

NÚMERO 427.

SONIA DI GIANNATALE, PATRICIA LÓPEZ Y MARÍA JOSÉ ROA

Una introducción conceptual al desarrollo
financiero, capital social y
anonimidad: el caso de México

JULIO 2008



www.cide.edu

• Las colecciones de **Documentos de Trabajo** del **CIDE** representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es).

• D.R. © 2008. Centro de Investigación y Docencia Económicas, carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210, México, D.F.
Fax: 5727•9800 ext. 6314
Correo electrónico: publicaciones@cide.edu
www.cide.edu

• Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido así como el estilo y la redacción son su responsabilidad.

Agradecimientos

Las autoras expresan su agradecimiento a Ana Priscila Torres y Saúl Hernández por su excelente labor de asistencia de investigación. Además, las autoras agradecen los comentarios y sugerencias de Blanca Aldasoro y a los participantes del encuentro Cooperation Through the Ages: The Social and Psychological Dynamics of Cooperation and Punishment, Barcelona Meeting of TECT Groups, 25-27 de abril, 2008.

Resumen

En el presente artículo se desarrolla un marco conceptual para el estudio de la interacción entre el desarrollo financiero y los distintos tipos de capital social. Nuestra hipótesis de partida es que las transacciones financieras no pueden ser completamente reguladas por contratos de mercados y que los fallos de mercado siguen apareciendo en las sociedades más desarrolladas, que se caracterizan por un mayor grado de delegación de tareas y anonimidad. Por tanto, las redes sociales podrían complementar estas deficiencias de las economías de mercado. En el sector financiero mexicano prevalecen las instituciones informales, que se basan en las redes sociales. Por esta razón, pensamos que, para el caso mexicano, es fundamental incluir las dinámicas sociales en el diseño de mecanismos financieros formales alternativos que alcancen a la mayor parte de la población.

Abstract

In this article, we develop a conceptual framework to study the interaction between financial development and different types of social capital. Our hypothesis is that financial transactions cannot be completely regulated by market contracts, and that market failures still appear in more developed societies, which are characterized by a higher level of task delegation and anonymity. Hence, social networks might complement those market deficiencies. In Mexico, the informal institutions dominate the financial sector, and those institutions are primarily based on social networks. For this reason, we think that, for the case of Mexico, it is important to include the social dynamics in the design of alternative formal financial mechanisms with the objective of reaching an important percentage of the population.

Introducción

El presente documento tiene como objetivo discutir el papel del capital social en la participación y el acceso¹ de la población mexicana en el sector financiero formal. En concreto, exploramos la idea de que si bien es cierto que en el paso hacia el desarrollo las instituciones financieras se hacen más anónimas y más eficientes, también podría ser cierto que los agentes transforman las redes sociales asociadas a los procesos de intermediación financiera característicos del sector financiero informal hacia otras formas adaptadas a las sociedades desarrolladas. De esta manera, los agentes no se vuelven completamente anónimos. Nuestra hipótesis de partida es que las transacciones financieras no son reguladas por contratos de mercados completos o perfectos, y los fallos de mercado y las ineficiencias siguen apareciendo en las sociedades más desarrolladas. Por tanto, las redes sociales podrían complementar estas deficiencias o lagunas de las economías de mercado.

Consideramos de importancia incluir los conceptos de anonimidad y capital social en este análisis porque uno de los aspectos del desarrollo económico es la difusión de la delegación de tareas y la especialización, lo que conlleva un mayor nivel de anonimidad. Entendemos la anonimidad como una característica de las relaciones entre agentes económicos donde la identidad de los mismos no es necesariamente conocida.

Un caso donde los niveles de anonimidad de los agentes parece ser importante es la actividad crediticia, pues precisamente los problemas de información básicos que surgen en esta actividad derivan del escaso conocimiento que se tienen el prestamista y el prestatario. Por otro lado, la observación de que en el curso del desarrollo económico las sociedades pasan de sistemas financieros donde dominan instituciones informales a sistemas financieros donde dominan las instituciones formales, nos lleva a pensar que en el proceso de desarrollo económico las sociedades transitan de sistemas financieros menos anónimos a sistemas más anónimos. Acemoglu y Zilibotti (1999) concluyen que la eficiencia económica es mayor en economías más desarrolladas y que tienen sistemas financieros donde las instituciones formales dominan. Sin embargo, podría ser útil pensar si las ganancias de eficiencia derivadas de instituciones que permiten mayor suavización de

¹ El acceso al crédito suele confundirse con la participación en los programas de crédito. Diagne *et al.* (2000) introducen el concepto de límite de crédito como el monto máximo que el prestamista está dispuesto a otorgar en préstamo a un individuo u hogar. Si el monto óptimo que el prestatario quería recibir en préstamo es mayor al monto máximo que le desea otorgar el prestamista se dice que el prestatario está sujeto a una restricción de crédito. Un individuo u hogar tiene acceso al crédito si su límite de crédito es positivo. Por otro lado, la participación en los mercados de crédito es una decisión del individuo. No es automático que la voluntad de participar garantizará el acceso al individuo, debido, por ejemplo, a los factores de disponibilidad de los servicios, o los criterios de elegibilidad aplicados por los programas de crédito.

consumo y diversificación de riesgo vienen acompañadas de posibles pérdidas en bienestar derivadas de mayor distancia social entre los agentes económicos involucrados en transacciones financieras y cómo podría ser el balance entre estas dos posibles tendencias.

En México el sector financiero formal está poco desarrollado y su acceso está limitado a un pequeño porcentaje de la población. Por ejemplo, de las personas que pidieron prestado en el último año el mayor porcentaje (75%) recurrió al sector informal.² La literatura de desarrollo financiero y capital social afirma que la importancia del sector informal se debe principalmente a la existencia de redes sociales, que reducen los costes de transacción e información asociados a la actividad financiera. Sin embargo, la literatura de crecimiento y desarrollo financiero³ alega que el sector financiero informal no proporciona los beneficios de los mercados financieros formales completos: *i)* reducir la vulnerabilidad de los agentes a los shocks negativos y suavizar el consumo, y *ii)* responder a las mejores oportunidades de inversión.

A los fines del presente documento, nuestro objetivo es desarrollar un marco conceptual que nos permita el estudio de la interacción entre el desarrollo financiero y los distintos tipos de capital social. Adicionalmente, este marco conceptual sentaría los fundamentos para el desarrollo de una metodología empírica que nos permita analizar estas ideas para el caso de México.

Siguiendo la literatura de capital social diferenciaremos entre varios tipos de capital social. Por un lado, redes sociales entre familiares y conocidos muy cercanos, lo que se denomina capital social de *bonding*. Por otro, redes entre distintos grupos o comunidades, lo que se conoce como capital social *bridging*. Finalmente, el capital social de *linking* que se refiere a los lazos de una persona en posiciones de autoridad.

El presente documento está organizado como sigue: en la siguiente sección discutimos el concepto de capital social y sus implicaciones en ciencias sociales. La segunda sección la dedicamos a estudiar la evolución del sistema financiero en el proceso de desarrollo económico. En la tercera sección presentamos los resultados de diversos trabajos que tratan de establecer las implicaciones del capital social en los mercados financieros. Las distintas metodologías que se han empleado para medir capital social, en particular las que se han usado en estudios sobre el sector financiero, se reportan en la cuarta sección. Una descripción detallada sobre el sistema financiero mexicano, así como una introducción sobre el estado del capital social en el mismo, se presenta en la quinta sección. Finalmente, en la última sección ofrecemos las conclusiones.

² Encuesta de Cultura Financiera en México, 2008. Banamex-UNAM.

³ Véase Levine, 1997 y 2005 para una excelente y completa revisión.



1. Capital social

El origen del concepto de capital social proviene del campo de la sociología. Aunque el concepto se desarrolla más ampliamente en las décadas precedentes, es en los ochenta cuando se fundamenta en su mayor parte. Bourdieu (1986) y Coleman (1988) son los dos sociólogos que en sus orígenes expresaron el concepto de capital social en una forma relativamente detallada y completa.

Bourdieu definió el capital social como: *“...la suma de recursos reales o potenciales que se vinculan a la posesión de una red duradera de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo –afiliación a un grupo– más o menos institucionalizadas que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido...”* (Bourdieu, 1986: 248).

“...A través del capital social, los actores pueden obtener acceso directo a recursos económicos (préstamos subsidiarios, información sobre inversiones, mercados protegidos; pueden incrementar su capital o asociarse a instituciones que otorgan credenciales valoradas...” (citado en Portes, 1999).

En suma, para Bourdieu el capital social se refiere a las ventajas y oportunidades que la gente acumula a través de la pertenencia a distintos grupos. Está representado por las relaciones sociales que un individuo puede usar para tener acceso a los recursos de aquellos sujetos con los cuales está conectado. Desde la perspectiva de Bourdieu, el capital social estaría conformado principalmente por dos elementos: *a)* la relación social, que permite a los individuos estar conectados mutuamente y *b)* las ventajas y las oportunidades (cantidad y calidad de recursos) que aumentan en los individuos gracias a esa construcción deliberada de sociabilidad.

En su trabajo fundacional, el sociólogo Coleman (1988, 1990) describe el capital social como *“un recurso de los individuos obtenido a partir de los vínculos sociales”*. Coleman identifica el capital social con la capacidad que poseen las personas para trabajar en grupos, con base en un conjunto de normas y valores compartidos. A diferencia de Bourdieu, para Coleman el capital social no radica en las relaciones sociales, sino en la estructura de la red en la cual los individuos están insertos: *“...Es el valor que tienen para los actores aquellos aspectos de la estructura social, como los recursos que pueden utilizar para perseguir sus intereses”* (Coleman, 1990:305).

En este sentido, el capital social se presenta, en el plano individual, ya que gracias a la integración del individuo en su red de contactos sociales se logran objetivos personales que no podrían alcanzarse sino existiera este capital: *“los individuos no actúan independientemente, los objetivos no son alcanzados de forma independiente”* (Coleman, 1990: 301). Coleman señala que todos los actores de una red, al formar parte de la estructura social, pueden beneficiarse, aun teniendo en cuenta que no todos contribuyeron para su creación. En términos de Coleman, el capital social vendría caracterizado

por: 1) crearse en la estructura social, 2) por facilitar acciones tanto personales como colectivas para los individuos que están situados dentro de esa estructura, 3) por la existencia de una expectativa de reciprocidad por parte de quien lo ha recibido y 4) por el establecimiento de una serie de normas y sanciones que regulan esas conductas.

Aunque el concepto se basa principalmente en los trabajos de Bourdieu y Coleman su auge se sustenta, en gran parte, en las aportaciones en ciencias políticas de Putnam (1993), para quien el capital social se refiere a *“aspectos de la organización social, tales como la confianza, las normas y las redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada y la cooperación para el beneficio mutuo”* (Putnam, 1993:67).

Putnam (1993, 2000) concibe el capital social como una cualidad de los grupos —clubes, iglesias, círculos literarios, grupos corales, equipos de fútbol...— que contribuyen al buen gobierno y al progreso económico. Considera que la implicación de los ciudadanos en los asuntos que conciernen a sus grupos o comunidades influye en gran medida, en el logro de ciertos objetivos de interés nacional, fundamentalmente, gracias al grado de confianza y reciprocidad que existe entre los actores sociales, a las normas de comportamiento cívico practicadas y al nivel de asociatividad que caracteriza a la sociedad. Putnam pasa de situaciones simples a contextos macrosociales y explica que el buen desempeño de las instituciones sociales depende en buena medida del modo en que se resuelven este tipo de problemas. De este modo, se generan dos tipos de efectos: aquel que se centra en los hábitos de cooperación, espíritu comunitario, etcétera —interno—, y aquel que da lugar a los intereses de un grupo determinado —externo—.

En este sentido, el capital social para Putnam, 1) se crea en las redes o contactos que se forman entre las personas o entre los grupos de personas y sin los cuales las sociedades no podrían organizarse ni funcionar, (2) surge gracias a cuatro elementos: compromiso cívico, reciprocidad, confianza y asociatividad, y 3) produce beneficios tanto para quien forma parte de la red, como para los individuos o grupos que sin estar en la red mantienen cierta relación con la misma.

Posteriormente, el concepto fue expandido por Fukuyama (1995) quien considera que *“el capital social puede ser definido simplemente como la existencia de ciertas reglas o normas informales compartidas entre los miembros de un grupo que les permite cooperar entre ellos.”*⁴

De acuerdo con Sobel (2002), la definición de Bourdieu (1986) luce como la más apropiada para la investigación económica: *“El capital social es un*

⁴ Guiso et al. (2001) afirman que la diferencia entre el concepto de capital social que utilizan sociólogos y politólogos radica en la “unidad de análisis”. Los sociólogos estudian fundamentalmente el comportamiento de grupos pequeños y por ello estudian el capital social dentro de pequeños grupos, mientras que los politólogos estudian grandes comunidades y naciones, por lo que se enfocan en el nivel de capital a través de grupos. Volveremos sobre esta cuestión más adelante al explicar las distintas dimensiones del capital social.

atributo del individuo en el contexto social. El individuo puede adquirir capital social a través de acciones dirigidas a ello y puede transformar el capital social en ganancias económicas convencionales. La habilidad para hacerlo, no obstante, depende de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones y redes disponibles.”

En la actualidad, no se cuenta con una única definición de capital social y su concepto permanece elusivo. Durlauf y Fafchamps (2004) realizan una excelente revisión de los trabajos más relevantes de capital social en economía. Aunque utilizan distintas medidas de capital social y distintas variables económicas para medir sus efectos, los autores afirman que “el elemento común a las definiciones propuestas en estos trabajos es que todas ellas se basan en las relaciones interpersonales y redes sociales, y sus efectos en la eficiencia del intercambio social.”

Los estudios sobre el capital social en sociología y ciencias políticas, junto con la investigación llevada a cabo por el Banco Mundial, han constituido una de las mayores fuentes de inspiración para la literatura de capital social en economía, cada vez más numerosa. El resultado es una densa red de trabajos que emplean el capital social para esclarecer diversos fenómenos; desde la mejora del desempeño institucional y desarrollo económico (Putnam *et al.*, 1994; Knack y Keefer, 1997; Knack, 1999), hasta la superación de la pobreza (Collier, 1998; Narayan y Pritchett, 1997), pasando por la disminución de la violencia (Sampson *et al.*, 1997), la migración (Portes, 1995), el progreso en la educación (Jhonsson y Gahler, 1997; O’Brien y Jones, 1999) y la salud pública (Kawachi, 1997; Kennedy *et al.*, 1998).

Aunque en la literatura sobre capital social se insiste en sus dimensiones positivas, no han dejado de formularse críticas al respecto. Autores como Portes y Landolt (1996) o Putzel (1997) presentan la parte negativa del capital social, caracterizado por la tendencia a desincentivar la iniciativa individual (Woolcock, 1998), o también la capacidad de restringir la libertad (Foley y Edwards, 1996).

El concepto ha recibido críticas también por ser “asombrosamente elástico” (Portes, 1998; Lappe y Du Bois, 1997; Narayan y Pritchett, 1997). Aunque puede resultar paradójico, estos autores han terminado por enriquecer el debate de capital social.

La literatura de capital social más reciente, distingue entre distintas dimensiones del concepto de capital social (Putnam, 1993; Guiso *et al.* 2001; Beugelsdijk y Smulders, 2004; Sabatini, 2005; Raiser *et al.*). En primer lugar, se distingue entre redes de amigos y familiares muy cercanos (*bonding social capital*), este tipo existe entre grupos homogéneos con relaciones socialmente estrechas, se caracteriza por fuertes lazos derivados de sentimientos de afecto como los que existen entre miembros de una familia o entre los miembros de un mismo grupo con características socioeconómicas similares por largo tiempo.

El segundo tipo (*bridging social capital*) está presente en relaciones medianamente estrechas derivadas de compromisos a mediano plazo; se refiere a redes abiertas entre conocidos de distintos grupos o miembros de distintas organizaciones sociales y se caracteriza por lazos más débiles y transversales, por ejemplo, los vínculos con socios de negocios, conocidos, amigos de diferentes grupos étnicos, amigos de amigos, etcétera, fundamentados en el compañerismo, la afiliación política o ideológica, o en la confianza y el compañerismo que pueda desarrollarse entre colegas, compañeros de trabajo, estudiantes de una misma escuela o promoción, miembros de un equipo deportivo, etcétera. Es decir, esta forma de capital social surge entre personas o grupos que comparten intereses comunes y, por lo general, tienen similar estatus o nivel económico y social, por lo que desarrollan una categoría horizontal de relaciones que se expresa en sentimientos de confianza y afiliación.

Y el tercer tipo, capital social de conexión (*linking social capital*) se desarrolla en relaciones asimétricas o verticales entre personas de diferentes status que tienen pocos puntos de coincidencia. Básicamente, este tipo de capital social 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, por ejemplo un representante público (policía, representante de un partido político) y de instituciones privadas (ejecutivos de bancos), o relaciones como las que pueden existir entre un empleador y sus empleados, un profesor y sus estudiantes, un gobernante y los ciudadanos, un líder político y sus seguidores, un fanático y su ídolo, etcétera. (Woolcock 1999; World Bank, 2000). El capital social *linking* constituye la capacidad para apalancar recursos, ideas e información desde las instituciones formales. Este tipo de capital social es considerado en el acceso a las instituciones formales.

Es importante mencionar que aun cuando la presencia de las instituciones (escuelas, bancos, agencias de seguros) representa un vínculo entre proveedores y demandantes, éstas no constituyen capital social sino es la naturaleza y extensión de los lazos sociales los que son un medio inherente para la entrega de los servicios (tales como el acceso a servicios de educación, salud, al crédito, etcétera) (Narayan 2000).

La diferencia del capital social *linking* respecto al *bonding* y *bridging* radica en que el *linking* se refiere a las relaciones entre las personas que no están en la misma posición. Mientras el capital social de *bonding* es básicamente horizontal —conecta gente con características sociales más o menos similares— el capital social de *linking* es más vertical —conecta gente a recursos políticos claves y a instituciones económicas con cierto nivel de anonimidad—.

Sobre los efectos de estos tipos de capital social hay todo un debate abierto que resumimos brevemente. El primer concepto de capital social

(*bonding*), por un lado, incentiva la creación de reglas y costumbres locales implícitas y reduce la necesidad del monitoreo formal. Sin embargo, este tipo de redes puede provocar falta de flexibilidad, discriminación y aislamiento (Dasgupta, 2000). Sociedades muy polarizadas presentan mayores grados de exclusión, principalmente las clases más pobres y, por tanto, de los beneficios económicos asociados a éstas. Además, las sociedades con muchos grupos o redes férreamente unidas pueden verse fragmentadas y divididas por conflictos y hostilidades. Por otro lado, 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 empresas mayoritariamente familiares se frena la aparición de grandes empresas y organizaciones impersonales, las cuales se caracterizan por la propiedad pública dispersa. Defienden que las empresas familiares reducen la transparencia a los inversionistas externos o socios comerciales. Las ramificaciones políticas familiares tienen tal vez mayores consecuencias.

El segundo concepto de capital social (*bridging*), establece “puentes” entre distintos grupos y reduce los incentivos a estafar y a la búsqueda de rentas (*rent seeking*), es decir, comportamientos oportunistas. No obstante, 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).

Algunos autores consideran (Fukuyama, 1995; Putnam, 1993, 2000; Zak y Knack, 2001) una dimensión agregada del capital social que se identifica con los niveles de confianza, normas, reglas cívicas y actitudes morales generalizadas que afectan positivamente a los niveles de democracia y al crecimiento económico.⁵ Este capital social agregado se considera el “pegamento” o niveles de confianza que mantienen las instituciones cohesionadas y las hace eficientes y operativas. La relevancia de este tipo de capital social se da en el ámbito político, social y económico. La confianza mutua abarata las transacciones comerciales al solventar problemas de información y fraude. Evita conflictos entre empleadores y trabajadores que entrañan costes económicos (huelgas, despidos). Además, reduce los enfrentamientos políticos, religiosos o étnicos, lo que beneficia la actividad económica. Afirman que un elevado nivel puede proceder de sociedades homogéneas (equitativas, sin grandes diferencias étnicas, religiosas o culturales), de la propia confianza en las instituciones o del capital social de *bridging*. No obstante, los trabajos empíricos sobre la influencia de este tipo de capital social son escasos y poco concluyentes (Durlauf y Fafchamps, 2004). Por último, señalar que algunas comunidades tendrán mejor acceso que otras a los distintos tipos de capital social. Los pobres, por ejemplo, suelen contar

⁵ Como se comentó en la nota a pie anterior, esta distinción entre las distintas dimensiones de capital social a nivel individual o agregado está relacionada con los conceptos de capital social y la “unidad de análisis” que utilizan politólogos (grupos pequeños) y sociólogos (economías en conjunto).

con un tipo de capital social intensivo con un tejido compacto construido por lazos “de unión” dentro de la propia comunidad (*bonding*) y al cual recurren para “arreglárselas” (Briggs, 1998; Holzmann y Jorgensen, 1999), sin embargo, carecen de aquel capital social más difuso y extensivo (*bridging, linking*) que, más que “unir”, “tiende puentes” entre grupos disímiles y suele ser el que utilizan aquellos que no son pobres para “superarse” (Barr, 1998; Kozel y Parker, 2000; Narayan, 1999). Este enfoque incorpora el componente dinámico objeto de nuestro estudio y que se discute en la siguiente sección: las combinaciones óptimas de estas dimensiones cambian con el tiempo. Además, si bien la unidad básica de análisis no es tanto el individuo, el hogar ni el Estado, sino la comunidad, esta definición reconoce que tanto las personas como los hogares (en tanto miembros de una comunidad) pueden apropiarse del capital social y que la estructura de las propias comunidades depende, en gran parte, de su relación con el Estado. Los Estados débiles, hostiles o indiferentes tienen un efecto muy distinto en la vida comunitaria y en los proyectos de desarrollo que el de los gobiernos que respetan las libertades cívicas, hacen regir el estado de derecho, respetan los contratos y se resisten a la corrupción (Isham y Kaufmann, 1999).

2. Capital social y mercados financieros

La mayor parte de los trabajos de capital social en economía destacan su potencial para reducir los problemas de información asimétrica e imperfecta, así como los mercados ausentes o incompletos. Estos fallos de mercado cobran especial importancia en el sector financiero.

Un tema recurrente dentro de la literatura sobre desarrollo económico es la ausencia o imperfección de los mercados financieros en las economías en desarrollo, lo que constituye un problema económico para estos países. En concreto, la existencia de mercados imperfectos o incompletos genera ineficiencias en la economía en su conjunto, lo que se traduce en pérdidas de bienestar.

La literatura de desarrollo financiero y crecimiento afirma que el desarrollo del sector financiero afecta positivamente a los determinantes últimos del crecimiento económico: la acumulación de capital físico y humano (Lucas, 1988; Romer, 1986) y el cambio tecnológico (Romer, 1990; Grossman y Helpman, 1991; Aghion y Howitt, 1992). Levine (2005) realiza una excelente revisión de esta discusión teórica y empírica. Para ello, clasifica los trabajos según las distintas funciones a través de las cuales el sistema financiero podría afectar a los determinantes del crecimiento económico. En concreto, el sistema financiero produce información sobre posibles inversiones y asigna el capital, supervisa los proyectos de inversión y mejora el ejercicio del gobierno corporativo, permite diversificar y gestionar mejor el riesgo,

moviliza y reúne los ahorros de distintos individuos y facilita el intercambio de bienes, servicios, factores de la producción y activos.

También existen trabajos como el de Galor y Zeira (1993) que explican la "trampa de la pobreza", donde las economías en desarrollo no pueden salir de su situación debido a la existencia de imperfecciones crediticias. Sólo cuando el sistema financiero está lo suficientemente desarrollado, las economías pueden invertir en las tecnologías más productivas y situarse en sendas de crecimiento sostenido.

El funcionamiento de los mercados de crédito se ve dificultado por dos problemas relacionados con la existencia de información imperfecta y asimétrica: la selección adversa y el riesgo moral. En primer lugar, el problema de selección adversa hace referencia a la incapacidad por parte del prestamista de diferenciar los grados de productividad y los grados de aversión al riesgo de quien recibe el crédito. En segundo lugar, el problema de riesgo moral se refiere a la incapacidad por parte del prestamista para diferenciar acerca de la cualidad moral del prestatario en lo referente a: 1) su disposición para pagar la deuda y 2) comunicar la verdad de las causas del impago.

La existencia de mercados de créditos imperfectos o incompletos se debe fundamentalmente a los problemas de información que acabamos de señalar y a la existencia de altos costes de transacción los cuales se traducen en problemas de movilización del ahorro de distintos individuos y hace que sea relevante el diseño de instrumentos que faciliten el intercambio de bienes, factores, servicios y activos financieros.⁶

Los altos costes de información y transacción cobran especial relevancia en las zonas rurales o menos desarrolladas. Por un lado, para eliminar los problemas de información, los organismos crediticios formales o institucionales diseñan instrumentos y exigen una serie de garantías, que en general pueden no ser afrontadas por los sectores más pobres de la población. Por otro lado, en economías en desarrollo o rurales la segmentación⁷ del mercado, la dispersión de los productores y la carencia o existencia de redes viales en mal estado producen costes de transacción muy elevados. Así, el crédito institucional no es viable (o es viable a un alto costo) para una parte o el total de la población.

En economías en desarrollo se han implementado programas de crédito dirigidos específicamente a los más pobres, sin embargo, muchos de estos programas no han podido superar de manera satisfactoria los problemas de información e incertidumbre y resultan en débiles estructuras de incentivos,

⁶ Williamson (1981) examinó la organización de la actividad económica en diferentes formas institucionales, como empresas y mercados. El propósito de la organización consistió en minimizar costos de transacción.

⁷ Es común que los créditos en una región se otorguen a un grupo de productores dedicados a producir los mismos bienes, enfrentándose por tanto a riesgos similares. Así, las condiciones y contratos se establecen de manera diferenciada, de acuerdo con el origen del financiamiento y las características de los prestatarios.

esquemas altamente burocratizados y politizados y grandes problemas de repago (van Bastelaer, 1999).

La ausencia o imperfección de los mercados de crédito en los países en desarrollo es la clave para explicar la existencia de un sector financiero informal. Por un lado, el sector informal puede estar dispuesto a aceptar tipos de garantías más viables para los sectores más pobres, generalmente no aceptadas por el sector formal (trabajo, pequeñas cantidades de tierra, ganado, etcétera) o bien la garantía solidaria o colateral social. Por otro, el prestamista informal suele tener mucha mejor información sobre las características y el comportamiento de sus clientes.⁸ En las áreas rurales y poco desarrolladas la movilidad es reducida⁹ y las relaciones entre sus habitantes son muy estrechas: “todo el mundo se conoce”. Así, es posible que se impongan sanciones y censuras sociales que reduzcan los costes de información y transacción, sin necesidad de que existan los instrumentos sofisticados que los sectores financieros formales desarrollan para este fin. Por tanto, debido a su naturaleza —el estar fundamentado en las relaciones sociales e interpersonales— el capital social puede explotar mecanismos de supervisión y monitoreo directos y abaratar los costes asociados al sector financiero en estas economías.

Acemoglu y Zilibotti (1999) alegan que el patrón de desarrollo financiero que se observa generalmente es el paso de instituciones de intermediación financiera informales a instituciones formales, como mercados de acciones, bonos y bancos. Ellos explican que cuando la información descentralizada que se maneja en una economía es escasa, las actividades de monitoreo directo son importantes para reducir los costos derivados de las asimetrías de información y los costos de transacción que caracterizan a las actividades de intermediación financiera. Sin embargo, cuando el volumen de información descentralizada en una economía aumenta, entonces las señales de mercado son más precisas y las instituciones que requieren de menos actividades de monitoreo prosperan. Así, según estos autores y otros (Spagnolo, 1999), las redes sociales informales asociadas a éstas son sustituidas por los mecanismos de mercado que observamos en las sociedades desarrolladas, considerados éstos más anónimos y eficientes. Esta sustitución puede tardar mucho tiempo, y entre medias podemos encontrarnos con sociedades donde el flujo de información es mínimo; a medida que estas sociedades se desarrollan, la movilidad aumenta y las relaciones tradicionales paulatinamente desaparecen. Como postulan Ray (1998) y Stiglitz (2000) el flujo de información sigue una pauta de U: tanto en las sociedades tradicionales como

⁸ El cliente en estas áreas se caracteriza por tener ingresos muy bajos y suele solicitar crédito para atender emergencias.

⁹ La movilidad en estas áreas es en general reducida, salvo en economías donde la inmigración a zonas urbanas u otros países es fuerte, como es el caso de México a USA o norte de África a Europa.



las avanzadas ese flujo es muy importante, mientras que en las sociedades de transición no.

Sin embargo, la información necesaria para realizar las transacciones económicas de forma eficiente dista de ser perfecta en las economías de mercado (Bowles y Gintis, 2002). La delegación de tareas y la especialización se intensifican, predominando las relaciones jerárquicas y verticales, donde las relaciones de producción e intercambio son cada vez más complejas. El proceso de desarrollo trae acumulación de información y la intensificación de actividades e instituciones que requieren el uso de la misma. En la medida que las transacciones no pueden ser reguladas por contratos de mercados completos o perfectos, y los fallos de mercado y las ineficiencias siguen apareciendo en las sociedades más desarrolladas (Ray, 1998), las redes sociales podrían seguir compensando las deficiencias o lagunas de las economías de mercado a la hora de resolver los problemas generados por la existencia de asimetría de información.

Stiglitz (2000) afirma que según las sociedades se desarrollan el capital social se adapta y evoluciona a un nuevo tipo de capital social, en el que a diferencia del capital social tradicional, las relaciones sociales están "embedded" en el sistema económico, no al revés. Dasgupta (2002) describe y explica mediante distintos ejemplos cómo los mercados y el capital social pueden complementarse o sustituirse en las sociedades desarrolladas. Afirma que, en general, estas sociedades se basan en una combinación de mercados anónimos y relaciones comunitarias. Dicha combinación va cambiando según lo hacen las circunstancias y los agentes encuentran la manera más beneficiosa de realizar las transacciones.

Posiblemente, la distinción entre las diferentes dimensiones del capital social analizadas en el apartado anterior, nos permitirá entender la evolución del capital social y sus efectos sobre el desarrollo financiero. En concreto, pensamos que sería relevante estudiar cómo se dan los balances en el bienestar social conforme una sociedad se desarrolla, su sistema financiero se vuelve más eficiente y van prevaleciendo distintas formas de capital social. Igualmente, queremos investigar la hipótesis de que mientras mayor sea la presencia del primer tipo de capital social en relación a los dos últimos (*bridging y linking*), existe una mayor reticencia de los individuos a participar en sistemas financieros más avanzados y anónimos y dificulten el logro de una mayor eficiencia económica.

Como se señaló en la introducción, consideramos de importancia incluir los conceptos de anonimidad y capital social en este análisis porque uno de los aspectos del desarrollo económico es un mayor nivel de anonimidad. Entendemos la anonimidad como una característica de las relaciones entre agentes económicos donde la identidad de los mismos no es necesariamente conocida. La anonimidad la podemos ver también como una condición donde ciertos elementos del capital social están ausentes, parcial o totalmente. Por

ejemplo, en un estudio realizado en Norteamérica, (Sampson *et al.* 1997) los autores llegan a la conclusión de que las comunidades caracterizadas por altos grados de anonimidad y poco conocimiento entre las personas, existencia de grupos de adolescentes sin supervisión y bajos niveles de participación cívica, tienen una mayor probabilidad de sufrir los efectos del crimen y la violencia.

La anonimidad de los agentes subyacente en el análisis económico clásico no permite estudiar fenómenos donde el componente estratégico y de coordinación es crucial. La literatura de economía experimental incluye trabajos, tales como el de Radner y Schotter (1989) y Charness y Gneezy (2003), donde se encuentra evidencia que al eliminar el supuesto de anonimidad de los participantes en los experimentos, la distancia social disminuye y los resultados que se obtienen difieren de los obtenidos en las sesiones donde se mantiene la anonimidad. Básicamente, la influencia de la presión social no suele ser poco significativa en el momento que los individuos deciden sobre sus estrategias a tomar. Por ejemplo, Charness y Gneezy (2003) encuentra que si los participantes saben el apellido de su contendiente, las asignaciones en el juego del dictador son más generosas, mientras que este conocimiento parece no afectar los resultados del juego de ultimátum. Ellos explican esto diciendo que el juego del dictador es un juego donde la percepción de justicia frente a otros individuos es importante mientras que el juego de ultimátum es un juego donde no sólo importa la percepción de generosidad sino que también hay un componente estratégico importante. La lección que obtenemos de estos resultados experimentales es que, posiblemente, la consideración de los niveles de anonimidad de los agentes económicos cambiaría los resultados que ya se han obtenido en el análisis de ciertos fenómenos económicos.

3. Revisión de la literatura de capital social y sector financiero

Desde hace un par de décadas se ha desarrollado una literatura en ciencias sociales que afirma que el capital social de una sociedad podría complementar, e incluso, sustituir las actividades de las instituciones de mercado cuando éstas fallan o no existen, (Woolcock, 1998, 1999; World Bank, 1998; Stiglitz, 2000; Dasgupta, 2000). Esta creciente —a veces controvertida— literatura, enfatiza el potencial del capital social para cubrir estos fallos de mercados, tanto en economías desarrolladas como en desarrollo, aumentando, por tanto, la eficiencia económica.

Los trabajos sobre el efecto del capital social en el sector financiero se dividen en dos: *i)* los que se centran en economías en desarrollo y zonas rurales y *ii)* los que se centran en economías desarrolladas.

3.1. Capital social y sector financiero en economías en desarrollo

Estos trabajos son los más numerosos y defienden el potencial papel del capital social a la hora de reducir los fallos de mercados e ineficiencias en economías de baja renta (Townsend, 1994; Foster y Rosenzweig, 1995; Easterly y Levine, 1997; Carter y May, 2001; Durlauf y Fafchamps, 2004; Adato *et al.*, 2006; Santos y Barret, 2006; Chantarat y Barret, 2007). El capital social a veces se refiere al stock de confianza que facilita y coordina las acciones de los agentes. En otros casos se considera un recurso del individuo que le confiere beneficios privados.

El punto de partida y común de esta literatura es el siguiente. Como se ha comentado en el apartado anterior, los mercados de crédito en las economías en desarrollo están formados mayoritariamente por prestamistas informales, créditos procedentes de amigos y familiares, créditos sujetos a compras, transacciones laborales y de alquiler de tierra, y grupos de autofinanciación informales. El prestamista informal suele tener mucha mejor información sobre las características y comportamiento de sus clientes. En las áreas rurales y poco desarrolladas, la movilidad es reducida (aislando el fenómeno migratorio) y las relaciones entre sus habitantes son muy estrechas: “todo el mundo se conoce”. Así, el alto grado de confianza y la imposición de sanciones y censuras sociales podrían eliminar los problemas de información, sin necesidad de que existan los instrumentos sofisticados que los sectores financieros formales desarrollan para este fin como buró de crédito y abogados.

Uno de los instrumentos básicos en la lucha contra la pobreza en los últimos años —el microcrédito— se basa en buena parte en el capital social. Las microfinanzas aprovechan las redes sociales con el objeto de obtener la información necesaria para tomar decisiones sobre crédito. Su elemento clave es el crédito a un grupo en vez de a un solo individuo.¹⁰ El capital social asociado a dicho grupo (producción de información y sanciones sociales) se considera un mecanismo que garantiza el repago.

El uso del capital social por parte de hogares pobres se explica por la necesidad que tienen los más pobres de buscar soluciones institucionales (amortiguarse) en un contexto de mercados ausentes o imperfectos (Morduch, 1995; Townsend, 1995; Besley *et al.* 1995). Si bien los hogares pobres tienden a amortiguar los choques de consumo e ingreso, esta cobertura explica sólo la demanda por soluciones institucionales, pero no su oferta (Bates, 1989; Ostrom, 1990; Granovetter, 1992). Para explicar la oferta se considera no sólo

¹⁰ Existe todo un debate acerca de la eficiencia del crédito individual respecto al crédito grupal. Este tema se explica con mayor detalle en la sección 4.1. de este documento.

a quienes la usan, sino cómo se proporciona y cuál es su rendimiento (que frecuentemente implica una dificultad de acción colectiva de segundo orden). Así, el capital social puede desempeñar un papel importante en el funcionamiento de una institución informal (porque facilita el cumplimiento de normas), pero no explica su provisión o su valor.

En general, no todo uso de capital social por parte de los hogares pobres lleva al amortiguamiento de sus pautas de consumo e ingreso y no todo acto de amortiguamiento depende del uso del capital social. Como ejemplo, la existencia de equipos de fútbol, grupos religiosos o culturales no se explica por la necesidad de amortiguar el riesgo, aunque a veces puedan cumplir esa función. Algunos usos de capital social consisten en la práctica de un deporte, la cultura o al culto religioso. De manera complementaria, no todas las instituciones de amortiguamiento de riesgo dependen del uso del capital social de los pobres. Algunas instituciones de amortiguamiento existen en virtud de consideraciones exógenas a la confianza social. Los vínculos institucionales entre prestamistas y prestatarios, por ejemplo, nacen a raíz de la desconfianza entre principales y agentes ante asimetrías de información (Hoff, 1993; Bardhan, 1989; Stiglitz, 1989).

Aunque la mayor parte de los trabajos destacan los efectos positivos del capital social en las sociedades en desarrollo, algunos trabajos defienden que no todos los individuos se benefician de su existencia (Dasgupta, 2000). Para ello presentan ejemplos de distintas economías donde las clases más pobres quedan excluidas (Easterly y Levine, 1997; Carter y May, 2001; Durlauf y Fafchamps, 2004; Adato *et al.*, 2006; Santos y Barret, 2006; Chantarat y Barret, 2007). A pesar de que la mayor parte son trabajos empíricos, Chantarat y Barret (2007) elaboran un modelo de formación endógena de redes y muestran cómo la exclusión de las redes sociales depende de la distribución inicial de riqueza. En general, estos trabajos concluyen, que las sociedades más polarizadas presentan mayores grados de exclusión de las redes sociales y, por tanto, de los beneficios económicos asociados a éstas. Además, las sociedades con muchos grupos o redes férreamente unidas pueden verse fragmentadas y divididas por conflictos y hostilidades (Dasgupta, 2000).

Un trabajo con resultados interesantes en este sentido es el de Ahlin y Townsend (2007). Los autores tienen como objetivo evaluar empíricamente el desempeño de los créditos grupales. Utilizando datos de Tailandia, los autores encuentran que las variables que presentan una relación positiva con el repago son la productividad de los miembros del grupo, la correlación entre los retornos de los prestatarios, el monitoreo y las sanciones sociales. Las variables que tienen una relación negativa con la tasa de repago son altas tasas de interés, la existencia de otros prestamistas, en particular semi-formales, la responsabilidad compartida para devolver el dinero prestado y las relaciones sociales entre los miembros del grupo. Los autores concluyen que

ninguno de los modelos teóricos contienen todas las predicciones que explican el éxito del repago en créditos grupales pero que sí explican buena parte de este fenómeno.

3.2. Capital social y sector financiero en economías desarrolladas

Estos trabajos son menos numerosos y los beneficios económicos que el capital social asociado al sector financiero produce no son muy distintos de los trabajos en economías en desarrollo: la producción de información y la confianza siguen siendo los puntos clave. A continuación revisamos los más relevantes.

Zak y Knack (2001) tratan de demostrar que el capital social, entendido éste como confianza, es fruto de instituciones formales e informales. En su modelo los agentes no invierten directamente sino que lo hacen a través de un inversor profesional sobre el que no tienen información perfecta. Instituciones formales (agencias de supervisión de inversores, sistemas judiciales que protegen contra el fraude) e informales (sanciones informales fruto de lazos sociales) generan una mayor confianza en los *brokers* y, por tanto, incentivan la inversión de la economía y con ello el crecimiento económico. Así, por un lado el capital social (medido en términos de confianza) es fruto, en parte, de las instituciones formales. Pero, por otro lado, el capital social incentiva la actividad financiera de los inversores formales. Sociedades con mayor cohesión y más confianza son una base más sólida para la aparición de instituciones formales. Así, aparece una cuestión importante, que aunque señalan no tratan estos autores: la dirección de la causalidad entre el capital social y las instituciones formales. Volveremos sobre ella más adelante.¹¹

De especial interés es el trabajo de Guiso *et al.* (2001) que analizan explícitamente el efecto del capital social sobre el desarrollo financiero. Para identificar dicho efecto, estudian el conocido caso de las regiones del norte y sur de Italia (Banfield, 1958; Putnam, 1993). Estas regiones son interesantes y han sido un importante caso de estudio en la medida que tienen importantes diferencias de capital social, pero mantienen un marco legal, administrativo, judicial, de regulación y un sistema impositivo común. Esto permite estudiar de forma precisa el papel del capital social. El punto de partida de su trabajo es que el capital social genera la confianza necesaria para la realización de transacciones financieras. El funcionamiento de los mercados financieros se basa siempre —independientemente del grado de desarrollo— en las relaciones de confianza; por ejemplo: del vecino que te presta o del banco en el que tú confías que va a cuidar de tus depósitos y siempre los vas a recuperar. En

¹¹ Aunque los autores no lo indican, están tratando la cuestión de la transformación del capital social que nos interesa. El capital social medido como confianza es también resultado del capital social medido en términos de las sanciones fruto de estrechos lazos sociales.

palabras de los autores: "La financiación es un intercambio de una suma de dinero hoy con la promesa de devolverla en el futuro. El que este intercambio se realice depende no sólo de la aplicación de los contratos, también en la confianza del prestamista en el prestatario (...) de hecho los contratos financieros son contratos intensivos en confianza (...) mayor el nivel de confianza, mayor la eficiencia de los contratos financieros y de su uso." Así, afirman que el capital social afecta al cumplimiento de contratos y su disponibilidad en las siguientes maneras: *i)* aumentando la confianza entre prestamista y prestatario, *ii)* uso de penalizaciones sociales, y *iii)* produciendo información entre los miembros de la comunidad. Los autores señalan la importancia de considerar el concepto de capital social en términos de un grupo o de la sociedad en su conjunto a la hora de analizar las causas y efectos del capital social. En su análisis consideran este último. Para medirlo, introducen dos indicadores de civismo (donaciones voluntarias de sangre y participación electoral) y estudian su relación con el desarrollo financiero. A partir de su análisis teórico y empírico, los autores concluyen que cuanto mayor es el capital social de una sociedad más probable es que en la economía funcionen los mercados e instrumentos financieros más desarrollados. En concreto, los hogares invertirán más en acciones, utilizarán más cheques, tendrán un mayor acceso a las instituciones de crédito y harán menos uso del crédito informal. Por otro lado, el efecto del capital social es mayor donde el cumplimiento de los contratos legales es débil y entre individuos con bajos niveles de educación.

Ferrary (2003) estudia la importancia del capital social y la confianza en la actividad de los bancos. Afirma que aunque los bancos han creado instrumentos y medidas para evaluar la concesión de créditos, la efectividad de estos mecanismos es limitada. Analizando el proceso de toma de decisiones de concesión de créditos, observa que los asesores financieros establecen una relación de amistad con sus clientes que les permite obtener suficiente información para reducir los problemas de riesgo moral asociadas a dichas decisiones. Además afirma que la toma de decisiones basadas en la confianza presupone un tipo de racionalidad económica distinta de la convencional. El asesor financiero no busca realizar una "one-time" transacción beneficiosa, busca crear una relación beneficiosa de largo plazo con un individuo o grupo social.

4. La medición del capital social

Una creciente evidencia empírica indica que el capital social es mejor medido usando una variedad de instrumentos cualitativos y cuantitativos. El concepto no puede ser entendido únicamente dentro del paradigma económico, usando métodos cuantitativos. Tampoco puede ser investigado de manera aislada mediante estudios de caso antropológicos o sociológicos. Debido a ello, las



estimaciones de capital social se realizan mediante el uso de instrumentos y metodologías de análisis como encuestas y economía experimental.

4.1. Trabajos de economía experimental

Como se ha comentado, existe un numeroso grupo de trabajos que tratan de demostrar la importancia del capital social en las transacciones financieras en economías en desarrollo. Según estos trabajos, la confianza mutua en los miembros de la comunidad, la imposición de sanciones sociales y el monitoreo directo son la clave del éxito de las instituciones financieras informales y semiformales, especialmente los créditos de grupo y las microfinancieras. Recientemente empiezan a surgir una serie de trabajos en economía experimental (Giné, 2005; Cassar *et al.*, 2007, 2008) que tratan de mostrar y evaluar la importancia de las sanciones sociales, el monitoreo, la confianza, la anonimidad o la relación familiar o de conocidos en la devolución de los préstamos y la permanencia a largo plazo en estos sistemas de crédito a grupos y microcrediticios, al eliminar problemas de riesgo moral. Para ello, realizan distintos experimentos que recrean el funcionamiento de los sistemas financieros alternativos.

En Cassar *et al.* (2007) los autores buscan examinar, utilizando experimentos de campo en el ámbito de microfinanzas y de confianza en Sudáfrica y Armenia, el efecto de distintos componentes del concepto de capital social en el desempeño de los créditos otorgados a grupos. La importancia del capital social en el repago de créditos grupales se observa a la luz de tres grandes grupos de trabajos teóricos sobre el tema: un primer grupo que enfatiza el aspecto relacional del capital social, otro grupo que se concentra en los flujos de información que permite el capital social dentro de un grupo que recibe un crédito y un tercer grupo que resalta los aspectos contractuales intrínsecos de los créditos grupales. Los datos que arrojan dichos experimentos indican que el capital social en la forma de confianza personal en los miembros del grupo y homogeneidad social dentro del grupo tiene un impacto positivo en el repago de créditos grupales. Por otra parte, el capital social en la forma de simple conocimiento de los otros individuos que conforman el grupo y confianza en la sociedad en general tiene poco efecto en el repago de dichos créditos. Entonces, los autores concluyen que el capital social en su forma relacional es importante en el repago de créditos grupales¹² en tanto que la homogeneidad social del grupo importa. También concluyen que el aspecto de información del capital social importa dado el hallazgo que la confianza personal entre los miembros del grupo es importante en el éxito del crédito grupal.

Cassar *et al.* (2008) diseñan un experimento para evaluar la importancia del capital social en el comportamiento de los agentes que reciben crédito en

¹² Las conclusiones de Cassar *et al.* (2007) podrían parecer contradictorias con las que obtiene Ahlin y Townsend (2007).

grupo. El experimento se lleva a cabo en cinco países culturalmente distintos: Armenia, Guatemala, Kenya, India y Filipinas. Se colocan 6 bolas en una bolsa, si la bola sale verde obtienes un pago, y te enfrentas a las disyuntiva entre quedarte con el pago o devolverlo al grupo para su permanencia. Si sale roja (se entiende como un shock negativo), no recibes nada y no puedes devolver el préstamo. Al menos la mitad de los miembros del grupo debe devolver el pago para que el crédito grupal perdure en el tiempo. Los principales resultados a los que llegan son los siguientes: en general, existe amplia evidencia de correlación positiva entre la existencia de confianza en la sociedad¹³ y la contribución al crédito en grupo. La reciprocidad también es importante para aumentar los niveles de confianza; individuos que reciben un mayor número de bolas rojas contribuyen más frecuentemente cuando ellos tienen la oportunidad de hacerlo (sale bola verde). Encuentran que la edad y el ser mujer elevan la tasa de contribución, pero la educación y la religión que se practica son irrelevantes. Cuando se permite seleccionar a los miembros del grupo, la tasa de repago aumenta sólo si la selección es entre gente que se conoce, no gente anónima. La creencia sobre lo que van a hacer los otros, opera como una profecía autocumplida; si todos creen que sus compañeros no van a devolver el pago, el grupo deja de existir. Este comportamiento es además racional, es decir, la estrategia óptima depende de las expectativas sobre los otros. Sorprendentemente, algunos elementos claves de la dinámica de grupo no dan lugar a los resultados esperados. En concreto, la posibilidad de monitoreo directo no eleva las tasas de repago. Esto es debido a que si bien por un lado el efecto “vergüenza” lleva a aumentar las tasas de repago, el efecto “represalia” (observas que los demás no pagan, tú tampoco pagas) puede prevalecer y la tasa de repago cae o no se ve alterada por la existencia de monitoreo. Otro interesante resultado es la importancia de ser en la realidad un prestamista de microfinancieras. En este caso las tasas de repago son más altas que aquellos prestamistas que no participan en microfinanzas. Así, el préstamo a grupos no sólo se apoya en los elementos del capital social, también los crea. Finalmente, resaltan el hecho de que los diferentes aspectos del capital social que consideran (vivir en la misma región, número de conocidos, respuesta al *General Social Survey*) parecen mostrar distintos efectos en los países y culturas, por tanto, no se deben generalizar. Por ejemplo, obtienen que la homogeneidad es significativa pero débil y con efectos muy distintos entre países.

En la misma línea de este trabajo, Giné *et al.* (2006) diseñan distintos juegos de microfinanzas para mostrar si los préstamos a grupos —aunque según la literatura de capital social eliminan los problemas de riesgo moral y selección adversa— son vulnerables a los problemas de *free-riding* y colusión frente a la institución financiera. Los resultados ayudan a explicar por qué las

¹³ Los niveles de confianza se basan en las respuestas a la Encuesta General Social (GSS). Cassar *et al.* (2007) introducen otras medidas de confianza a través de los resultados de “Trust Games”.

instituciones microfinancieras tienen una tendencia cada vez mayor a sustituir los créditos grupales por los individuales. Para ello, elaboran distintos experimentos de préstamos a individuos y a grupos en un mercado urbano en Lima (Perú) basados en el modelo teórico de Stiglitz (1990). Los individuos pueden elegir entre dos proyectos con la siguiente estructura de pagos: uno con riesgo (0 con probabilidad $\frac{1}{2}$, 250 con probabilidad $\frac{1}{2}$) y otro sin riesgo (pago seguro \$100). Las técnicas que son empleadas para el repago del crédito en grupo son evaluadas de forma separada para examinar la importancia de cada una de ellas. Resumimos brevemente los principales resultados. El juego individual no depende de las características personales (género, edad, educación, confianza, poseer cuenta bancaria, respuestas positivas al *General Social Survey*). Por un lado, obtienen que el crédito a grupo reduce la tasa de impago, pero induce a tomar más riesgo lo que puede reducir las ganancias del prestamista. La existencia de sanciones sociales aumenta ligeramente la toma de riesgos y no cambia la tasa de repago. Cuando se permite el flujo de información entre la gente del grupo, la toma de riesgos aumenta considerablemente (aumenta el riesgo moral en vez de disminuir como defiende la literatura de capital social). Sin embargo, la selección de los miembros del grupo reduce la toma de riesgos pero el resultado no es eficiente. En este caso, aparece un fuerte elemento social y altruista; si conoces a la gente de tu grupo (familiares, conocidos) no tomas riesgo y, aunque aumenta la tasa de repago, cae el rendimiento. Así, la existencia de este tipo de capital social puede ser perjudicial en la lucha contra la pobreza y el desarrollo. El resultado principal es que los elementos de capital social asociados a las dinámicas de crédito a grupos (sanciones sociales, flujo de información, monitoreo) no aumentan la tasa de repago. El elemento clave para aumentar la tasa de repago en ambos casos (individual o grupal) es la no continuidad del crédito, si impagas no se te vuelve a dar crédito. De esta forma, justifican que el crédito a grupo no es superior al individual en términos de tasas de repago. Así, el crédito individual para ellos sería más deseable en la medida que permite una mayor flexibilidad y elimina el riesgo moral que aparece en los juegos de grupo (la coordinación entre ellos les puede llevar a tomar un mayor riesgo que el juego individual y a disminuir las ganancias del prestamista).

4.2. Trabajos con encuestas

Considerando que el capital social tiene una naturaleza multidimensional las encuestas que buscan medir el concepto tratan de captar su naturaleza al explorar *a)* los tipos de grupos y redes que la gente utiliza; la extensión y magnitud de las redes; y el uso que hacen de ellas como las contribuciones que dan y reciben; *b)* las percepciones subjetivas de los encuestados acerca del nivel de confianza que tienen hacia otras personas o grupos; *c)* así como

las normas de cooperación y reciprocidad que prevalecen en el trabajo que realizan para resolver problemas de forma conjunta.

Generalmente el capital social ha sido estimado a través de indicadores que miden la confianza, la participación y la membresía a grupos, sin embargo, éstos captan de forma imprecisa el capital social al contar sólo el porcentaje de población que confía o pertenece a alguna organización (Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002). Por ejemplo, la confianza puede tener diferentes grados, así como la participación en una organización; el contenido de capital social de una membresía activa es diferente a la simple pertenencia a la organización, y dentro de la membresía activa cuenta de forma diferente el mayor o menor grado de participación en términos de número de contactos personales o recursos dedicados a fomentar las relaciones sociales.

Adicionalmente, la membresía a una organización puede reflejar inversiones pasadas en capital social y no el estado actual de dicho capital, por ejemplo podrían incrementarse los contactos para acceder a una organización que una vez estando en ella. Así, la membresía puede reflejar un capital social elevado o uno con alta depreciación. Por otra parte, la pertenencia de un individuo a una organización tiende a generar externalidades positivas mientras que el estatus individual tiende a generar externalidades negativas, sobre todo cuando es un juego de suma cero. La pertenencia a una organización o colaboración con un grupo no garantiza afinidad con la organización o mayor participación o solidaridad con el grupo, podrían existir medidas de coerción o incentivos perversos para pertenecer o acudir a colaborar con un grupo. Adicionalmente, el hecho de ser miembro de más de una organización no necesariamente tiene más valor en términos de capital social que una mayor participación en una sola organización siempre.

En lo que se refiere a los indicadores de confianza si bien pueden aproximar el capital social agregado no necesariamente son buenas medidas del capital social individual, por ejemplo las personas que declaran tener confianza en otros no necesariamente tienen reciprocidad por depositar dicha confianza u obtienen utilidad al depositar dicha confianza en los demás; puesto de otra forma si confiar más no tiene un repago entonces confiar más no será individualmente más productivo (Foley y Edwards, 1999).

Medir el capital social sólo a través de estos indicadores sería limitar el análisis al conocimiento de las redes en las que interactúan las personas o a la exploración de las sensaciones subjetivas que motivan la confianza. Las encuestas que miden el capital social deben medir también los diferentes grados, magnitud y dimensiones en que son usados estos indicadores y conocer los resultados derivados de la reciprocidad, organización y la acción colectiva.

La base principal de los cuestionarios elaborados para las encuestas de capital social se diseñan tomando en cuenta los siguientes trabajos: *Social Capital Assessment Tool* e *Integrated Questionnaire for the Measurement of*

Social Capital del *World Bank*, los cuestionarios sobre capital social del *Australian Institute of Family Studies Commonwealth of Australia* y el del *Nacional Statistics UK Department*, en el cuestionario de la *World Values Survey* y el *European Values Study* y el Panel de Hogares de la Unión Europea.

Diversas encuestas y estudios de caso en México contienen información relacionada con el concepto de capital social, incluyen información para estimar el capital social de manera agregada, algunos de ellos son: Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP), INEGI, SEGOB; Encuesta Nacional sobre Desarrollo Institucional Municipal, INEGI e INDESOL; Encuesta Nacional sobre los valores de los Mexicanos, BANAMEX-ACCIVAL; Encuesta sobre creencias humanas y valores, Grupo Reforma, ITAM; Encuesta Nacional de Opinión Pública y Políticas Sociales, SEDESOL; Encuesta "Lo que dicen los pobres", SEDESOL; Encuesta sobre Corresponsabilidad y Participación Ciudadana, SEDESOL; Encuesta Nacional sobre confianza del consumidor (ENCO), INEGI, Banco de México; Encuesta Nacional sobre el Uso del Tiempo (ENUT), INEGI.

Los tres tipos de indicadores más recurrentes de estas encuestas son: las percepciones o actitudes de solidaridad, la confianza en los demás y la participación en organizaciones o acciones de beneficio comunitario. La información más frecuentemente representada es el porcentaje de personas que confían en los demás seguida de la participación en organizaciones y las acciones de beneficio comunitario.

Los indicadores de estas encuestas al generar información sobre la confianza, la participación política y participación en organizaciones voluntarias contienen los problemas de medición antes mencionados. Adicionalmente, la mayor parte de ellas captan sólo la parte binaria de la confianza, participación y solidaridad, se pregunta únicamente si confía o no, si participa o no, si siente afinidad o no, también se pregunta la forma en que participa, confía y siente afinidad pero no el grado; por lo que si la participación o simpatía de esas personas se incrementa no se puede captar dicho incremento sólo se sabe el porcentaje de población que confía, participa o tiene valores hacia los demás y, sin embargo, la confianza, la participación en una organización o los sentimientos de simpatía pueden tener diferentes grados.

Aun cuando en las encuestas mencionadas aparece información para generar indicadores de capital social son pocos los que permiten hacerlo desde el enfoque de "microfundamentos" y ninguno arroja información socioeconómica de los individuos como para poder obtener información sobre el comportamiento financiero de las personas.

Tratando de no incurrir en los problemas anteriormente señalados se busca diseñar indicadores que permitan medir el acervo, la tasa y el rendimiento del capital social así como los diferentes tipos *bonding*, *bridging*, *linking* y su

vínculo con la demanda y oferta de activos financieros y con las estructuras de organización que prevalecen en el sector financiero.

5. Sector financiero en México

5.1. El sector financiero formal

El sector financiero mexicano se caracteriza por ser una compleja jerarquía vertical. Durante la mayor parte del siglo XX, este sector ha sufrido varias restricciones.¹⁴ A pesar de las medidas tomadas durante la liberalización financiera a finales de los años ochenta y principios de los noventa, los bancos en México han reducido sus préstamos en años recientes debido a las restricciones de liquidez, restricciones legales que dificultan el pago de deuda, alto riesgo y a la consecuente cultura de *no pago*. En consecuencia, el sector financiero formal no está bien desarrollado y pocos mexicanos utilizan los servicios financieros (40%).

En México, aproximadamente 28%¹⁵ de sus municipios cuentan con sucursales bancarias, 10 de las entidades federativas de México tienen 70% de las sucursales bancarias, 65% de la población económicamente activa no tiene acceso a servicios financieros de la banca comercial, es decir, al menos 25 millones de personas en edad productiva no cuentan con servicios financieros formales (bancos, mercado de valores y otros intermediarios).¹⁶ El sector financiero formal sólo se hace cargo de 35% de la Población Económicamente Activa.¹⁷

De acuerdo a la Encuesta de Cultura Financiera,¹⁸ sólo 40% de la población mexicana tiene una cuenta bancaria, 69% de la población no tiene información sobre los servicios y productos financieros existentes, y 8 de cada 10 mexicanos prefieren tener el dinero en mano que utilizar una tarjeta de crédito o débito. Los ahorros que operan los intermediarios financieros formales representan menos de 60% del PIB, mientras que el crédito financiero formal representa 15% del PIB.

Por otro lado, la penetración en México de los bancos y las instituciones financieras populares también es limitada, principalmente de las cooperativas de ahorro y crédito e instituciones que proporcionan servicios financieros a la población de bajos ingresos. Se estima que hay más de 600 sociedades que

¹⁴ Estas represiones han sido diversas: orientación del crédito a sectores específicos, topes a las tasas de interés, cuotas crediticias, subsidios, ausencia de derechos de propiedad y tasas reales de interés negativas durante periodos inflacionarios.

¹⁵ 1770 de los 2446 municipios de México no tienen sucursales bancarias.

¹⁶ Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular.

¹⁷ "La Banca Popular como un instrumento para incorporar a los beneficios de la globalización a quienes se encuentran ajenos a éstos". Serie de conferencias en la Universidad La Salle, "Globalización en el Siglo XXI". México, DF. 8 de abril, 2002.

¹⁸ La encuesta fue llevada a cabo por el banco BANAMEX y por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2008.



ofrecen ahorro y crédito popular, en el año 2002 fueron registradas 388 sociedades que estaban ubicadas en 30 estados del país, la mayoría de estas sociedades operaban en un solo estado y 49% de éstas se localizaban en 5 estados de la república.¹⁹

En un país de 106 millones de personas, el sector financiero popular tiene aproximadamente 3 millones de cuentas después de 50 años de existencia.

Así, el sector financiero semiformal²⁰ —instituciones microfinancieras y de ahorro y crédito popular— tampoco ha cumplido con su objetivo de penetración, específicamente en áreas rurales. La subsidiación financiera rural se caracteriza por tener costos excesivos, un atraso generalizado, una gran cantidad de programas de condonación de deuda, programas regulatorios y un efecto regresivo en la distribución del ingreso. Como resultado, las transferencias gubernamentales al sector rural disminuyeron en los años noventa.

En el pasado las instituciones cooperativas en México no contaban con un apoyo legal o mecanismos estructurales formales que propiciaran su desarrollo en condiciones de seguridad, sin embargo, a principios de junio del 2001 el Congreso aprobó la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) y la Ley estatutaria del Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI).

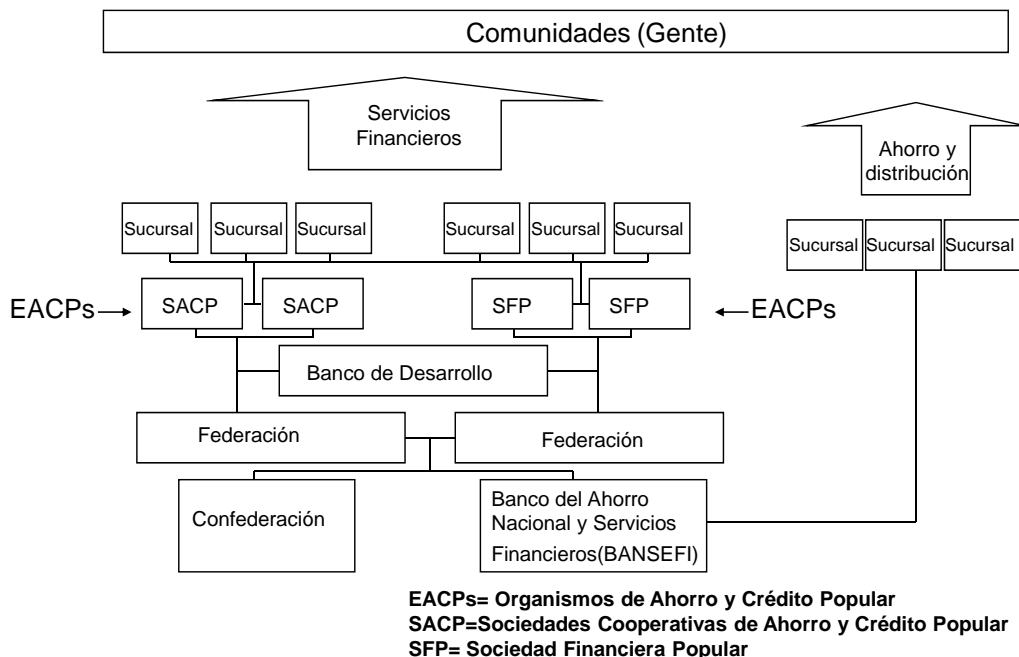
La LACP establece un sistema de supervisión del Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP) a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y de BANSEFI que son instituciones gubernamentales. Esta ley integró al sector de ahorro y crédito popular al generar economías de escala, tal es el caso de las transferencias de programas gubernamentales a través de una red de instituciones que conforman este sector.

En principio, la LACP integra al sector de ahorro y crédito popular en un sistema que coordina, vigila, supervisa y regula a través de una confederación y BANSEFI. La confederación integra diversas federaciones (instituciones de segundo nivel) que existen en México. Las Federaciones se encargan legalmente de supervisar, monitorear, auditar, respaldar y ayudar a las cajas de ahorro o cooperativas y a los organismos de ahorro y crédito popular que ofrecen productos y servicios de ahorro y crédito a sus miembros.

¹⁹ Los estados más importantes en número de miembros son: Guanajuato (692,578 miembros), Querétaro (336,577 miembros), Jalisco (272,565 miembros), Distrito Federal (155,955 miembros) y San Luis Potosí (82,918 miembros).

²⁰ Las instituciones semiformales incluyen instituciones microfinancieras, cooperativas e instituciones de ahorro y crédito popular, las cuales, frecuentemente no están tan reguladas en comparación con la banca comercial (Sadoulet, 2006). Estas instituciones semiformales no siguen, por lo general, estándares de operación establecidos por las autoridades regulatorias formales.

Estructura del sector financiero popular en México a partir de la Ley de Ahorro y Crédito Popular



La LACP estuvo acompañada por cambios institucionales en los programas gubernamentales para promover la viabilidad financiera de los organismos populares de ahorro y crédito, por ejemplo, se creó BANSEFI. El producto de estos cambios es la institucionalización de la actividad del sector. Actualmente, el resultado de la LACP es la transformación de los ya existentes organismos de ahorro y crédito popular en una de las siguientes dos figuras jurídicas: Asociaciones financieras populares (SFPs) o Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAPs).

Si bien es cierto que estos procesos suelen ser largos y costosos, la alternativa de no adaptarse a la ley es poner en riesgo la sostenibilidad de la organización porque de no tener un respaldo legal no sería posible para la organización captar ahorros.

El problema de acuerdo con los organismos de ahorro y crédito popular es que el proceso para poder operar dentro del marco legal es difícil, por ejemplo, en ocasiones no pueden cumplir con todos los requisitos establecidos por la ley para ser aprobados en el plazo señalado. En este sentido, las instituciones microfinancieras tienen que buscar fuentes de financiamiento para asegurar su funcionamiento y ser aprobadas por las instituciones de segundo nivel o las federaciones y la CNBV, sacrificando su sustentabilidad operativa. Otro problema desde el punto de vista de estos actores es la falta de coordinación de los programas gubernamentales existentes.

La transición de ser una institución no regulada a una regulada genera beneficios en cuanto a poder captar ahorros, lo que permite a la institución financiar los préstamos con sus propios depósitos, disminuyendo con ello la dependencia de fuentes de financiamiento externo y propiciando su sostenibilidad en el largo plazo. Pero también implica costos como la burocratización de los procesos. Por tanto, muchas de las reformas propuestas bajo la Ley de Ahorro y Crédito Popular no han tenido éxito adaptando los productos financieros con las demandas locales, en gran parte debido a la falta de flexibilidad y a los altos costos que imponen los requerimientos legales (Gómez Soto y González Vega, 2006).

5.2. Sector financiero informal

Desde la década de los ochenta han cobrado importancia diversos mecanismos informales de ahorro y crédito dirigidos a la población excluida del sector financiero formal, aunque también son utilizados por la población restante. Estos agrupan una gran variedad de transacciones financieras que no están sujetas a regulación alguna, como explica Mansell (1995) “la mayor parte de su actividad financiera se desenvuelve en un ámbito extralegal: sin autorización, sin supervisión, libre de impuestos y, por lo general, inadvertida en los registros y datos oficiales”.

De acuerdo con Krahn y Schmidt (1994),²¹ “cualquier operación, servicio, mercado o institución de tipo financiero puede considerarse formal si su cumplimiento está respaldado por el sistema legal. De lo contrario, si se basa en buena fe, en sanciones sociales, presión de grupo, amenaza de pérdida de la relación comercial, inquilinaria o laboral, o incluso en la intimidación física o la violencia, puede considerarse informal.”

Existen diferentes formas para clasificar los servicios financieros informales, sin embargo, para motivos de este trabajo —enfocado al caso mexicano— resulta conveniente utilizar la clasificación de Mansell (1995), quien llevó a cabo un estudio profundo sobre la amplia gama de servicios financieros, formales e informales, a los que tienen acceso principalmente los pobres, aunque enfatizamos que algunos de estos instrumentos también son utilizados por la población restante. Mansell divide a estos servicios en cuatro que son: 1) los que sólo otorgan crédito, 2) los esquemas de ahorro, 3) los mecanismos de ahorro y crédito (intermediación financiera) y 4) los servicios de pago. Para fines del presente trabajo, sólo se describirán los servicios financieros de ahorro y crédito, complementado y actualizando la información otorgada por Mansell (1995) con los trabajos de Robinson (2004), Conde (2005) y Carreón *et al.* (2007).

²¹ Encontrado en Mansell (1995).

5.2.1. Crédito informal

1. Crédito de amigos y parientes

Es una de las fuentes de crédito más populares. Generalmente existe una relación personal entre el prestamista y el prestatario, por lo que el crédito se otorga casi siempre a plazos cortos, sin colateral y sin tasas de interés. Otras veces el préstamo está condicionado a regresar el favor en un futuro.

2. Crédito amarrado o atado a otras transacciones

Este tipo de crédito se extiende principalmente por los proveedores de las micro y pequeñas empresas. Lo que actúa como colateral es la continuidad en la relación de negocios existente entre el prestatario y el prestamista, por lo que la necesidad de una garantía física es baja. Existen diferentes tipos de crédito atado de acuerdo a las características de los prestatarios y los prestamistas: los trabajadores pueden pedir prestado a sus patrones (crédito atado al empleo) y los granjeros y los comerciantes a sus proveedores (crédito atado a la tierra). Un tercer tipo de préstamo es el crédito atado a la compra o venta de insumos, el cual puede dividirse en: atado a la microempresa, atado al sector rural, crédito de abarroteros y otras tiendas vecinas y compras a plazos.

a) Atado a la microempresa

La reputación es la clave para la disponibilidad de este tipo de crédito. Las microempresas pueden obtener financiamiento de sus proveedores o de sus clientes. Un proveedor puede romper todas sus relaciones comerciales con un prestatario si éste no paga su deuda. Los clientes, por su parte, adelantan parte de su pago por la compra de un determinado bien, liquidando el saldo a la terminación del trabajo. Por lo general, este crédito se otorga sin interés, aunque el precio final del bien vendido tiende a ser menor del que habría sido si el cliente no hubiera adelantado su pago.

b) Atado al sector rural

Además de los prestamistas profesionales (que se analizarán en el punto 3), existen otros prestamistas que ofrecen este tipo de crédito: los "coyotes", los "acaparadores" y los empresarios rurales. Los "coyotes" son empresarios rurales que prestan dinero a los campesinos, pagándoles por adelantado sus cosechas y esperando recibir su pago en especie. En algunas regiones son los únicos que cuentan con el transporte necesario para llevar la cosecha del trabajador al mercado, lo cual le otorga un mayor poder sobre los prestatarios.

Los "acaparadores" son grandes terratenientes o comerciantes locales, proveedores de insumos como semillas y fertilizantes y propietarios de los servicios de transporte y almacenes. Los acaparadores ofrecen insumos y crédito en efectivo a tasas mayores a las del mercado, pero en general menores a las de los coyotes. Éstos también reciben su pago en especie,



comprando la cosecha de los prestatarios a precios inferiores a los del mercado.

Las grandes empresas internacionales como Campbells o Del Monte se encuentran entre los empresarios rurales. Éstas pueden prestar en especie (insumos para la siembra y cosecha) o en efectivo, recuperando su capital en especie. A diferencia de los coyotes y acaparadores, los empresarios rurales ofrecen mejores condiciones de pago a sus prestatarios, sin embargo, este tipo de crédito tiende a otorgarse sólo a propietarios de grandes extensiones de tierra irrigada, pues las empresas evitan negociar con muchos propietarios pequeños, pues esto aumentaría sus costos de tiempo y esfuerzo.

c) Crédito de abarroteros y otras tiendas vecinas

Este crédito desempeña un papel fundamental para suavizar el consumo de las familias a través del tiempo. Las tiendas de abarrotes ofrecen productos básicos a crédito, generalmente a una o dos semanas, en cantidades máximo de \$100 pesos.

d) Compras a plazos (crédito al consumo)

Las personas de bajos ingresos, sobretodo las que viven en zonas urbanas, pueden acceder a este tipo de crédito, el cual puede clasificarse en cuatro categorías:

- i. Crédito de grandes cadenas de tiendas en zonas urbanas especializadas en artículos electrónicos, muebles y otros bienes de consumo duradero (como Elektra, Salinas y Rocha, etcétera).
- ii. Crédito del Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores (Fonacot): Este crédito al consumo sólo puede otorgarse a los trabajadores del sector formal registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y empleados en negocios afiliados al Fonacot.
- iii. Crédito de tiendas en zonas semiurbanas para la compra de muebles y otros bienes de consumo duradero.
- iv. Crédito de aboneros.

3. Prestamistas profesionales

Los prestamistas profesionales, comúnmente conocidos como agiotistas o usureros, son personas, familias e instituciones que prestan dinero de manera regular, usando sus propios fondos, haciendo de esta actividad su *modus vivendi* (Carreón *et al.*, 2007).

El negocio de los prestamistas profesionales se basa en su conocimiento que tienen sobre el posible deudor (generalmente una persona excluida del mercado formal). Para Carreón *et al.* (2007), esta ventaja informacional le da a los prestamistas un poder monopólico importante en las comunidades en las que operan. Asimismo, la demanda de crédito inelástica que enfrentan les permite aplicar elevadas tasas de interés.

No obstante, Mansell (1995) y Carreón *et al.* (2007) coinciden en que las altas tasas de interés no necesariamente obedecen a rentas extraordinarias, sino que son en parte reflejo de los altos costos de transacción e información en que incurren los prestamistas, los riesgos de repudio y el mantenimiento de ciertas reservas de recursos ociosos para satisfacer la demanda.

Los autores también destacan que los prestamistas profesionales suelen poseer un historial crediticio de sus clientes con base en el cual asignan los créditos. Así, un cliente con un historial amplio obtiene un crédito a una tasa menor que un cliente que carece de éste. Algunos prestamistas suelen mantener una cartera constante de clientes y no aceptar nuevos deudores.

4. Crédito prendario

En este tipo de crédito, el pago del préstamo se asegura casi completamente con una garantía física, es decir, la prenda que permanece bajo empeño.

a) Montepíos legales

El Nacional Monte de Piedad (NMP) y Montepío Luz Saviñón (MLS) son las dos casas de empeño legales más importantes en el país. Actualmente, el NMP cuenta con 152 sucursales distribuidas en 78 ciudades importantes de 30 estados del país. Resalta el hecho de que 95% de las prendas se desempeñan y sólo 4 o 5% no se rescata. En este caso, el valor de la prenda a empeñar debe ser mínimo de \$50 pesos y el plazo del empeño es de 4 meses con opción de desempeño o refrendo, esto último sucede cuando el cliente carece del dinero para desempeñar su prenda, por lo que sólo puede pagar los intereses generados y los gastos de almacenaje de la prenda, teniendo un nuevo plazo para poder realizar su pago y desempeñar su prenda. El NMP generalmente presta entre 40 y 50% del valor del artículo empeñado.

Por su parte, el Montepío Luz Saviñón (MLS) cuenta con 96 sucursales en el país. Cobra 5.9% de interés mensual y el usuario tiene 3 meses para desempeñar o refrendar el artículo empeñado. El MLS generalmente presta alrededor de 50% del valor del artículo empeñado.

b) Prestamistas prendarios informales

De acuerdo con Mansell (1995), los prestamistas prendarios informales suelen aceptar casi cualquier objeto como garantía, aunque prefieren la joyería de oro y los relojes. Sus préstamos no sobrepasan los \$100 o \$200 pesos y por lo general son a corto plazo.

5.2.2. Ahorro Informal

1. Animales, joyería, etcétera

Aunque no es un servicio financiero, la adquisición de animales y joyería es uno de los métodos más comunes de ahorro en muchas familias. En los países en vías de desarrollo se suelen comprar animales grandes y pequeños como borregos, caballos, burros, cerdos, cabras y pollos. De acuerdo con Robinson (2004), estos animales pueden dar buenas ganancias cuando su reproducción

es normal y, en la mayor parte de los casos, se pueden vender rápidamente. Además, algunos brindan productos adicionales (como leche, huevos y lana) y otros son fuentes de trabajo que puede utilizar el dueño o rentarla a otros.

Particularmente, en México se adquieren más los animales pequeños (como pollos o cabras), pues se pueden vender en montos menores y casi de inmediato.

Evidentemente, siempre existe el peligro de que los animales enfermen o mueran. Además, los animales requieren espacio, alimento y cuidado, por lo que es costoso tener animales en zonas urbanas donde los adultos trabajan y los niños asisten a la escuela.

Otra forma de este ahorro es mediante la adquisición de oro, plata o joyas, que son relativamente líquidos, se pueden empeñar fácilmente y sirven como protección contra la inflación y la devaluación. Particularmente, la mayoría de los hogares adquieren joyas y otros objetos de valor pequeños, pues son más adecuados para sus necesidades normales de ahorro.

El principal problema que enfrenta este tipo de ahorro es la inseguridad. Los objetos de valor deben ocultarse de extraños que pudiesen robarlos y de conocidos que pudiesen apropiarse de ellos argumentando derechos comunes.

2. Atesoramiento de efectivo

Guardar dinero en el hogar es uno de los mecanismos de ahorro más comunes entre la gente de escasos recursos. El efectivo ahorrado se utiliza principalmente en caso de emergencias. Si bien, el efectivo tiene grandes ventajas en cuanto a liquidez, también posee importantes desventajas como la inseguridad, la pérdida del valor de la moneda por una elevada inflación o una devaluación, la ausencia de utilidades y la facilidad con la que el dinero puede prestarse o destinarse a otros motivos distintos a los originalmente planeados.

3. Los guardadinerero

Algunas familias prefieren entregar sus ahorros a los guardadinerero, quienes resguardan el efectivo a cambio de un favor o cuota. Robinson (2004) señala que "los servicios de ahorro tienen tal demanda en los países en vías de desarrollo que los pobres frecuentemente están dispuestos a pagar por tener la oportunidad de ahorrar fuera de la casa, entregando sus ahorros a recolectores pagados."

Este mecanismo de ahorro se da principalmente en las zonas rurales y aunque puede ser más seguro y conveniente para el hogar, existe el riesgo de que el guardadinerero desaparezca con los ahorros de las personas. Además, en muchos de estos contratos los fondos del ahorrador no son líquidos, lo cual puede ser una desventaja si la persona desea obtener su dinero en caso de emergencia, pero también puede ser una ventaja para aquellos que ahorran para un motivo determinado, como explica Robinson (2004), "...una mujer pobre que desea ahorrar para pagar las cuotas escolares y para comprar

uniformes para sus hijos puede lograrlo con ahorros no líquidos, lo que asegura que ni ella ni nadie puede sacar los ahorros hasta que esté lista para usarlos con el propósito previsto.”

Además de los riesgos asociados al valor de la moneda, las familias que utilizan este tipo de ahorro pueden obtener utilidades negativas una vez pagada la cuota a los guardadinerero.

4. Préstamos a terceros (ahorrar prestando)

Además de los prestamistas profesionales, otras personas suelen prestar en efectivo o en grano como forma de ahorro. La ventaja de este ahorro es que genera altas utilidades. Algunas desventajas son los costos de transacción para hacer el préstamo y cobrarlo, así como la poca capacidad para diversificar el riesgo, sobre todo en periodos de inestabilidad política o económica.

5.2.3. Ahorro y crédito informal

1. Tandas (ROSCAs)

Las asociaciones de crédito y rotación de ahorros (ROSCAs por sus siglas en inglés “*rotating savings and credit associations*”), son probablemente los mecanismos de ahorro y crédito más populares en la mayoría de los países en vías de desarrollo.

La ROSCA clásica consiste en un grupo relativamente pequeño de personas que se conocen y se reúnen para depositar voluntariamente una suma fija de dinero de manera periódica para generar un fondo de préstamos para todos los miembros. La totalidad del fondo en turno se asigna a un integrante del grupo en reuniones informales que se tienen en determinadas fechas, hasta agotar el número de miembros. A partir de allí se inicia una nueva ronda o se da por terminada la relación.

No obstante, las ROSCAs pueden tomar diversas formas y tener distintos mecanismos de operación que varían de región a región. Las ROSCAs mexicanas son generalmente conocidas como “tandas”, aunque también se les llama “cundinas”, “roles”, “rifas”, “bolitas”, “mutualistas”, “quinielas”, “vacas”, “vaquitas” o “rondas”, dependiendo la zona y el contexto (Mansell, 1995).

Si bien, las tandas se llevan a cabo entre personas de todos los niveles socioeconómicos, su relevancia estriba en ser un mecanismo de ahorro y crédito para las personas de bajos ingresos que han sido excluidas del mercado de crédito informal.

El elemento principal de estos mecanismos de ahorro y crédito radica en la confianza de que cada miembro realizará su pago puntual hasta el final de la tanda. Carreón *et al.* (2007) señalan que las cesaciones o suspensiones de pago en las tandas son muy escasas, esto se debe a la presión y monitoreo social ejercido por la comunidad sobre cada uno de sus miembros, reduciendo los problemas de selección adversa y riesgo moral. Además, los costos de

transacción también disminuyen porque las personas pueden depositar sus ahorros en la misma comunidad sin tener que trasladarse a otra localidad con una sucursal bancaria. Además, las tandas eliminan los costos de transacción en los que un individuo incurre al buscar quién le preste recursos.

Uno de los inconvenientes de las tandas desde la perspectiva del prestatario es que si un integrante del grupo necesita el dinero en la primera parte del ciclo puede no recibirlo sino hasta el final (Robinson, 2004).

5.3. Sector financiero y redes sociales en México

Por lo comentado en las secciones anteriores, deducimos que, en México, el sistema financiero formal no está llegando a la población, mientras que el sector informal parece tener mayor éxito. La importancia de este sector en áreas desarrolladas como en desarrollo es ampliamente conocida.²² La dominancia de este sector frente al formal se puede explicar tanto por el sector de la oferta como por el de la demanda. Respecto a la oferta, el sector financiero informal tiene una gran ventaja en cuanto al acceso a la información (actividades y características de su clientela), así como en propiciar el pago debido al alto grado de conectividad social (monitoreo grupal y sanciones sociales). Por el lado de la demanda, muchas personas son renuentes a participar en el sector financiero formal debido a la falta de confianza e identificación con éste. Asimismo, el sistema financiero mexicano ha sufrido de continuas crisis y represiones financieras. La población está temerosa de que sus ahorros sean confiscados por las autoridades o que la inflación los erosione. En el sector rural, varias políticas gubernamentales patrocinaron programas que garantizaban subsidio crediticio a granjeros que después desaparecieron después de malos manejos, baja recuperación de los préstamos y corrupción. Además, actualmente hay estrictos requerimientos para la participación en el sector financiero formal (altos requerimientos de ingreso mínimo, comisiones mensuales y por transacciones, comprobante de domicilio o trabajo formal, etcétera) que excluyen a la mayoría de la población pobre.²³

Sin embargo, a pesar de que el sector financiero informal provee oportunidades a la población, no brinda todos los beneficios de la inclusión financiera: reducir la vulnerabilidad ante shocks y suavizar el consumo, así como permitir una respuesta más oportuna a oportunidades de inversión. La investigación teórica y empírica existente (Levine, 2005) sugiere que países con bancos y mercados que funcionan mejor, crecen más rápido.

Nuestra hipótesis es que el desarrollo e institucionalización del sector financiero en México depende en gran medida de la identificación y el estudio

²² Sin embargo, la brecha urbana-rural en el uso de servicios financieros es considerable.

²³ Según cifras de CONEVAL con base en la ENIGH del 2006, actualmente 13.8% de las personas en México se encuentran en condiciones de pobreza alimentaria, 20.7% de personas en pobreza de capacidades y 42.6% de personas en pobreza de patrimonio.

de los mecanismos y dinámicas sociales que utiliza la población no atendida por el sector formal para hacerse de servicios financieros alternativos. Para ello, creemos que es fundamental el estudio de las distintas redes sociales y dimensiones de capital social en México y su relación con el desarrollo del sector financiero.

Considerando las distintas dimensiones del concepto de capital social en relación a prácticas financieras, México pareciera caracterizarse por una mayor presencia del capital social *bonding* respecto al tipo de capital social²⁴ *bridging* o *linking*. Como señalamos anteriormente, la mayor parte de las transacciones financieras en México son realizadas a través del sector informal dentro de grupos con relaciones muy estrechas (familiares, conocidos, roscas, etcétera). Por otro lado, el sector financiero formal mexicano se caracteriza por una estructura fuertemente jerárquica; las redes sociales asociadas a las transacciones financieras incluyen tanto asociaciones verticales²⁵ como horizontales. Este sistema jerárquico incluye intercambios anónimos; individuos que se encuentran con muy poca frecuencia. Por tanto, la “cultura corporativa” entre el *staff* de la organización prestamista y el establecimiento de relaciones verticales, que permitan el flujo y el compartir información desde la base hasta la cumbre, será otro elemento crítico del sistema financiero.²⁶ Así, los tipos de capital social *linking* y *bridging* estarían implícitos en un tipo de relaciones más anónimas y podrían encontrarse en el desarrollo institucional del sistema financiero.

Los distintos tipos de capital social no deben verse como alternativos, sino como distintas manifestaciones del capital social presente en el sistema financiero. El capital social *bonding* sería la base de un capital social *evolucionado* asociado al sector financiero, probablemente con elementos de *bonding*, *bridging* y *linking*, el cual promovería la institucionalización y desarrollo del sector financiero.

En relación al capital social a nivel agregado, según la Encuesta de Capital Social en el Medio Urbano 2006 (PNUD y SEDESOL), en México la confianza en los demás es menor que el promedio de América Latina. Un muy bajo número de personas (23.5%) pertenece a una organización y la mayoría no contribuye a ellas con tiempo o dinero. Además, las personas suelen participar con aquellos que tienen sus mismas características socioeconómicas (relevancia del *bonding* frente al *bridging*). Finalmente se cree que algunos derechos sociales sí son cumplidos (recibir educación y atención médica), pero otros no tanto (tener trabajo bien remunerado). La ley no se percibe como protección

²⁴ Encuesta de Capital Social en el Medio Urbano, 2006. PNUD y SEDESOL.

²⁵ En concreto, las relaciones entre los distintos niveles verticales del sector financiero se han reforzado desde la aplicación de la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular.

²⁶ Esta idea coincide con el argumento de Fukuyama (1995) que insiste en la necesidad de cooperación entre extraños para el éxito de las grandes organizaciones verticales y la dependencia de dicha cooperación del capital social.



para todos por igual y aunque vale la pena cumplirla y respetar a quien la cumple, se está dispuesto a violarla si se cree tener razón.



Conclusiones

La conclusión fundamental de este trabajo es que el desarrollo del sector financiero y su institucionalización dependen de la identificación de los mecanismos de adaptación a las características de las localidades mexicanas. Para ello se requiere de un mayor conocimiento del ambiente socioeconómico, organizacional, estructural y de gestión que prevalece en las instituciones de microfinanciamiento. Es necesario un mayor entendimiento del vínculo entre las demandas y la oferta de servicios locales considerando los patrones ocupacionales en los municipios donde operan, la disponibilidad de recursos de los hogares, los ciclos migratorios, el nivel de escolaridad de la población para informarse, las situaciones de emergencia que enfrentan, los costos que enfrentan en tiempo y dinero y el uso de redes que utilizan para hacerse de recursos.

Para el caso concreto de México, pensamos que es fundamental incluir las dinámicas sociales y de grupo en el diseño de mecanismos financieros alternativos que alcancen a la mayor parte de la población y que logren una mayor institucionalización y desarrollo del sector financiero formal. Por tanto, como curso de investigación futura, pretendemos hacer uso de las herramientas que proporciona la economía experimental y de encuestas para la identificación de las dinámicas sociales asociadas a la actividad crediticia en México. Pensamos que sería relevante estudiar cómo conforme una sociedad se desarrolla, su sistema financiero se vuelve más eficiente y van prevaleciendo distintas formas de capital social.

Bibliografía

- Acemoglu, D. y F. Zilibotti (1999), "Information Accumulation in Development", *Journal of Economic Growth* 4, 5-38.
- Adato, M., M.R. Carter y J. May (2006), "Exploring Poverty Traps and Social Exclusion in South Africa Using Qualitative and Quantitative Data", *Journal of Development Studies* 42, 226-247.
- Aghion, P. y P. Howitt (1992), "A Model of Growth Through Creative Destruction", *Econometrica* 60, 323-702.
- Ahlin, C. y R. Townsend (2007), "Using Repayment Data to Test Across Models of Joint Liability Lending", *The Economic Journal* 117, F11-F51.
- BANAMEX-UNAM (2008), Encuesta de Cultura Financiera en México.
- Banco Mundial (1998), The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital. Overview and Program Description, Washington: Banco Mundial, Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network.
- Banco Mundial (2000), World Development Report 2000-2001: Attacking Poverty, Nueva York: Oxford University Press.
- Banfield, E. C. (1958), The Moral Basis of Backward Society, New York: Free Press.
- Bardhan, P. (1989), "The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment", World Development, September 1989.
- Barr, A. (1998), "Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital", Working Paper Series 98-1, Oxford: University of Oxford, Institute of Economics and Statistics.
- Bates, R. (1989), Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Rural Kenya, Nueva York: Praeger.
- Besley, T. (1995), "Savings, Credit and Insurance" en Hollis Chenery y T.N. Srinivasan (eds.), Handbook of Development Economics 1(3), 2123-2207, Elsevier.
- Beugelsdijk, S. y S. Smulders (2003), "Bridging and Bonding Social Capital: Which type is good for economic growth?", artículo enviado a ERSA (European Regional Science Association), Jyväskylä, Finlandia.
- Bourdieu, P. (1986), "The Forms of Capital", Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, J. E. Richardson (ed.), 241-258, Nueva York: Greenwood Press.
- Bowles, S. y H. Gintis (2002), "Social Capital and Community Governance", *Economic Journal* 112 (483), 419-436.
- Briggs, Xavier de Souza (1998), "Brown Kids in White Suburbs: Housing Mobility and the Many Faces of Social Capital", *Housing Policy Debate* 9(1), 177-221.
- Carreón, V., D. Arellano, G. del Ángel, F. Hernández y G. Alfredo (2007), Evaluación de resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), 176-204, México: CIDE.
- Carter, M. R. y J. May (2001), "One Kind of Freedom: Poverty Dynamics in Post-apartheid South Africa", World Development 29(12), 1987-2006.

- Cassar, A., L. Crowley y B. Wydick (2007), "The Effect of Social Capital on Group Loan Repayment: Evidence From Field Experiments", *The Economic Journal* 117, F85-F106.
- Cassar, A. y Wydick, B. (2008), "Does Social Capital Matter? Evidence from a Five-Country Group Lending Experiment", Working Paper, Department of Economics, University of San Francisco.
- Coleman J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mss. y Londres: Harvard University Press, Belknap Press.
- _____ (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, supplement 94, S95-S120.
- Collier, P. (1998), "Social Capital and Poverty", Social Capital Initiative Working Paper N° 4, The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Network.
- Conde, C. (2005), *Instituciones e instrumentos de las microfinanzas en México*, México: El Colegio Mexiquense.
- Chantarat, S. y C. B. Barrett (2007), "Social Network Capital", *Economic Mobility and Poverty Traps*, MRA Paper 1947, 1-56.
- Charness, G. y U. Gneezy (2003), "What's in a Name? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Games". Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=292857> o DOI: 10.2139/ssrn.292857.
- Dasgupta, P. (2000), "Economic Progress and the Idea of Social Capital", *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, P. Dasgupta e I. Seragilden (eds.), 253-266, Washington, DC: Banco Mundial.
- Diagne A., F. Simtowe, W. Chimombo y C. Mataya (2000), "Design and Sustainability Issues of Rural Credit and Savings Programs for the Poor in Malawi", an Action-Oriented Research Project. IFPRI.
- Durlauf, S. y M. Fafchamps (2004), "Social Capital", NBER Working Paper W10485.
- Easterly, W. y R. Levine (1997), "Africa's Growth Tragedy: Politics and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics* 112, 1203-1250.
- Ferrary, M. (2003), "Trust and Social Capital in the Regulation of Lending Activities", *Journal of Socio-Economics* 31, 673-699.
- Foley, M. y B. Edwards (1996), "The Paradox of Civil Society", *Journal of Democracy* 7(3).
- _____ (1999), "Is It Time to Disinvest in Social Capital?", *Journal of Public Policy* 19(2), 199-231.
- Foster, A. y M. Rosenzweig (1995), "Learning by Doing and Learning from Others: Human Capital and Technical Change in Agriculture", *Journal of Political Economy* 103(6), 1176-1209.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Nueva York: Free Press.
- Galor O. y J. Zeira (1993), "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economics Studies* 60, 35-52.
- Giné, X. (2005), "Access to Capital in Rural Thailand: An Estimated Model of Formal vs. Informal Credit", Policy Research Working Paper Series 3502, Banco Mundial.
- Giné, X. , P. Jakiela, D. Karlan, y J. Morduch (2006), "Microfinance Games", Policy Research Working Paper Series 3959, Banco Mundial.

- Glaeser, E., D. Laibson y B. Sacerdote (2002), "An Economic Approach to Social Capital", *Economic Journal* 112 (483), 437-458.
- Gómez Soto, F. y González Vega C. (2006), "Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de México", en *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*, México: AFIRMA.
- Granoveter, M. (1992), "Problems of Explanation in Economic Sociology", en Nohira y Eccles (eds.), *Networks and organizations*, Boston: Harvard Business School Press.
- Grossman, G. M. y E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, Mass: MIT Press.
- Guiso, L., P. Sapienza y L. Zingales (2001), "The Role of Social Capital in Financial Development", *The American Economic Review* 94(3), 526-556.
- Hoff, K., A. Braverman y J. E. Stiglitz (1993), editors, *The Economics of Rural Organization*, Oxford: Oxford University Press.
- Holzmann, R. y S. Jorgensen (1999), "Social Protection as Social Risk Management", Social Protection Discussion Paper 9904, Washington, D.C.: Banco Mundial, Human Development Network, Social Protection Team.
- Isham, J. y D. Kaufmann (1999), "The Forgotten Rationale for Policy Reform: The Productivity of Investment Projects", *Quarterly Journal of Economics* 114(1), 149-84.
- Jhonsson, J. y M. Gahler (1997), "Family Dissolution, Family Reconstitution, and Children's Educational Careers: Recent Evidence for Sweden", *Demography* 34(2), 277-293.
- Kawachi, I. (1997), "Long Live Community: Social Capital as Public Health", *American Prospect* 8(35).
- Kennedy, B. P., I. Kawachi, D. Prothrow-Stith, K. Lochner y V. Gupta (1998), "Social Capital, Income Inequality, and Firearm Violent Crime", *Social Science & Medicine* 47(1), 7-17.
- Knack, S. (1999), "Social Capital, Growth and Poverty: A Survey of Cross Country Evidence", Social capital initiative, Working Paper 7.
- Knack, S. y P. Keefer, (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff?", *The Quarterly Journal of Economics*, 1250-1288.
- Kozel, V. y B. Parker (2000), "Integrated Approaches to Poverty Assessment in India" en Michael Bamberger (ed.), *Integrating Quantitative and Qualitative Research in Development Projects*, Washington, D.C.: Banco Mundial.
- 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), 1131-1150.
- Lappe, F. M. y P. M. Du Bois (1997). "Building Social Capital Without Looking Backward", *National Civic Review* 86, 119-128.
- Levine, R. (1997), "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", *Journal of Economic Literature* 35, 688-726.
- _____ (2005), "Finance and Growth: Theory and Evidence", *Handbook of Economic Growth* 1, P. Aghion y S. Durlauf (eds.), 865-934, Elsevier.

- Lucas, R. Jr. (1998), "On the Mechanics of Development Planning", *Journal of Monetary Economics* 22, 3-42.
- Mansell C., C. (1995), "Dos sistemas financieros: formal e informal" y "Las finanzas populares en México: un deslindamiento del paisaje", en *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, 37-167, México: CEMLA, Milenio e ITAM.
- Morduch, J. (1995), "Income Smoothing and Consumption Smoothing", *Journal of Economic Perspectives* 9(3): 103-114.
- Narayan, D. (1999), "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty", Policy Research Working Paper 2167, Poverty Reduction and Economic Management, Washington D.C.: Banco Mundial.
- _____ (2000), *Voices of the Poor: Can Anyone Hear Us?*, Nueva York: Oxford University Press.
- Narayan, D. y L. Pritchett (1997), "Cents y Sociability: Household Income y Social Capital in Rural Tanzania", *Economic Development and Cultural Change* 47(4), 871-97.
- O'Brien, M. y D. Jones (1999), "Children, Parental Employment and Educational Attainment: An English Case Study", *Cambridge Journal of Economics* 23(5), 599-621.
- Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Portes, A. (1995), "The Economic Sociology and Sociology of Immigration: A Conceptual Overview", *Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, Nueva York: Russell Sage.
- _____ (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Contemporary Sociology", *Annual Review of Sociology* 24, 1-24.
- _____ (1999), "Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna" en J. Carpio e I. Novacovsky (comp.), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A. y P. Landolt (1996), "The Downside of Social Capital", *The American Prospect* 26, 18-22.
- PNUD y SEDESOL (2006), *Encuesta de Capital Social en el Medio Urbano*.
- Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- _____ (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Nueva York: Simon & Schuster.
- Putnam, R., R. Leonardi y R. Nanetti (1994), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Putzel, J. (1997), "Accounting for the Ôdarkside of Social Capital: Reading Robert Putnam on Democracy", *Journal of International Development* 9(7), 939-949.
- 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*.
- Radner, R. y A. Schotter (1989), "The Sealed-Bid Mechanism: An Experimental Study", *Journal of Economic Theory* 48, 179-220.

- Ray, Debraj (1998), *Development Economics*, Princeton: Princeton University Press.
- Romer, P. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy* 94(5), 1002-37.
- _____ (1990), "Endogenous Technical Change", *Journal of Political Economy* 98(5), S71-S107.
- Robinson, M. (2004), *La revolución microfinanciera: finanzas sostenibles para los pobres*, México: Sagarpa, Banco Mundial e Inca Rural.
- Sabatini, Fabio (2005), "Resources for the Study of Social Capital", *Journal of Economic Education* 36(2), 198.
- Sampson, R., S. Raundenbush y F. Earls (1997), "Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy", *Science* 277 (15), 918-924.
- Santos, P. y C. B. Barrett (2006), "Understanding the Formation of Social Networks", Social Science Research Network.
- Sadoulet, L. (2006), "Savings and Deposit Services for the Poor", en L. Tejerina, C. Bouillón y E. Demaestri, eds., *Financial Services and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Sobel, J. (2002), "Can We Trust Social Capital?", *Journal of Economic Literature* 40(1), 139-154.
- Spaganolo, G. (1999), "Social Relations and Cooperation in Organizations", *Journal of Economic Behavior and Organizations* 38, 1-25.
- Stiglitz, J. E. (1989), "Markets, Market Failures, and Development", *American Economic Review* 79(2), 197-203.
- _____ (2000), "Formal and Informal Institutions", en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.
- Townsend, R. (1994), "Risk and Insurance in Village India", *Econometrica* 62(3), 539-591.
- _____ (1995), "Consumption Insurance: An Evaluation of Risk-Bearing Systems in Low-Income Economies", *Journal of Economic Perspectives* 9(3), 83-102.
- Uzzi, B. (1996), "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect", *American Sociological Review* 61(4), 674-698.
- Van Bastelaer, T. (1999), "Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit", IRIS Center Working Paper No. 234.
- Williamson, O. (1981), "The Economics of Organization: Transaction Cost Approach", *American Journal of Sociology* 87(3), 548-577.
- Woolcock, M. (1998), "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework", *Theory and Society* 27(2), 151-208.
- _____ (1999), "Managing Risk, Shocks, and Opportunity in Developing Economies: The Role of Social Capital", en Gustav Ranis (ed.), *Dimensions of Development*, 197-212, New Haven, CT: Yale Center for International and Area Studies.
- Zak, P.J. y S. Knack (2001), "Trust and Growth", *The Economic Journal* 111, 295-321.



Novedades

DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Casar, Ma. Amparo, *La cultura política de los políticos en el México democrático*, DTAP-193
- Arellano, David y Lepore Walter, *Economic Growth and Institutions: The Influence of External Actors*, DTAP-194
- Casar, Ma. Amparo, *Los gobiernos sin mayoría en México: 1997-2006*, DTAP-195
- De Angoitia, Regina, *La evolución de los portales del gobierno federal: la experiencia de ocho dependencias*, DTAP-196
- Cabrero, Enrique, *De la descentralización como aspiración a la descentralización como problema*, DTAP-197
- Sour, Laura y Eunises Rosillo, *¿Cuáles son los resultados del presupuesto por resultados?*, DTAP-198
- Arellano, David y Walter Lepore, *Prevención y control de conflictos de interés: lecciones para la Administración Pública Federal en México...*, DTAP-199
- Sour, Laura y Fredy Girón, *El efecto flypaper de las transferencias intergubernamentales del ramo 28...*, DTAP-200
- Mariscal, Judith, *Convergencia tecnológica y armonización regulatoria en México: una evaluación de los instrumentos regulatorios*, DTAP-201
- Mariscal, Judith, *Market Structure in the Latin American Mobile Sector*, DTAP-202

DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Elbittar, Alexander, Rodrigo Harrison y Roberto Muñoz, *Network Structure in a Link-formation Game: An Experimental Study*, DTE-405
- Carreón, Víctor y Malena Svarch, *Impacto del crédito en el bienestar*, DTE-406
- Cermeño, Rodolfo, *Median-Unbiased Estimation in Panel Data...*, DTE-407
- Unger, Kurt, *Apertura y empleos: la economía de los sectores comerciables y no comerciables de las regiones de México*, DTE-408
- Gómez Aurora y Aldo Musacchio, *Public Finance, Foreign Creditors, and the Costs of the Mexican Revolution*, DTE-409
- Gómez, Aurora, *Networks and Entrepreneurship: The Modernization of Textile Production and Distribution in Porfirian Mexico*, DTE-410
- Gómez Aurora y Rodrigo Parral, *La revolución mexicana y la creación y disolución de las empresas*, DTE-411
- Gómez, Aurora, *From Company Stores to Consumer's Cooperatives and the Worker's Bank in the Orizaba Valley Textile Mills*, DTE-412
- Gómez, Aurora y César Guerrero, *To Open or Not to Open: The Causes, Timing and Consequences of Protectionism*, DTE-413
- Scott, John, *Salud, sistemas de salud y pobreza: una síntesis de la literatura*, DTE-414

DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- Ortiz Mena, Antonio y Fagan Drew, *Relating to the Powerful One: Canada and Mexico's Trade and Investment Relations with the United States*, DTEI-158
- Schiavon, Jorge, *Política exterior y opinión pública: México ante el mundo*, DTEI-159
- Sotomayor, Arturo, *Los métodos cualitativos en la ciencia política contemporánea*, DTEI-160
- González, Guadalupe, *Democratización y política exterior: ¿el fin del predominio presidencial?*, DTEI-161
- González, Guadalupe, *Percepciones sociales sobre la migración en México y Estados Unidos: ¿hay espacios para cooperar?*, DTEI-162
- Bernhard, William y David Leblang, *Standing Tall When the Wind Shifts: Financial Market Responses to Elections, Disasters and Terrorist Attacks*, DTEI-163
- Velázquez, Rafael, *La relación entre el Ejecutivo y el Congreso en materia de política exterior durante el sexenio de Vicente Fox...*, DTEI-164
- Ruano, Lorena, *De la exaltación al tedio: las relaciones entre México y la Unión Europea...*, DTEI-165
- Martínez, Ferrán e Ignacio Lago Peñas, *Why new Parties? Changes in the number of Parties over time within Countries*, DTEI-166
- Sotomayor, Arturo, *México y la ONU en momentos de transición: entre el activismo internacional, parálisis interna y crisis internacional*, DTEI-167

DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- López, Sergio y Posadas Alejandro, *Las pruebas de daño e interés público en materia de acceso a la información. Una perspectiva comparada*, DTEJ-18
- Magaloni, Ana Laura, *¿Cómo estudiar el derecho desde una perspectiva dinámica?*, DTEJ-19
- Fondevila, Gustavo, *Cumplimiento de normativa y satisfacción laboral: un estudio de impacto en México*, DTEJ-20
- Posadas, Alejandro, *La educación jurídica en el CIDE (México). El adecuado balance entre la innovación y la tradición*, DTEJ-21
- Ingram, Matthew C., *Judicial Politics in the Mexican States: Theoretical and Methodological Foundations*, DTEJ-22
- Fondevila, Gustavo e Ingram Matthew, *Detención y uso de la fuerza*, DTEJ-23
- Magaloni, Ana Laura y Ana María Ibarra Olguín, *La configuración jurisprudencial de los derechos fundamentales...*, DTEJ-24
- Magaloni, Ana Laura, *¿Por qué la Suprema Corte no ha sido un instrumento para la defensa de derechos fundamentales?*, DTEJ-25
- Magaloni, Ana Laura, *Arbitrariedad e ineficiencia de la procuración de justicia: dos caras de la misma moneda*, DTEJ-26
- Ibarra, Ana María, *Los artificios de la Dogmática Jurídica*, DTEJ-27

DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Lehoucq, Fabrice, *Policymaking, Parties and Institutions in Democratic Costa Rica*, DTEP-192
- Benton, Allyson, *Do Investors Assess the Credibility of Campaign Commitments? The Case of Mexico's 2006 Presidential Race*, DTEP-193
- Nacif, Benito, *Para entender las instituciones políticas del México democrático*, DTEP-194
- Lehoucq, Fabrice, *Why is Structural Reform Stagnating in Mexico? Policy Reform Episodes from Salinas to Fox*, DTEP-195
- Benton, Allyson, *Latin America's (Legal) Subnational Authoritarian Enclaves: The Case of Mexico*, DTEP-196
- Hacker, Casiano y Jeffrey Thomas, *An Antitrust Theory of Group Recognition*, DTEP-197
- Hacker, Casiano y Jeffrey Thomas, *Operationalizing and Reconstructing the Theory of Nationalism*, DTEP-198
- Langston, Joy y Allyson Benton, *"A ras de suelo": Candidate Appearances and Events in Mexico's Presidential Campaign*, DTEP-199
- Negretto, Gabriel, *The Durability of Constitutions in Changing Environments...*, DTEP-200
- Langston, Joy, *Hasta en las mejores familias: Madrazo and the PRI in the 2006 Presidential Elections*, DTEP-201

DIVISIÓN DE HISTORIA

- Meyer, Jean, *La Iglesia católica de los Estados Unidos frente al conflicto religioso en México, 1914-1920*, DTH-43
- Barrón, Luis, *Revolucionarios sí, pero Revolución no*, DTH-44
- Pipitone, Ugo, *Oaxaca: comunidad, instituciones, vanguardias*, DTH-45
- Barrón, Luis, *Venustiano Carranza: un político porfiriano en la Revolución*, DTH-46
- Tenorio, Mauricio y Laurencio Sanguino, *Orígenes de una ciudad mexicana: Chicago y la ciencia del Mexican Problem (1900-1930)*, DTH-47
- Rojas, Rafael, *José María Heredia y la tradición republicana*, DTH-48
- Rojas, Rafael, *Traductores de la libertad: el americanismo de los primeros republicanos*, DTH-49
- Sánchez, Mónica Judith, *History vs. the Eternal Present or Liberal Individualism and the Morality of Compassion and Trust*, DTH-50
- Medina, Luis, *Salida: los años de Zedillo*, DTH-51
- Sauter, Michael, *The Edict on Religion of 1788 and the Statistics of Public Discussion in Prussia*, DTH-52

Ventas

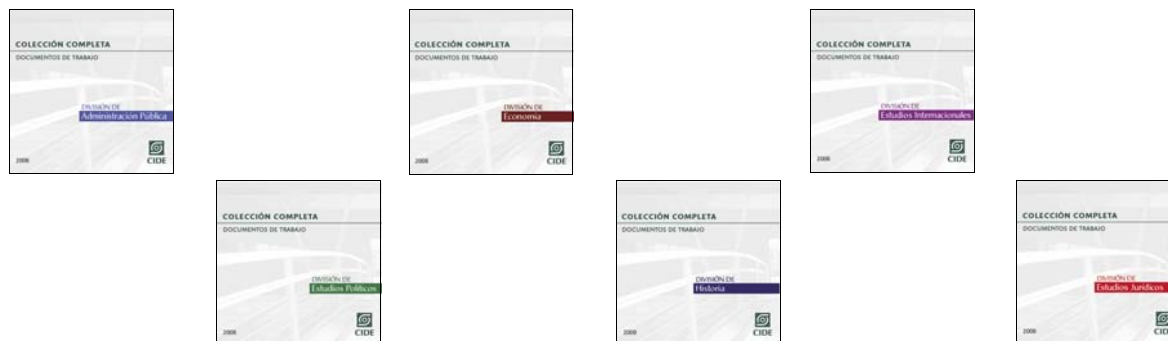
El CIDE es una institución de educación superior especializada particularmente en las disciplinas de Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos. El Centro publica, como producto del ejercicio intelectual de sus investigadores, libros, 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: www.e-cide.com Dudas y comentarios: publicaciones@cide.edu

¡¡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 y selecciona entre 10 y 20 documentos de trabajo. A partir de tu lista te enviaremos un CD con los documentos que elegiste.