia fuera de su red, acudiendo con un médico o a un hospital, en caso de ser necesario.

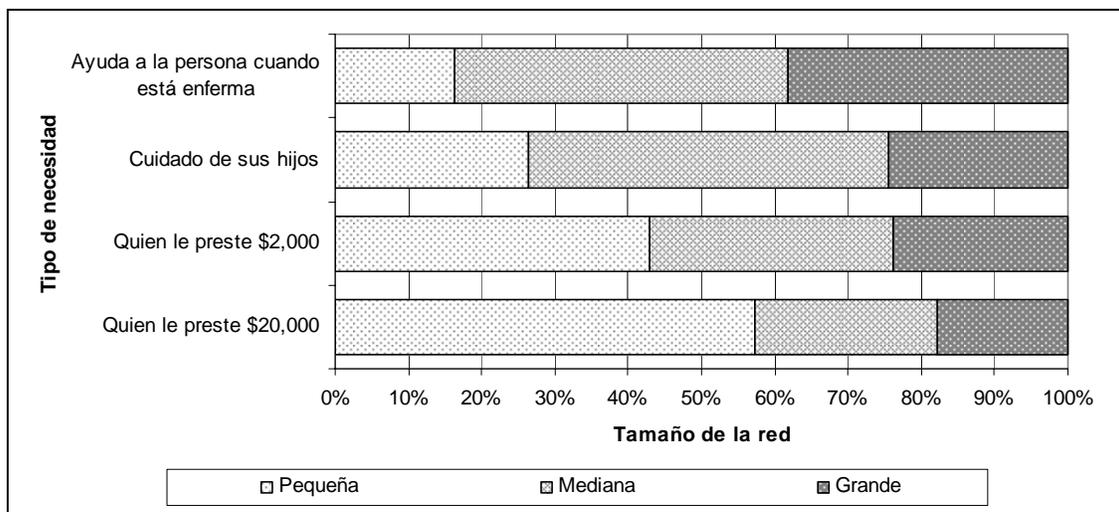
Es conveniente subrayar sobre la posible subestimación en el registro de las personas por pago o de instituciones contratadas a las que se recurriría, producto de la formulación de las preguntas en el cuestionario, donde se solicitan los nombres y tipos de relación de las personas dentro de su red social, pero no se pregunta directamente sobre a quién se acudiría fuera de la red. A pesar de ello se encontró, en consonancia con la literatura, un mayor número de personas que tendrían que acudir fuera de su red para acercarse recursos instrumentales —a solicitar 20 mil pesos prestados—, respecto a quienes lo harían para conseguir recursos expresivos —pedir un préstamo por 2 mil pesos.

Revisando con mayor profundidad los casos de personas sin registro de red social, no se encontró que en general la sustituyan por personas o instituciones contratadas. Esto es, de las personas que acuden por ayuda fuera de su red social, en su mayoría también cuentan con ayuda de sus redes, lo que podría estar relacionado con un mayor tamaño de red y diversidad de la misma.

En cuanto al tamaño de la red, se observó cierto aglutinamiento en el valor seis para cada una de las cuatro necesidades en estudio, sobre todo en la red social para ayuda cuando se está enfermo, caracterizada por ser la de mayor tamaño relativo como se verá enseguida.

Como este comportamiento podría estar reflejando una subestimación en el tamaño de las redes, se les clasificó en tres categorías: pequeñas (1 a 2 personas), medianas (3 a 5 personas) y grandes (6 personas), donde muy probablemente este último tamaño de red podría estar incluyendo redes de tamaño superior a seis miembros. Utilizando esta clasificación, en la Gráfica 1 se presenta la distribución de los tamaños de red social según tipo de necesidad, en la cual no se incluye a aquellos encuestados que no mencionaron contar con alguna persona a quien acudir.

**GRÁFICA 1. TAMAÑO DE LA RED SOCIAL SEGÚN SU TIPO DE NECESIDAD DE AYUDA**



Fuente: Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales.

De esta gráfica se observa una muy baja proporción de personas con redes pequeñas para ayuda personal, respecto a la misma proporción ante la necesidad de un préstamo de 20 mil pesos. En general se pueden apreciar distintos comportamientos en los tamaños de red asociados a cada uno de los cuatro propósitos o necesidades.

Siguiendo con el análisis del tamaño de las redes, se decidió hacer énfasis en su relación con los niveles de ingreso familiar. Para tal efecto, el ingreso familiar declarado por los entrevistados se agrupó en cuatro categorías: hasta \$6,000, de \$6,001 a \$15,000, de \$15,001 a \$45,000 y más de \$45,000.

En la Tabla 2 se observa que en general, para los cuatro estratos de ingreso familiar mensual, el tamaño medio de la red social a la que acudiría —medido por la mediana— tiene un comportamiento similar; en cuanto que para la ayuda personal disminuye cuando es para el cuidado de los hijos (tres personas), que para cuando el cuidado se requiere para sí mismo (cinco personas), al igual que cuando el monto requerido es grande (tres personas) respecto al pequeño (dos personas).

**TABLA 2. MEDIANA DEL TAMAÑO DE LA RED SOCIAL DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO SEGÚN SU TIPO DE NECESIDAD DE AYUDA Y OCUPACIÓN**

NIVEL DE INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (PESOS)	MEDIANA DEL NÚMERO DE PERSONAS SEGÚN TIPO DE NECESIDAD DE AYUDA			
	A) SI SE ESTÁ ENFERMO	B) PARA CUIDADO DE LOS HIJOS	C) PARA PEDIR PRÉSTAMO DE \$2,000.00	D) PARA PEDIR PRÉSTAMO DE \$20,000.00
HASTA \$6,000	5.00	3.00	2.00	1.00
\$6,001 - \$15,000	4.86	3.00	2.86	1.86
\$15,001 - \$45,000	5.00	3.00	3.00	2.00
MÁS DE \$45,000	5.00	4.00	4.00	3.00
<b>TOTAL</b>	<b>5.00</b>	<b>3.00</b>	<b>3.00</b>	<b>2.00</b>

Fuente: Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales.

Destaca también que el tamaño mediano de las redes del personal con los mayores ingresos familiares mensuales es mayor en todas las necesidades de ayuda que para los otros niveles de ingreso familiar, mientras que para los entrevistados con menores ingresos familiares, la mediana del tamaño es el más pequeño para tres de los cuatro tipos de necesidad.

Con base en la información recabada por la encuesta, a continuación se estimó la relación del tamaño de la red social para cada necesidad o emergencia respecto a las características y condiciones demográficas, sociales y económicas del individuo mediante un análisis de regresión múltiple. También se corrieron modelos para los tres componentes de las redes de forma individual, y para la ayuda proveniente por fuera de la red social.

En el análisis se incluyeron como variables independientes al género y las transformaciones logarítmicas de la edad, del número de miembros del hogar y del número de años de estudio. En la Tabla 3 se presentan los resultados de los análisis de regresión lineal múltiple aplicados para estimar los tamaños de red. Se estimaron regresiones para cada combinación de necesidad y componente.

Al revisar el tamaño de las redes específicas por tipo de relación con el individuo y la necesidad, se encontró información insuficiente para estimar el tamaño de la red compuesta por autoridades para la segunda necesidad de ayuda personal. En tanto que, para el resto de combinaciones fue posible encontrar diferentes variables explicativas relacionadas con el tamaño de cada componente de la red en particular. Aun cuando las estimaciones carecieron de significancia para varias de las regresiones, en conjunto nos muestran un panorama general de las relaciones que se establecen a través de las redes sociales.

En primer lugar, encontramos que a mayores años de estudio, los individuos recurren en mayor medida a su círculo más cercano y menos a relaciones de carácter vertical, tal como la que se establece mediante la solicitud de ayuda a la autoridad. En particular, mientras mayor es el número de años de educación la ayuda proveniente de la red de amigos es significativamente positiva para los casos de cuidados de los hijos y de requerimiento de montos moderados de dinero. Impacto similar se observó para los casos de asistencia familiar, cuando el requerimiento financiero era de montos altos, y de ayuda fuera de la red, cuando el requerimiento era por asistencia por enfermedad personal. Finalmente, cuando la asistencia solicitada era a la autoridad, los coeficientes asociados a los años de estudios fueron significativamente negativos, específicamente cuando el agente estuviera afectado por situaciones de emergencia financiera, cualquiera fuese el monto.

En cuanto al número de miembros del hogar, la relación con respecto a las solicitudes de ayuda a amigos por motivos de enfermedad y de ayuda fuera de la red por motivos de asistencia para el cuidado de los hijos fue, en ambos casos, negativa. Este resultado muestra una naturaleza de bien sustituto que representa el tamaño de la familia al momento de solicitar asistencia fuera del círculo familiar más inmediato, particularmente para requerimientos de enfermedad y de asistencia para el cuidado de los hijos.

Para finalizar, el género masculino de los individuos mostró un efecto negativo para los casos de solicitud de asistencia familiar cuando el requerimiento era de carácter financiero moderado y alto. Este efecto negativo se revierte para el caso solicitud de ayuda financiera a elementos fuera de la red cuando el requerimiento era de carácter financiero alto. Este resultado nos muestra una menor dependencia de los hombres respecto a las redes sociales familiares y de amigos, particularmente cuando se refiere a elementos de carácter financiero.

TABLA 3. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE

CLASIFICACIÓN DE LA RED SEGÚN NECESIDAD Y COMPONENTE	R <sup>a</sup>	CONSTANTE	LN DE LOS AÑOS DE ESTUDIO	LN DEL NÚMERO DE MIEMBROS DEL HOGAR	LN DE LA EDAD	GÉNERO 0=MUJER 1=HOMBRE
<b>A) SI ESTUVIERA SOLO EN CASA Y SE ENFERMA, ¿A QUIÉN PEDIRÍA AYUDA?</b>						
<i>Red social para ayuda en caso de enfermedad</i>	0.026	6.569	-0.507	-0.18	-0.304	-0.059
Ayuda de familiares	0.069	4.005	-1.644	0.551	0.43	-0.251
Ayuda de amigos	0.121	3.101	1.080	<b>-0.799 (*)</b>	-0.848	0.226
Ayuda de autoridades	0.014	-0.537	0.057	0.069	0.114	-0.034
Ayuda fuera de la red <sup>/c</sup>	0.075	<b>-1.883 (*)</b>	<b>0.589 (*)</b>	0.105	0.226	-0.026
<b>B) SI TUVIERA QUE PEDIR A ALGUIEN QUE CUIDARA A SUS HIJOS, ¿A QUIÉN PEDIRÍA AYUDA?</b>						
<i>Red social para cuidado de sus hijos</i>	0.006	3.665	1.354	0.102	-0.683	-0.193
Ayuda de familiares	0.038	6.336	-0.593	0.06	-0.759	-0.576
Ayuda de amigos	0.095	-2.671	<b>1.947 (*)</b>	0.042	0.075	0.383
Ayuda de autoridades	INFORMACIÓN INSUFICIENTE					
Ayuda fuera de la red <sup>/c</sup>	0.025	-0.038	0.146	<b>-0.151 (*)</b>	0.002	0.084
<b>C) SI TUVIERA UNA EMERGENCIA Y NECESITARA \$2,000.00, ¿A QUIÉN PEDIRÍA AYUDA?</b>						
<i>Red social para solicitar un préstamo de \$2,000</i>	0.018	-0.255	<b>1.912 (*)</b>	0.024	0.103	-0.594
Ayuda de familiares	0.058	2.502	0.920	0.169	-0.585	<b>-0.870 (*)</b>
Ayuda de amigos	0.062	-3.038	<b>1.530 (*)</b>	-0.185	0.458	0.238
Ayuda de autoridades	0.018	0.281	<b>-0.538 (*)</b>	0.04	0.231	0.037
Ayuda fuera de la red <sup>/c</sup>	0.002	0.471	-0.066	-0.032	-0.071	0.153 (*)
<b>D) SI TUVIERA UNA EMERGENCIA Y NECESITARA \$20,000.00, ¿A QUIÉN PEDIRÍA AYUDA?</b>						
<i>Red social para solicitar un préstamo de \$20,000</i>	0.042	-1.786	<b>2.779 (*)</b>	0.057	-0.101	-0.519
Ayuda de familiares	0.119	-0.703	<b>2.460 (*)</b>	-0.054	-0.549	<b>-0.744 (*)</b>
Ayuda de amigos	0	-1.819	1.107	0.084	0.166	0.018
Ayuda de autoridades	0.08	0.736	<b>-0.787 (*)</b>	0.027	0.282	<b>0.206 (*)</b>
Ayuda fuera de la red <sup>/c</sup>	0.001	0.808	0.183	-0.057	-0.24	0.189

Fuente: Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales.

/a. Coeficiente de correlación múltiple. R de Pearson.

/c. Se refiere a la ayuda de personas o instituciones con relación comercial o contractual.

/\*. Se refiere a los coeficientes de las variables que resultaron significativas al 5%.

### 3.2. Composición de la red

Para estudiar la composición de la red social se utilizaron las tres primeras menciones de los encuestados sobre a quiénes acudirían para cada uno de los cuatro tipos de urgencia o emergencia planteados. Las personas mencionadas fueron clasificadas según los tres niveles de relación dentro de una red —familiar, amigo o autoridad—, y la cuarta categoría utilizada, de apoyo profesional contratado.

En la Tabla 4 se muestra la proporción de las tres primeras menciones según tipo de relación y emergencia. En ésta se incluye a aquellos encuestados de quienes no se registró que pudieran acudir con alguien de su

red social o contratar a alguna persona o institución para resolver su emergencia.

En primer lugar, en la Tabla 4 se puede apreciar el reflejo del tamaño de la red para cada propósito específico en la disminución de la proporción de ayuda proveniente dentro y fuera de la red, conforme se avanza en el orden de las menciones. Así, en cuanto a la pregunta de *“Si estuvieras solo en casa y te enfermaras ¿a quién acudirías o a quién llamarías?”*, con redes de mayor tamaño respecto a las otras tres emergencias, presenta 96.9% de menciones de ayuda dentro de la red social, las cuales disminuyen hasta 84.2% para la tercer mención. A su vez, se aprecia el correspondiente aumento en la proporción de encuestados *“Sin ayuda dentro o fuera de la red”*.

Tendencia similar a la observada se encuentra en el resto de las necesidades planteadas, aunque con particulares diferencias en la magnitud del decremento. Por ejemplo, en el caso de la pregunta *Si tuvieras una emergencia y necesitaras \$20,000.00 ¿a quién pedirías el dinero?*, la ayuda proveniente desde dentro de la red disminuye desde 86.4% en la primera instancia a 39.5% en la tercera.

Es importante recordar que para resolver la necesidad de ayuda personal, cuando se está enfermo, la totalidad de los encuestados mencionó poder recurrir a solicitar apoyo a miembros de su red social (Ver Tabla 1); sin embargo, como se puede ver en la Tabla 4, sólo 96.9% declaró pedir ayuda en primera instancia a familiares, amigos o autoridades. Esta diferencia se debe a que en la Tabla 1 se refleja la agregación de hasta los seis posibles miembros de la red que le apoyarían, en tanto que en la Tabla 4 sólo se reportan los tres primeros.

**TABLA 4. TRES PRIMERAS PERSONAS O INSTITUCIONES DE LA RED A LAS QUE RECURRIRÍA LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO**

TIPO DE NECESIDAD DE AYUDA Y NIVELES DE RELACIÓN	PRIMER LUGAR	SEGUNDO LUGAR	TERCER LUGAR
	(%)	(%)	(%)
<b>A) SI ESTUVIERA SOLO EN CASA Y USTED SE ENFERMARA ¿A QUIÉN ACUDIRÍA?</b>			
Familiar consanguíneo	90.1	75.5	55.7
Amigo, pariente o vecino	6.8	17.8	27.0
Autoridad administrativa	0.0	0.0	1.5
<b>Subtotal de red social</b>	<b>96.9</b>	<b>93.3</b>	<b>84.2</b>
Relación comercial o contractual	3.1	4.3	0.0
Sin ayuda dentro o fuera de la red	0.0	2.4	15.8
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>B) SI TUVIERA QUE PEDIR A ALGUIEN QUE CUIDARA A SUS HIJOS POR UN DÍA ¿A QUIÉN SERÍA?</b>			
Familiar consanguíneo	67.2	52.2	34.5
Amigo, pariente o vecino	24.3	36.5	34.1
Autoridad administrativa	0.0	0.0	0.0
<b>Subtotal de red social</b>	<b>91.5</b>	<b>88.7</b>	<b>68.6</b>
Relación comercial o contractual	3.7	0.7	2.7
Sin ayuda dentro o fuera de la red	4.8	10.6	28.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>C) SI TUVIERA UNA EMERGENCIA Y NECESITARA \$2,000.00 ¿A QUIÉN PEDIRÍA EL DINERO?</b>			
Familiar consanguíneo	56.8	50.3	29.7
Amigo, pariente o vecino	33.2	21.9	24.1
Autoridad administrativa	4.0	5.6	3.5
<b>Subtotal de red social</b>	<b>94.0</b>	<b>77.8</b>	<b>57.3</b>
Relación comercial o contractual	6.0	5.9	1.8
Sin ayuda dentro o fuera de la red	0.0	16.3	40.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>D) SI TUVIERA UNA EMERGENCIA Y NECESITARA \$20,000.00 ¿A QUIÉN PEDIRÍA EL DINERO?</b>			
Familiar consanguíneo	40.0	36.5	20.0
Amigo, pariente o vecino	19.5	18.0	17.2
Autoridad administrativa	26.9	6.8	2.3
<b>Subtotal de red social</b>	<b>86.4</b>	<b>61.3</b>	<b>39.5</b>
Relación comercial o contractual	12.8	7.3	7.2
Sin ayuda dentro o fuera de la red	0.8	31.4	53.3
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales.

Al revisar la composición de las redes por tipo de relación se encontró la gran importancia relativa de los familiares, siempre con la grande proporción de menciones para las cuatro emergencias y las tres columnas. A los familiares, les siguieron en proporción los amigos, excepto en el caso de la

petición de un préstamo por 20 mil pesos, donde el segundo lugar lo ocupó la autoridad.

En cuanto a la ayuda desde fuera de la red social, ésta se encontró en las cuatro necesidades como se había adelantado anteriormente. Sobresale la importante proporción de menciones en el caso de la pregunta *Si tuvieras una emergencia y necesitaras \$20,000.00 ¿a quién pedirías el dinero?*, donde 12.8% de los encuestados acudirían en primer lugar con alguna institución contratada para resolver esta emergencia; aunque también 6% utilizaría en primera instancia estas relaciones comerciales para solicitar 2 mil pesos.

En lo que toca a la diversidad de la red, se encontró que los recursos expresivos se consiguen en mayor proporción entre familiares y personas muy cercanas en los casos del cuidado en caso de enfermedad; mientras que para el cuidado de los hijos, se extiende la búsqueda de ayuda hacia amigos, familia política, compañeros y vecinos. También se observó que para las necesidades financieras de mayor monto el individuo recurre con mayor frecuencia a la cuarta categoría, no considerada como parte de su red social. Al parecer hay una mayor heterogeneidad de las opciones de red a la que un individuo recurre cuando la necesidad es financiera y de mayor monto que cuando el monto es menor, y sobre todo cuando se compara con necesidades de carácter personal.

Además, se observa que en general, para necesidades personales y financieras de monto no elevado la gente recurre a sus redes sociales, en lugar de solicitar ayuda a instituciones o personas con las que entablaría relación comercial, donde los niveles de anonimidad son mayores. En estos casos, es probable que los encuestados atribuyan un alto costo de oportunidad el solicitar el préstamo de 2 mil pesos a una institución bancaria.

Estos resultados sobre composición parecen confirmar que para los recursos expresivos se tiende a recurrir a las redes más cercanas, las cuales fomentan la cohesión y la solidaridad del grupo, mientras que para los recursos instrumentales se tiende a moverse a redes más abiertas o incluso, hacia afuera de la red.

Profundizando en el análisis de la estructura de la red, en la Tabla 5 se muestra la distribución de la proporción de cada nivel de relación al que se acude el encuestado en primera instancia según el tipo de necesidad, pero ahora diferenciando por tamaño de la red. En esta tabla no se consideraron a los encuestados sin registro de red social, es por esto que los porcentajes totales no coinciden necesariamente con los de la Tabla 4.

En la Tabla 5 se aprecia, de nueva cuenta, el comportamiento diferenciado de las opciones de ayuda y su diversidad dentro de la red, para cada estímulo implícito en cada una de las cuatro preguntas. A su vez, dicho comportamiento muestra diferencias según el tamaño de las redes. De esta manera, parece que entre más grande es la red con que se cuenta, la ayuda principal proviene del nivel de red más cercano, de los familiares. En tanto

que las redes de tamaño más pequeño, se componen en buena proporción de amigos, parientes más lejanos o vecinos, con excepción de la red de ayuda para conseguir recursos instrumentales.

Sobresale la importancia de la autoridad administrativa dentro de la red para otorgar un préstamo, sobretodo de 20 mil pesos, para cualquiera de los tres tamaños de red. Finalmente, en la tabla anterior llama la atención la presencia de ayuda fuera de la red para resolver en primera instancia, no sólo emergencias financieras, sino también necesidades personales. Y que esta ayuda de personas o instituciones contratadas no se requiera entre los individuos con grandes redes sociales, quienes pueden por tanto, obtener recursos expresivos e instrumentales dentro de su propia red social.

Los resultados anteriores pueden estar reflejando una relación entre el tamaño y la diversidad en la composición de las redes sociales. Para comprobarlo se calcularon los coeficientes de correlación de Pearson entre el tamaño de la red y su diversidad para cada una de las cuatro necesidades o emergencias, los cuales se reportan en la siguiente tabla, donde una *red diversa* se ha definido como aquella conformada por personas con al menos dos tipos de niveles de relación o componentes en su red.

Como se esperaba, en los cuatro tipos de necesidad o emergencia, para las redes no diversas se encontraron menores tamaños de red, medidos a través de la mediana, en comparación con las redes diversas.

**TABLA 5. PROPORCIÓN DEL TIPO DE RED A LA QUE ACUDIRÍA EL ENCUESTADO EN PRIMERA INSTANCIA SEGÚN MOTIVO Y TAMAÑO DE LA RED CORRESPONDIENTE**

TAMAÑO DE LA RED	DISTRIBUCIÓN DE LA PROPORCIÓN DE CADA NIVEL DE RELACIÓN AL QUE SE ACUDE EN PRIMERA INSTANCIA SEGÚN TIPO DE NECESIDAD			
	A) PEDIR AYUDA SI USTED SE ENFERMARA	B) PEDIR A ALGUIEN QUE CUIDE A SUS HIJOS	C) SI TUVIERA UNA EMERGENCIA Y NECESITARA \$2,000.00	D) SI TUVIERA UNA EMERGENCIA Y NECESITARA \$20,000.00
<b>FAMILIAR CONSANGUÍNEO</b>				
Pequeña	84.2	58.6	46.9	41.9
Mediana	92.5	70.4	60.5	46.2
Grande	91.1	88.9	74.1	47.4
<b>Subtotal</b>	<b>90.6</b>	<b>71.8</b>	<b>57.9</b>	<b>43.9</b>
<b>AMIGO, PARIENTE O VECINO</b>				
Pequeña	10.5	34.5	36.7	11.3
Mediana	3.8	27.8	36.8	38.5
Grande	8.9	11.1	25.9	26.3
<b>Subtotal</b>	<b>6.8</b>	<b>25.5</b>	<b>34.2</b>	<b>20.6</b>
<b>AUTORIDAD ADMINISTRATIVA</b>				
Pequeña	-	-	10.2	37.1
Mediana	-	-	-	11.5
Grande	-	-	-	26.3
<b>Subtotal</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4.4</b>	<b>29.0</b>
<b>SUBTOTAL RED SOCIAL</b>				
Pequeña	94.7	93.1	93.9	90.3
Mediana	96.2	98.1	97.4	96.2
Grande	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Subtotal</b>	<b>97.4</b>	<b>97.3</b>	<b>96.5</b>	<b>93.5</b>
<b>PERSONA O INSTITUCIÓN CON RELACIÓN CONTRACTUAL O COMERCIAL</b>				
Pequeña	5.3	6.9	6.1	9.7
Mediana	3.8	1.9	2.6	3.8
Grande	-	-	-	-
<b>Subtotal</b>	<b>2.6</b>	<b>2.7</b>	<b>3.5</b>	<b>6.5</b>
<b>PORCENTAJE TOTAL</b>				
Pequeña	100.0	100.0	100.0	100.0
Mediana	100.0	100.0	100.0	100.0
Grande	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>NÚMERO DE PERSONAS CONSIDERADAS EN TOTAL</b>				
Pequeña	19	29	49	63
Mediana	53	54	38	27
Grande	45	27	27	19
<b>Total</b>	<b>117</b>	<b>110</b>	<b>114</b>	<b>109</b>

Fuente: Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales.

**TABLA 6. MEDIANA DEL TAMAÑO DE LA RED SOCIAL SEGÚN DIVERSIDAD Y TIPO DE NECESIDAD DE AYUDA Y CORRELACIÓN ENTRE EL TAMAÑO Y LA DIVERSIDAD**

TIPO DE NECESIDAD DE AYUDA	MEDIANA DEL TAMAÑO DE LA RED SEGÚN DIVERSIDAD		COEFICIENTE DE CORRELACIÓN ( <i>R</i> de Pearson)
	DIVERSA	No DIVERSA	
a) Si estuviera solo en casa y usted se enfermara	6	3	0.38
b) Si tuviera que pedir a alguien que cuidara a sus hijos por un día	4	2	0.41
c) Si tuviera una emergencia y necesitara \$2,000.00	4	2	0.47
d) Si tuviera una emergencia y necesitara \$20,000.00	4	1	0.72

Fuente: Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales.

Además, los cuatro coeficientes de correlación obtenidos resultaron significativos, todos con signo positivo, indicando una relativa mayor diversidad cuando el tamaño de la red aumenta. Para los tratamientos relacionados con recursos expresivos se encontraron valores en los *coeficientes de Pearson* relativamente bajos, de entre 0.38 y 0.47. Mientras que para los recursos instrumentales, este coeficiente resultó mucho más cercano a uno, indicativo de una mayor relación entre tamaño y diversidad de estas redes.

Estos resultados son consistentes con la hipótesis de que el tamaño y la composición de una red social están estrechamente relacionados con un tipo de propósito específico.

Siguiendo con la exploración, enseguida se presentan los resultados de los análisis de regresión Logit, con los que se buscó estimar la probabilidad de que una persona acuda en primera instancia con alguno de los cuatro componentes de la red, según cada tipo de necesidad o emergencia, en relación al tamaño de la red correspondiente y a las características y condiciones demográficas, sociales y económicas del individuo.

En estos análisis se incluyó como variable dependiente a la primera persona o institución a la que acudiría el individuo para resolver cada emergencia en lo específico, clasificada por componente. Como variables independientes se consideraron al tamaño de la red, edad y edad al cuadrado, género, tamaño del hogar, años de estudio y años de estudio al cuadrado, estado civil, logaritmo del ingreso mensual per cápita y actitud ante el riesgo financiero.

La Tabla 7 contiene los coeficientes estimados de los modelos de regresión logística que predicen el tipo de relación dentro o fuera de la red a

la que se acude, a partir de una constante y de sus respectivas variables significativas al 5%.

En primer lugar se encontró que el número de años de estudio afecta negativamente la solicitud de asistencia a familiares para el cuidado de los hijos. Asimismo, se encontró que la misma variable tiene un impacto positivo en la solicitud de asistencia a familiares y negativo en la solicitud de asistencia a la autoridad cuando el requerimiento fuese financiero. De este modo la asistencia familiar es sustituta a la asistencia a la autoridad mientras mayor es el número de años de estudio.

En segundo lugar el género masculino afecta negativamente la probabilidad de asistencia a cualquier familiar consanguíneo, mientras que tiene un impacto positivo tanto para la solicitud de ayuda a un amigo como a una autoridad.

El efecto de las variables tamaño de red y edad parecen tener efectos no conclusivos sobre la solicitud de asistencias a cualquiera de las distintas instancias estudiadas.

TABLA 7. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE REGRESIÓN LOGIT

TIPO DE NECESIDAD	R <sup>2</sup> /a	CONSTANTE	COEFICIENTES DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL INDIVIDUO				
			Tamaño de la red para cada tipo de necesidad	Ln de la estimación de los años de estudio	Ln del tamaño de la familia	Ln de la edad	Género, donde 0=mujer y 1=hombre
<b>ACUDE EN PRIMER LUGAR A UN FAMILIAR CONSANGUÍNEO</b>							
a) Si estuviera solo en casa y usted se enfermara	0.132	4.784	0.233	-3.200	0.105	0.743	-0.692
b) Si tuviera que pedir a alguien que cuidara a sus hijos	0.243	6.343	0.275	<b>-2.726(*)</b>	-0.407	0.007	<b>-1.334(*)</b>
c) Si tuviera una emergencia y necesitara \$2,000	0.171	3.601	0.187	0.172	-0.142	-0.911	<b>-1.266(*)</b>
d) Si tuviera una emergencia y necesitara \$20,000	0.271	<b>-7.835(*)</b>	0.050	<b>5.786(*)</b>	0.043	-0.708	<b>-1.630(*)</b>
<b>ACUDE EN PRIMER LUGAR A UN AMIGO</b>							
a) Si estuviera solo en casa y usted se enfermara	0.187	2.625	0.089	4.935	-0.101	<b>-4.287(*)</b>	0.797
b) Si tuviera que pedir a alguien que cuidara a sus hijos	0.177	-4.780	-0.142	1.322	0.081	0.184	<b>1.480(*)</b>
c) Si tuviera una emergencia y necesitara \$2,000	0.065	-4.444	-0.006	0.646	-0.066	0.588	0.771
d) Si tuviera una emergencia y necesitara \$20,000	0.092	3.152	<b>0.307(*)</b>	-1.096	-0.240	-0.941	0.273
<b>ACUDE EN PRIMER LUGAR A UNA AUTORIDAD ADMINISTRATIVA</b>							
a) Si estuviera solo en casa y usted se enfermara	INSUFICIENCIA DE DATOS						
b) Si tuviera que pedir a alguien que cuidara a sus hijos	INSUFICIENCIA DE DATOS						
c) Si tuviera una emergencia y necesitara \$2,000	INSUFICIENCIA DE DATOS						
d) Si tuviera una emergencia y necesitara \$20,000	0.303	1.420	-0.257	<b>-4.791(*)</b>	0.146	1.743	<b>1.254(*)</b>
<b>ACUDE EN PRIMER LUGAR A UNA PERSONA O INSTITUCIÓN CON RELACIÓN CONTRACTUAL O COMERCIAL</b>							
a) Si estuviera solo en casa y usted se enfermara	0.468	-26.171	<b>-1.440(*)</b>	2.052	0.420	6.040	-0.316
b) Si tuviera que pedir a alguien que cuidara a sus hijos	INSUFICIENCIA DE DATOS						
c) Si tuviera una emergencia y necesitara \$2,000	0.178	-7.468	-0.836	0.865	1.453	0.802	-0.267
d) Si tuviera una emergencia y necesitara \$20,000	0.081	-0.184	-0.446	-0.185	0.087	-0.437	0.568

Fuente: Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales.

/a. Se refiere a la R<sup>2</sup> de Nagelkerke

/\*. Se refiere los coeficientes de las variables que resultaron significativas al 5%.

## *Conclusiones*

---

Del análisis estadístico de los resultados de la encuesta piloto aplicada a 117 empleados del CIDE, se puede apreciar una relación clara del tamaño y composición de una red social con su propósito, entendida en este caso como la respuesta al estímulo, consistente en la necesidad de atender los distintos tipos de urgencia o emergencia planteada a un individuo, lo cual está plenamente alineado con lo descrito en la literatura sobre el tema.

Conviene advertir aquí sobre la estimación del tamaño de la red. Se observó un aglutinamiento en el valor seis (6); lo cual sugiere que se deben aumentar las opciones de respuesta, tal vez a 10 ó 12, para reducir el riesgo de subestimar el tamaño de la red y dar suficientes opciones al entrevistado, pero evitar fastidiarlo, y en consecuencia inducir un sesgo hacia la baja.

Respecto a la segunda pregunta de urgencia personal, sobre el cuidado de los hijos, se ha propuesto ampliarla preguntando sobre una persona hipotética que está bajo el cuidado del encuestado, para facilitar la respuesta de una persona soltera, o que no tiene hijos bajo su cuidado.

Del mismo modo, y tal vez en consecuencia, se aprecia una diferencia de respuesta de los individuos cuando se trata de acercarse recursos expresivos respecto a los recursos instrumentales. Efectivamente para este segundo caso se observó una tendencia de los individuos a solicitar ayuda fuera de su red social; aunque, derivado del análisis de los resultados, surgió la inquietud sobre si el monto de \$20,000.00 utilizado como referencia fue lo suficientemente alto, por las características imperantes de la comunidad encuestada, tal vez debió hacerse referencia a una cantidad mayor, más cercana a los \$100,000.00, por ejemplo.

Tal como se esperaba, a partir del análisis de regresión múltiple de la muestra aleatoria recabada, fue posible apreciar que en general el tamaño y composición de una red social están básicamente relacionados con el tamaño de la familia del individuo, su nivel de educación o edad, al ser las variables con mayor significancia estadística respecto a las restantes características del encuestado, que individualmente sí están relacionadas pero en menor medida.

Sin embargo, posiblemente derivado del relativamente pequeño tamaño de muestra efectiva y de la homogeneidad en cuanto a la fuente principal de ingresos de los encuestados como empleados de un mismo patrón —la institución académica CIDE— en algunos casos no fue posible obtener las estimaciones requeridas; aunque las características y condiciones sociales, económicas y demográficas de los encuestados fueron heterogéneos.

Respecto a las características de una red social se observó un comportamiento diferencial en cuanto a la diversidad y predominancia de sus componentes según el estímulo planteado del tipo de urgencia que debe atender el individuo.

Aunque también se corroboró mediante el análisis de regresión Logit, y por lo tanto se midió su importancia relativa, que en general el género y en algunos casos la edad, los años de escolaridad y el tamaño de la red social están relacionados con la probabilidad de acudir a solicitar ayuda en primera instancia a cierto nivel de la red, dependiendo del estímulo en cuestión.

En síntesis, se puede afirmar que la metodología acordada para esta investigación permite registrar el comportamiento de las redes sociales de un individuo para atender sus necesidades de urgencia o emergencia asociadas a recursos tanto expresivos como instrumentales. Asimismo, permite explicar el tamaño y composición de una red, y relacionarlos con las características y condiciones del individuo, además de medir su importancia relativa como factores determinantes.

Finalmente, debe señalarse que hay toda una discusión abierta en la literatura de redes sociales sobre si la confianza es un recurso de la red social, si su aparición está ligada a determinadas características de una red social o si es la confianza la base para la aparición de distintos tipos de redes (Buskens, 2002; Lin, 2005). Actualmente estamos trabajando en una variante de la actividad experimental conocida como el "juego de la confianza" con la que pretendemos complementar este trabajo tratando de analizar los niveles de confianza de los individuos hacia las instituciones y personas con las que interactúan, para atender sus necesidades financieras respecto a las no financieras.

## *Bibliografía*

---

- Adler de Lomnitz L. y A. Melnick (1998), *La cultura política chilena y los partidos de centro: Una visión antropológica*, Fondo de Cultura Económica, Santiago, Chile.
- Beugelsdijk, S., y Smulders, S. (2004), "Social Capital and Economic Growth", Tilburg University, Department of Economics, mimeo.
- \_\_\_\_\_ (2003), "Bridging and Bonding Social Capital: Which type is good for economic growth?", Finland: Tilburg University.
- Bourdieu, P. (1983/1986), The Forms of Capital, in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, edited by J.G. Richardson. Westport.: Greenwood Press, pp. 241-258.
- \_\_\_\_\_ (1980), Le Capital Social: Notes Provisoires, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 3, pp. 2-3.
- Burt, R. S. (2001), "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital", en N. Lin, K. Cook y R. S. Burt (eds.), *Social Capital: Theory and Research*, Hawthorn: Aldine de Gruyter.
- \_\_\_\_\_ (1992), *Structural holes: The social structure of competition*, Cambridge: Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_ (1983), "Distinguishing relational contents", en R.S. Burt y M. J. Minor (eds.), *Applied network analysis: A methodological introduction*, Beverly Hills: Sage.
- Buskens, V. (2002), *Social Networks and Trust*, London: Kluwer.
- Chantararat, S. y C. B. Barrett (2007), "Social Network Capital", *Economic Mobility and Poverty Traps*, MRA Paper 1947, pp. 1-56.
- Coleman, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_ (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, S95-S121.
- Dasgupta, P. (2000), "Trust as a Commodity", in *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Ed. D. Gambetta, (ed.), University of Oxford, pp. 49-72.
- Degenne, A. y M. Forse (1999), *Introducing social networks*, Thousand Oaks: Sage.
- Di Giannatale, S. B., A. Elbittar, L. Maya, A. Ramirez y M. J. Roa (2010), "Confianza, redes sociales y hábitos financieros: Un estudio empírico", *CIDE-Working Paper*, DTE, próxima aparición.
- Durlauf, S. y M. Fafchamps (2004), "Social Capital", *NBER Working Paper* W10485.
- Erickson, B. H. (1996), "A Structural Approach to Network and Cultural Resources", Toronto: University of Toronto.
- Freeman, L. C. (2004), *The development of social network analysis: A study in the sociology of science*, Vancouver: Empirical Press.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press.
- Granoveter, M. (1973), "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.

- Guiso, L., P. Sapienza y L. Zingales (2001), "The Role of Social Capital in Financial Development", *The American Economic Review* 94(3), pp. 526-556.
- Homans, George C. (1950), *The Human Group*, Harcourt: Brace.
- Knoke, D. y J. H. Kuklinski (1982), *Network analysis*, Beverly Hill: Sage.
- Knoke, D. y S. Yang (2008), *Social network analysis*, Beverly Hills: Sage.
- Knox, H., M. Savage y P. Harvey (2006), "Social networks and the study of relations: Networks as method, metaphor and form", *Economy and Society* 35, pp. 113-140.
- La Porta, R., F. López de Silanes, A. Shleifer y R. Vishny (1997a), "Trust in Large Organizations", *The American Economic Review* 87(2), 333-338.
- \_\_\_\_\_ (1997b), "Legal Determinants of External Finance", *The Journal of Finance* 52(3), pp. 1131-1150.
- Lazarsfeld, P. F. y R. K. Merton (1954), Friendship as Social Process: A Substantive and Methodological Analysis, en *The Varied Sociology of Paul F. Lazarsfeld*, editado por P. L. Kendall. NY: Columbia University Press, pp. 298-348.
- Levinger G. y J. Snock (1983), *Attraction in relationship: A new look at interpersonal attraction*, Morritown: General Learning Press.
- Lin, N. (2005a), "A Network Theory of Social Capital", en D. Castiglione, J. van Deth y G. Wolleb (eds.), *Handbook on Social Capital*, Oxford: Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_ (2005b), "Social Capital," *Encyclopedia of Economic Sociology*, pp. 604-612 en J. Beckert y M. Zagroski, editores, Rutledge Ltd.
- \_\_\_\_\_ (2001a), "Building a Network Theory of Social Capital", en *Social Capital: Theory and Research*, editado por N. Lin, K. Cook y R.S. Burt, Hawthorn: Aldine de Gruyter.
- \_\_\_\_\_ (1999a), "Social Networks and Status Attainment", *Annual Review of Sociology* 25:467-87.
- \_\_\_\_\_ (1986), Conceptualizing Social Support, in: N. Lin, A. Dean y W. Ensel (eds.) *Social Support, Life Events, and Depression*, Orlando: Academic Press, 17-30.
- \_\_\_\_\_ (1982), "Social resources and instrumental action", en P. V. Marsden y N. Lin (eds.), *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills: Sage, pp. 131-145.
- Lin, N., Y. Fu y R. Hsung (2001), "Position Generator: A Measurement for Social Capital", en *Social Capital: Theory and Research*, ed. N. Lin, Cook K. and Ronald S., Cambridge University Press.
- Madariaga Orozco, C., Abello Llanos R., Sierra García O. y Magendzo S. (2003), *Redes sociales: Infancia, familia y comunidad*, Barranquilla: Universidad del Norte.
- Meyer, L. y Adler de Lomnitz L. (1987), "La nueva clase", Santiago de Chile: Facultad de Medicina Veterinaria, UNAM, Mimeo.
- Mitchell, J. C. (1969), *Social Networks in urban situations: Analyses of personal relationships in Central African towns*, Manchester: Manchester University Press.
- Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.

- Raiser, M., C. Haerpfer, T. Nowotny y C. Wallace (2001), "Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence", European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper No. 61.
- Sabatini, F. (2005), "Resources for the Study of Social Capital", *Journal of Economic Education* 36(2), 198.
- Scott, J. (2000), *Social analysis: A handbook*, Thousand Oaks: Sage.
- Simmel, G. (1908), *Sociology: Investigations on the forms of sociation*, Leipzig, Germany: Duncker and Humblot.
- Sluzky, C. (1996), *La red social: frontera de la práctica sistémica*, Barcelona: Gedisa.
- Starker, J. (1981), "Methodological and conceptual issues in research on social support", *Hospital and Community Psychiatry*. S/C.
- Tardos, R. (1996), "Some Remarks on the Interpretation and Possible Uses of the "Social Capital" Concept with Special Regard to the Hungarian Case", *Bulletin de Methodologie Sociologique* 53, pp. 52-62.
- Uzzi, B. (1996), "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect", *American Sociological Review* 61(4), pp. 674-698.
- Wasserman, S. y K. Faust (1994), *Social network analysis: Methods and applications*, New York: Cambridge University Press.
- Wellman, B. (1999), "From little boxes to loosely bounded networks: The privatization and domestication of community", en J. L. Abu-Lughod (Ed.), *Sociology for the twenty-first century* (pp. 94-114), Chicago: University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_(1982), "Studying Personal Communities", en *Social Structure and Network Analysis* Ed. P. V. Marsden y N. Lin, Beverly Hills: Sage.
- \_\_\_\_\_(1979), "The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers", *American Journal of Sociology*, 84, 1201-1231.
- Wellman, B. y S. D. Berkowitz (1988), *Social structures: A network approach*, Cambridge: Cambridge University Press.



## Novedades

---

### DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Ma. Amparo Casar, *Representation and Decision Making in the Mexican Congress*, DTAP-258
- Guillermo Cejudo y Dirk Zavala, *Procesos y prácticas del acceso a la información: un ejercicio de usuario simulado*, DTAP-257
- Ernesto Flores-Roux y Judith Mariscal, *The Development of Mobile Money Systems*, DTAP-256
- David Arellano *et al.*, *Control de los conflictos de interés*, DTAP-255
- David Arellano, Víctor Figueras y Walter Lepore, *Política de tránsito en el DF de México: una introducción a su estudio empírico*, DTAP-254
- Sergio Cárdenas y Maximiliano Cárdenas, *La participación del poder legislativo en la definición de la política educativa en México*, DTAP-253
- Sergio Cárdenas, *Administración centrada en la escuela*, DTAP-252
- Joanna D. Lucio, Edgar Ramírez y Sergio Cárdenas, *¿Libertad para quién? El efecto de comunidades cerradas en el espacio urbano*, DTAP-251
- Edgar E. Ramírez, *Land Development Permitting*, DTAP-250
- Rodrigo Sandoval-Almazán, Luis F. Luna-Reyes y J. Ramón Gil-García, *Índice de Gobierno Electrónico Estatal: La medición 2009*, DTAP-249

### DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Rafael Garduño-Rivera and Esteban Fernández-Vázquez, *Ecological Inference with Entropy Econometrics: Using the Mexican Census as a Benchmark*, DTE-511
- Rafael Garduño, Kathy Baylis and Mary P. Arends-Kuenning, *Regional Economic Analysis of Internal Migration in Mexico*, DTE-510
- Brasil Acosta Peña and Andrés Aradillas López, *Semi-Empirical Likelihood Estimation of Manufacturing Interaction-Based Model...*, DTE-509
- Brasil Acosta Peña, *Technical Efficiency in the Mexican Manufacturing Sector: A Stochastic Frontier Approach*, DTE-508
- Brasil Acosta Peña, *Estimation of a Multiple Equilibrium Game with Complete Information...*, DTE-507
- Juan Rosellón, Anne Neumann and Hannes Weigt, *Removing Cross-Border Capacity Bottlenecks in the European Natural Gas Market...*, DTE-506
- Alejandro López and Javier Parada, *Poverty Dynamics in Rural Mexico: An Analysis Using Four Generations of Poverty Measurement*, DTE-505
- Kaniska Dam and Antonio Jiménez-Martínez, *A Note on Bargaining over Complementary Pieces of Information in Networks*, DTE-504
- David Mayer y Grodecz Ramírez, *Ciclo de vida humano y ciclo de vida urbano: Urbanización y desarrollo económico*, DTE-503
- Kaniska Dam y Daniel Ruiz Pérez, *On the Existence of Sharecropping*, DTE-502

## DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- Rafael Velázquez, *La política exterior de Estados Unidos hacia México bajo la administración de Barack Obama*, DTEI-220
- Rafael Velázquez y Jorge Schiavon, *La cooperación internacional descentralizada para el desarrollo en México*, DTEI-219
- Kimberly A. Nolan García, *Whose Preferences?: Latin American Trade Promotion Pacts as a Tool of US Foreign Policy*, DTEI-218
- Farid Kahhat, Rodrigo Morales y Ana Paula Peñalva, *El Perú, las Américas y el Mundo. Opinión pública y política exterior en Perú, 2010*, DTEI-217
- Guadalupe González, Jorge Schiavon, David Crow y Gerardo Maldonado, *Mexico, the Americas and the World 2010...*, DTEI-216
- Guadalupe González, Jorge Schiavon, David Crow y Gerardo Maldonado, *México, las Américas y el Mundo 2010. Política exterior: Opinión pública y líderes*, DTEI-215
- Gerardo Maldonado, *Desapego político y desafección institucional en México: ¿Desafíos para la calidad de la democracia?*, DTEI-214
- Luz María de la Mora, *Opening Markets without Reciprocity: Explaining Mexico's Trade Policy, 2000-2010*, DTEI-213
- Farid Kahhat, *Las industrias extractivas y sus implicaciones políticas y económicas*, DTEI-212
- Mariana Magaldi de Sousa, *Trade Openness and the Channels of its Impact on Democracy*, DTEI-211

## DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- María Mercedes Albornoz, *Cooperación interamericana en materia de restitución de menores*, DTEJ-56
- Marcelo Bergman, *Crimen y desempleo en México: ¿Una correlación espuria?*, DTEJ-55
- Jimena Moreno, Xiao Recio y Cynthia Michel, *La conservación del acuario del mundo. Alternativas y recomendaciones para el Golfo de California*, DTEJ-54
- María Solange Maqueo, *Mecanismos de tutela de los derechos de los beneficiarios*, DTEJ-53
- Rodolfo Sarsfield, *The Mordida's Game. How institutions incentive corruption*, DTEJ-52
- Ángela Guerrero, Alejandro Madrazo, José Cruz y Tania Ramírez, *Identificación de las estrategias de la industria tabacalera en México*, DTEJ-51
- Estefanía Vela, *Current Abortion Regulation in Mexico*, DTEJ-50
- Adriana García and Alejandro Tello, *Salaries, Appellate Jurisdiction and Judges Performance*, DTEJ-49
- Ana Elena Fierro and Adriana García, *Design Matters: The Case of Mexican Administrative Courts*, DTEJ-48
- Gustavo Fondevila, *Estudio de percepción de magistrados del servicio de administración de justicia familiar en el Distrito Federal*, DTEJ-47

## DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Ana Carolina Garriga, *Regulatory Lags, Liberalization, and Vulnerability to Systemic Banking Crises*, DTEP-232
- Rosario Aguilar, *The Tones of Democratic Challenges: Skin Color and Race in Mexico*, DTEP-231
- Rosario Aguilar, *Social and Political Consequences of Stereotypes Related to Racial Phenotypes in Mexico*, DTEP-230
- Raúl C. González and Caitlin Milazzo, *An Argument for the 'Best Loser' Principle in Mexico*, DTEP-229
- Francisco Javier Aparicio and Covadonga Meseguer, *Supply or Demand? Politics and the 3x1 Program for Migrants*, DTEP-228
- Ana Carolina Garriga and Brian J. Phillips, *Foreign Aid and Investment in Post-Conflict Countries*, DTEP-227
- Allyson Benton, *The Origins of Mexico's Municipal Usos y Costumbres Regimes*, DTEP-226
- Ana Carolina Garriga, *Objetivos, instrumentos y resultados de política monetaria. México 1980-2010*, DTEP-225
- Andreas Schedler, *The Limits to Bureaucratic Measurement. Observation and Judgment in Comparative Political Data Development*, DTEP-224
- Andrea Pozas and Julio Ríos, *Constituted Powers in Constitution-Making Processes. Supreme Court Judges, Constitutional Reform and the Design of Judicial Councils*, DTEP-223

## DIVISIÓN DE HISTORIA

- Michael Sauter, *Human Space: The Rise of Euclidism and the Construction of an Early-Modern World, 1400-1800*, DTH-75
- Michael Sauter, *Strangers to the World: Astronomy and the Birth of Anthropology in the Eighteenth Century*, DTH-74
- Jean Meyer, *Una revista curial antisemita en el siglo XIX: Civiltá Cattolica*, DTH-73
- Jean Meyer, *Dos siglos, dos naciones: México y Francia, 1810- 2010*, DTH-72
- Adriana Luna, *La era legislativa en Nápoles: De soberanías y tradiciones*, DTH-71
- Adriana Luna, *El surgimiento de la Escuela de Economía Política Napolitana*, DTH-70
- Pablo Mijangos, *La historiografía jurídica mexicana durante los últimos veinte años*, DTH-69
- Sergio Visacovsky, *"Hasta la próxima crisis". Historia cíclica, virtudes genealógicas y la identidad de clase media entre los afectados por la debacle financiera en la Argentina (2001-2002)*, DTH-68
- Rafael Rojas, *El debate de la Independencia. Opinión pública y guerra civil en México (1808-1830)*, DTH-67
- Michael Sauter, *The Liminality of Man: Astronomy and the Birth of Anthropology in the Eighteenth Century*, DTH-66

## Ventas

El CIDE es una institución de educación superior especializada particularmente en las disciplinas de Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos. El Centro publica, como producto del ejercicio intelectual de sus investigadores, libros, documentos de trabajo, y cuatro revistas especializadas: *Gestión y Política Pública*, *Política y Gobierno*, *Economía Mexicana Nueva Época* e *Istor*.

Para adquirir cualquiera de estas publicaciones, le ofrecemos las siguientes opciones:

VENTAS DIRECTAS:	VENTAS EN LÍNEA:
Tel. Directo: 5081-4003 Tel: 5727-9800 Ext. 6094 y 6091 Fax: 5727 9800 Ext. 6314  Av. Constituyentes 1046, 1er piso, Col. Lomas Altas, Del. Álvaro Obregón, 11950, México, D.F.	Librería virtual: <a href="http://www.e-cide.com">www.e-cide.com</a>  Dudas y comentarios: <a href="mailto:publicaciones@cide.edu">publicaciones@cide.edu</a>

### ¡¡Colecciones completas!!

Adquiere los CDs de las colecciones completas de los documentos de trabajo de todas las divisiones académicas del CIDE: Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos.



### ¡Nuevo! ¡¡Arma tu CD!!



Visita nuestra Librería Virtual [www.e-cide.com](http://www.e-cide.com) y selecciona entre 10 y 20 documentos de trabajo. A partir de tu lista te enviaremos un CD con los documentos que elegiste.