

El concepto de red social

Resumen del artículo del maestro Félix Requena Santos de la Universidad de Málaga, realizado por [Marco Carlos Avalos Rosado](#). Versión completa del artículo [aquí](#).

“Cada persona está, por así decirlo, en contacto con cierto número de otras personas, algunas de las cuales están en contacto entre sí y otras no. Creo conveniente denominar red a un campo social de este tipo. La imagen que tengo es la de una red de puntos los cuales algunos están unidos por líneas. Los puntos de esta imagen unas veces serán personas y otros grupos, y las líneas indicarían quiénes interactúan entre sí”.

- John A. Barnes, antropólogo norteamericano

1. Definición de red social

Para establecer el concepto de red social, Félix Requena cita al antropólogo John A. Barnes que las describe como una red de puntos, algunos de los cuales están unidos por líneas. Los puntos unas veces serán personas y otras veces serán grupos, y las líneas indicarían quiénes interactúan entre sí.

Félix Requena explica que las redes sociales, como las estructuras que son, tienen cualidades:

2. Cualidades de una red

1. Posición que ocupa un actor social dentro de la red. Existen dos niveles en función de la localización del resto de actores en la red: a) posiciones centrales y b) posiciones periféricas. Una posición será más central o periférica, respectivamente, según aumente o disminuya el número de puntos adyacentes a una posición dada. Esta posición es importante para la conducta de los actores en una red, pues determina el grado de autonomía o dependencia de un actor respecto a los demás. Es decir, determina las posibilidades de un actor respecto a la facilidad de acceder a los recursos de otros actores en la red. En una red, cada actor posee unos recursos que valoran el resto de los actores y cada vínculo representa la oportunidad de acceder a esos recursos valorados, entonces, una estructura de red representa una estructura de oportunidad, en este caso de intercambio entre los actores de la red.

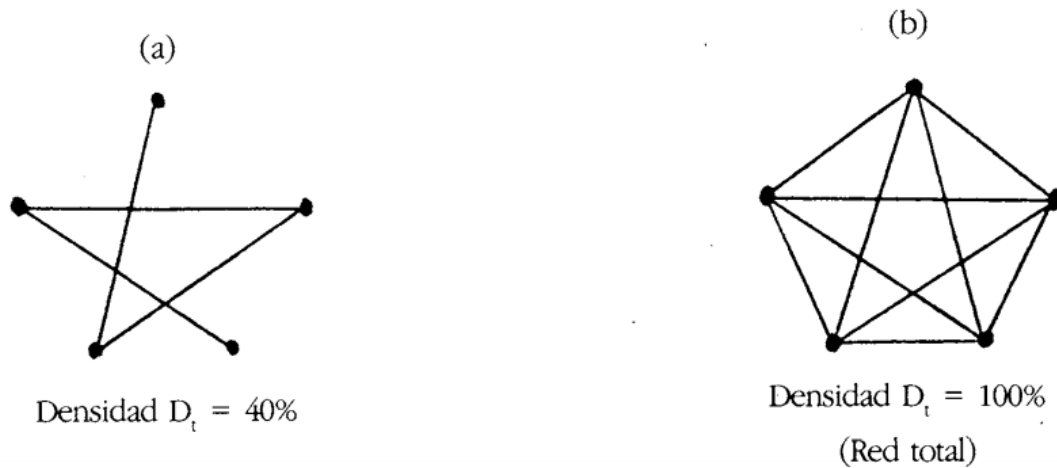
Ejemplo: las atribuciones de poder: El poder varía directamente en función de la posición que el actor ocupe en una estructura de oportunidad. El poder es función de la posición en la red.

2. Anclaje: Se inicia desde un nodo o punto de referencia (un actor inicial) Ejemplo: Una persona desea información sobre la compra de un vehículo. Quizás busque información para comprar su primer coche y acude a un amigo y luego a los amigos

de éstos que quizás están en una mejor posición para aconsejarle porque ya han comprado varios vehículos en el pasado. La red vinculante, entonces, se extiende desde el amigo y los amigos de éste hasta la compra del vehículo. El anclaje de una red viene determinado por algún actor específico cuya conducta se quiere interpretar.

3. Accesibilidad: La fuerza con la cual el comportamiento de un actor está influenciado por sus relaciones con otros. Se mide por el número de vínculos que deben seguirse para alcanzar a otro actor. La accesibilidad es muy importante en una red pues representa los canales en los cuales se comunican juicios de valor, opiniones, etcétera. Estos canales sirven para ejercer presión sobre otros actores, por ejemplo, para presionar para que una persona elija al candidato de un partido o decida comprar un producto.

4. Densidad: Una red será más densa cuando todos los integrantes de dicha red estén vinculados unos con otros (densidad máxima) y será menos densa cuando sólo algunos miembros de dicha red estén vinculados con otros miembros pero no con todos. Entre más densa sea una red, menos pasos intermedios se deberán dar para alcanzar a la mayoría del resto de los actores.



5. Rango. El rango es el número de actores en contacto directo sobre el cual se ha iniciado la red (el nodo). Es el número de personas que están vinculadas directamente (sin intermediario) con dicho nodo o actor. Una persona con mayores vínculos tendrá una red personal de rango mayor.

3. Tipos de interacción en una red

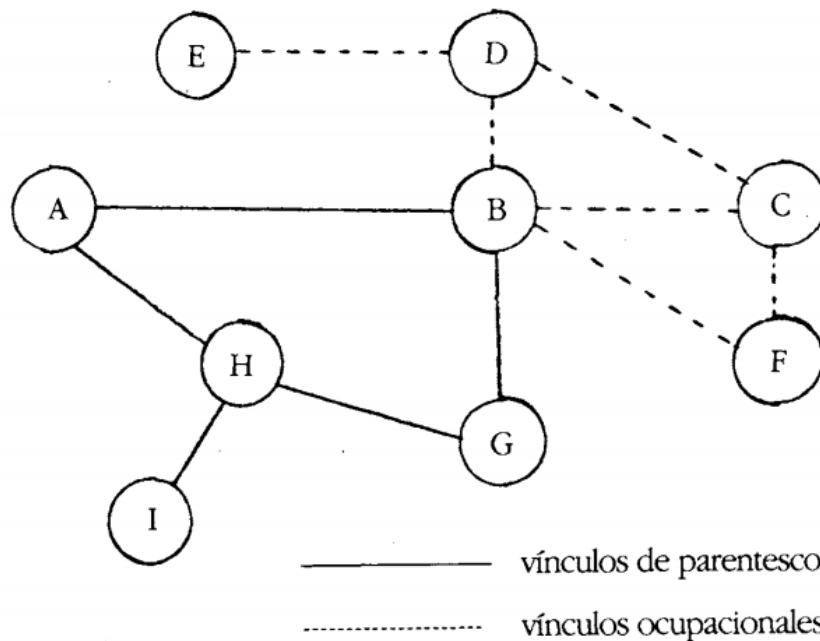
Una red implica procesos de interacción. Esta interacción tiene las siguientes características:

Contenido. Los vínculos entre un individuo y las personas con quien interactúa siempre se dan con algún propósito, o bien porque existe algún interés reconocible por alguna o ambas partes. Lo importante aquí es la cualidad del vínculo en la red de una persona, ya que, a través de éste se da el flujo de comunicación en una red.

El contenido de la red puede superponerse. Por ejemplo, si una persona desea información para encontrar un empleo, el papá B puede servir de vínculo con C y D que son sus amigos y a su vez amigos de F que tiene una agencia de empleo. C, D y F serían vínculos ocupacionales (ver imagen abajo).

FELIX REQUENA SANTOS

FIGURA 2



Direccionalidad. Se refiere a la existencia de reciprocidad. En una red de parentesco existe esa reciprocidad por razones obvias: hay un contacto regular de un punto al otro. Pero en la relación entre un producto y un cliente esta reciprocidad puede variar. Por ejemplo, alguien compra un vehículo Mitsubishi, pero Mitsubishi, luego de vender el automóvil no brinda ninguna reciprocidad, por ejemplo, mediante una carta de agradecimiento, de seguimiento post-venta, etcétera. Según la dirección de la interacción existirá o no influencia de un actor sobre otro.

Duración. Las redes sociales tienen un periodo de vida. Esto ocurre porque los factores cambian: la edad, los lugares de trabajo. Dado que éstos y otros factores varían, la red varía también. Es decir una red se expande o se contrae debido a los factores que la afectan. Las redes de una persona se expanden o contraen a lo largo del tiempo. Una red continúa existiendo siempre que tenga un propósito concreto y que sus miembros tengan derechos y obligaciones respecto a los miembros de la red. Los derechos y obligaciones son el vínculo para una acción o la comunicación entre actores para alcanzar determinados objetivos (bienes, servicios, o información e influencia).

Intensidad. Es el grado de implicación de los actores vinculados entre sí. Es decir, la mayor o menor incidencia que sobre el comportamiento de un actor tienen los demás actores con los que está vinculado en la red. Por ejemplo, una persona puede ser influenciada en mayor medida por sus parientes o amigos que por sus compañeras de trabajo. Esto no se refiere a la proximidad física, sino a la intensidad, de forma que es posible también que los familiares (hermanos, por ejemplo, que viven en la misma casa) influyan menos que las compañeras de trabajo o las amistades. Un vínculo puede ser muy intenso aunque exista una distancia muy grande entre las personas. Por ejemplo, una amistad que vive en Uruguay puede influir en una persona que vive en México porque hay una cualidad en el vínculo que otorga dicha intensidad. Por ejemplo, que tengan un trabajo similar, un sentimiento similar hacia alguna causa social, etcétera.

Frecuencia. Es necesario que el contacto se repita para que el vínculo no se rompa. Sin embargo, no existe una correlación entre frecuencia e intensidad: No por estar en contacto permanente la intensidad va a resultar mayor. De esta forma, la frecuencia de contacto con las compañeras de trabajo puede ser alta, pero no influir en la persona de la forma que lo hacen, por ejemplo, las amistades o la familia.