



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

**“CAPITAL SOCIAL Y APERTURA ECONÓMICA EN EL DESEMPEÑO
FINANCIERO DEL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO”**

TESIS

**QUE COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO DE:
DOCTOR EN CIENCIAS EN ECONOMÍA AGRÍCOLA**

PRESENTA:

M. C. JOSÉ ALFREDO MIRANDA BORBOLLA



DIRECCION GENERAL ACADEMICA
DEPTO. DE SERVICIOS ESCOLARES
OFICINA DE EXAMENES PROFESIONALES

JULIO DE 2016

CHAPINGO, TEXCOCO, ESTADO DE MÉXICO



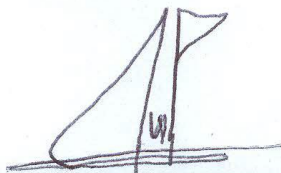
**“CAPITAL SOCIAL Y APERTURA ECONÓMICA EN EL DESEMPEÑO
FINANCIERO DEL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO”**

Tesis realizada por **José Alfredo Miranda Borbolla** bajo la dirección del Comité
Asesor indicado, aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para
obtener el grado de:

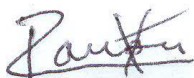
DOCTOR EN CIENCIAS EN ECONOMÍA AGRÍCOLA



DIRECTOR: _____
DR. JOSÉ LUIS ROMO LOZANO



ASESOR: _____
DR. MARCOS PORTILLO VÁZQUEZ



ASESOR: _____
DR. RAMÓN VALDIVIA ALCALÁ.



LECTOR EXTERNO: _____
DR. ROBERTO CARVALLO ESCOBAR.

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada a mi madre, la señora Rafaela Borbolla Castro quien ha sabido manejar muy bien las circunstancias que la vida le ha presentado. Alguien que, en la práctica, conoce muy bien el concepto de capital social y ha visto los frutos que de él pueden generarse. Ella, con su amor y dedicación, constituye el pilar de lo que soy y de lo que puedo llegar a ser.

Dedicada va también a mis hermanos: Erika, Diana, Arely, Carlos y Daniel cuyos talentos son fuente de inspiración para salir adelante. Gracias por su apoyo real y potencial.

A mis sobrinos: Ulises, Gael, Sofía, Carolina, Santiago y Carlos. Esa nueva generación que en muchos momentos me ha dado la fuerza para seguir con mis sueños de vida, en los que ellos están presentes también.

Y dirigida a la sociedad en general, que ha provisto de manera indirecta las condiciones suficientes para desarrollarme y para la cual comienza mi labor de investigación con el fin de mejorar las condiciones en que nos encontramos.

AGRADECIMIENTOS

La elaboración de este documento sería imposible sin la Universidad Autónoma Chapingo, específicamente sin la División de Ciencias Económico Administrativas. Doy el debido reconocimiento al personal académico y de apoyo que directa o indirectamente me auxilió en la obtención del grado.

Agradezco a mis asesores de tesis, los doctores José Luis Romo Lozano, Marcos Portillo Vázquez, Ramón Valdivia Alcalá y Félix Roberto Carvallo Garnica que aconsejaron y ayudaron eficazmente para que mi estancia durante el doctorado fuera aprovechada de la mejor manera.

Gracias también al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, que financieramente y en la difusión de eventos para ir puliendo mi trabajo de investigación, contribuyó en él.

A las personas que coadyuvaron a mejorar esta tesis en los foros y estancias donde fui participante por México, Chile, Cuba y Estados Unidos, haciendo mención especial de la Dra. María Cruz Torres, catedrática de la Universidad Estatal de Arizona.

Y, por supuesto, gracias a la sociedad en general que, aún con sus fallas, es un sistema funcional al cual debemos retroalimentar.

DATOS BIOGRÁFICOS

José Alfredo Miranda Borbolla nació el 5 de enero de 1988 en la Ciudad de México. Obtuvo su educación básica y media superior en el municipio de Texcoco y es licenciado en Administración por parte de la Universidad Autónoma del Estado de México, Campus Texcoco desde el año 2009 obteniendo la presea “Ignacio Manuel Altamirano” como el mejor promedio de su generación. Ha ocupado cargos relativos al manejo de recursos financieros y humanos en organizaciones públicas y privadas en México, considerando que el primer sector de la economía es el que debe mover a los demás y, por tanto, requiere atención especial a nivel nacional.

En 2012, obtuvo su título como Maestro en Ciencias en Economía Agrícola y de los Recursos Naturales de la Universidad Autónoma Chapingo con mención honorífica en la tesis “Producción de aceite de oliva en México: análisis de rentabilidad y riesgo” y actualmente se recibe como doctor en Ciencias en Economía Agrícola para iniciar formalmente en el camino de la investigación.

CAPITAL SOCIAL Y APERTURA ECONÓMICA EN EL DESEMPEÑO FINANCIERO DEL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO

SOCIAL CAPITAL AND ATTITUDE TOWARDS ECONOMIC LIBERALIZATION IN THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE MEXICAN AGRICULTURAL SECTOR

José Alfredo Miranda Borbolla¹ y José Luis Romo Lozano²

RESUMEN

La creación de capital social más robusto y la tendencia a una disposición mejor de la sociedad mexicana hacia la apertura parecen ser condiciones que anuncian la formalización mayor de las condiciones de crédito y ahorro para mejorar la rentabilidad de los proyectos de las empresas pequeñas y medianas, es decir, un mejor desempeño financiero del sistema bancario formal, extensivamente, al desarrollo del sector agropecuario.

En 2012, Banamex y Fundación Este País hicieron una encuesta que además de ser un estudio sobre los valores de los mexicanos, muestran resultados nacionales y estatales en México. Los estados del norte de la república mexicana tienden a tener mejores resultados en cuanto a capital social y muestran una actitud más positiva hacia la apertura económica que los del sur, donde el nivel de ingreso es menor. De este modo, las zonas con mayores dotaciones de capital social y más aceptación a la apertura económica se sitúan en el cuadrante nororiental de la república y refuerzan su eficiencia productiva y su nivel de renta en el PIB primario.

Palabras clave: capital social, apertura económica, desempeño financiero, desarrollo del sector agropecuario, ENVUD.

ABSTRACT

Creating more robust capital and the tendency to a greater willingness of mexican society towards openness seem conditions announcing the greater formalization of the savings and credit conditions to improve the profitability of the projects of small and medium enterprises, or that is, a better financial performance of the formal banking system extensively, generating agricultural development.

In 2012, Banamex and Fundación Este País did a survey that besides being a study on the values of mexicans, show national and state results in Mexico. The northern states of Mexico tend to have better results in terms of capital and a more positive attitude towards economic liberalization than the south, where the income level is lower. Thus, areas with greater endowments of social capital and economic liberalization acceptance are in the northeastern quadrant of the Mexican Republic and strengthen their productive efficiency and their level of income in the primary GDP.

Keywords: social capital, economic openness, financial performance, development of the agricultural sector, ENVUD.

¹ Tesista.

² Director.

TABLA DE CONTENIDO

CAPITAL SOCIAL Y ACTITUD A LA APERTURA ECONÓMICA EN EL DESEMPEÑO FINANCIERO PARA EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO

ÍNDICE DE CUADROS.....	v
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	7
Antecedentes.....	7
El problema.....	12
Justificación e importancia	14
Objetivos	18
Hipótesis.....	18
Metodología	19
I. APERTURA ECONÓMICA	23
1.1 Evolución histórica del concepto	23
Mercantilismo	23
Clásicos	27
La perspectiva marxista	30
Neoclásicos	33
1.2 Definición y dimensiones de la globalización	35
1.3 Apertura económica aplicada a América Latina	41
El modelo ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones	42
Consenso de Washington	46
1.4 Apertura económica en México	52
II. CAPITAL SOCIAL.....	56
2.1 Evolución histórica del concepto	56
Antigüedad	57
Mercantilismo	58

Siglo XIX: Disección entre economía y aspectos éticos	60
Siglo XX y actualidad.....	61
2.2 Definición de capital social.....	63
Como capital	63
Propiedades individuales y colectivas.....	65
Atributos sociales y culturales	66
Como bien público	67
Neutralidad	69
Multidimensionalidad.	71
2.3 Fuentes y efectos del capital social	72
Fuentes.....	72
Efectos.....	75
2.4 Tipos de capital social.....	76
Capital social individual o bonding,	77
Capital social de grupo o unión.....	77
Capital social comunitario	78
Capital social de puente o bridging.....	80
Grupos solidarios e información asimétrica	80
Capital social de escalera.	81
Capital social societal o bricking.....	83
Capital social sinérgico.....	83
III. DESEMPEÑO FINANCIERO EN EL SECTOR AGROPECUARIO	86
3.1 Finanzas y microfinanzas.....	86
3.2 Concepto de microfinanciamiento.....	91
Definición.....	91
Características y tipología de las microfinancieras	93
3.3 Modelos teóricos del microfinanciamiento	96
La teoría financiera basada en la oferta.....	96

El modelo de combate a la pobreza	99
El modelo sobre información imperfecta	101
El modelo del microfinanciamiento comercial sostenible.....	103
El modelo del ahorro en el microfinanciamiento.....	103
3.4 El rubro financiero en México	108
IV. VÍNCULOS ENTRE CAPITAL SOCIAL, APERTURA ECONÓMICA Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN EL SECTOR AGROPECUARIO.....	119
4.1 El objetivo: reducir las fallas del mercado financiero.....	119
4.2 Relación entre capital social y desempeño financiero	123
4.3 Relación entre apertura económica y desempeño financiero.....	127
4.4 Relación entre apertura económica y capital social	132
Relación negativa.....	132
Relación positiva	135
V. MATERIALES Y MÉTODOS.....	138
5.1 Introducción.....	138
Esquema metodológico general	138
5.2 Modelo explicativo.....	139
5.3 Medición de las variables del modelo explicativo.....	146
5.4 La Encuesta Nacional de Valores.....	148
VI. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	151
6.1 Variable dependiente: desempeño financiero	151
6.2 Cálculo del modelo para México.....	156
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	163
BIBLIOGRAFÍA.....	168
ANEXOS	176

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1. Beneficios del capital social en sus tres principales dimensiones.....	70
CUADRO 2. Modalidades y características de las instituciones microfinancieras.....	89
CUADRO 3. Enseñanzas que el capital social da a las IMF.....	121
CUADRO 4. Medición de las variables en el modelo.....	140
CUADRO 5. Resultados de reactivos sobre Desempeño Financiero de la ENVUD.....	146
CUADRO 6. Situación de crédito en México para unidades productivas agropecuarias y forestales (2012).....	148
CUADRO 7. PIB primario por entidad federativa.....	149
CUADRO 8. Resultados de los reactivos sobre Capital Social de la ENVUD.....	150
CUADRO 9. Resultados sobre Apertura Económica de la ENVUD.....	152
CUADRO 10. Datos para el modelo de desempeño financiero vs. Capital físico y capital social (incluyendo actitud hacia la apertura económica).....	154
CUADRO 11. Salida estadística para el modelo a nivel nacional.....	155

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. Aspectos para medir el capital social de manera económica.....	14
FIGURA 2. Dimensiones de la globalización.....	31
FIGURA 3. Relaciones entre la esfera productiva y la esfera financiera.....	82
FIGURA 4. Factores limitantes del crédito durante el primer trimestre de 2009.....	103
FIGURA 5. Crédito de la banca múltiple a empresas privadas no financieras (2009-2012).....	105
FIGURA 6. Crédito directo e inducido por garantías otorgadas (2012).....	106
FIGURA 7. Participación de la banca de desarrollo, FIRA y Financiera Rural en crédito bancario total.....	107
FIGURA 8. Composición del saldo de crédito total.....	108
FIGURA 9. Composición del saldo de crédito directo e inducido.....	108
FIGURA 10. Para usted, ¿qué es el ahorro?.....	109
FIGURA 11. ¿Qué es para usted un crédito?	110
FIGURA 12. En caso de pedir prestado, a quién o qué institución recurren.....	110
FIGURA 13. Cómo maneja su dinero.....	111
FIGURA 14. Modelo de relaciones entre capital social y desempeño financiero.....	120
FIGURA 15: Diseño de investigación	132
FIGURA 16: Regiones socioeconómicas de México.....	142

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

A lo largo de su historia, la ciencia económica se ha preocupado por explicar las causas del desarrollo económico y, así, las teorías del desarrollo han ido poniendo el énfasis en distintos factores, desde la dotación de recursos naturales hasta el capital humano, pasando por la cantidad de mano de obra, de capital o el nivel tecnológico. En las últimas tres décadas ha surgido una corriente importante de pensamiento que presta al capital social una nueva atención como factor explicativo del desarrollo económico. El resurgimiento del interés por las instituciones, los estudios desde las teorías económicas de crecimiento endógeno y el descubrimiento de la importancia de las estructuras en red en la vida socioeconómica han contribuido a abrir este campo de investigación económica sobre el capital social y el desarrollo, de carácter multidisciplinar, pues recoge elementos de la sociología, política, economía, empresa o psicología (Adato, 2006).

Es de esta forma que el concepto de capital social se ha incorporado en el centro de estos debates, no como elemento complementario al marco tradicional de desarrollo sino bajo la proposición de que constituye un factor determinante, subvalorado hasta ahora, de la producción, que la transforma completamente al introducir el análisis de la lógica de las interrelaciones y encadenamientos entre las diversas dimensiones del desarrollo: política, económica y social (Chantarat, *et al.*, 2007).

¿Qué se debe tener en consideración para abarcar el concepto de capital social en el tema económico? La introducción del concepto de capital social implica tener en cuenta el efecto de tres elementos fundamentales en el estudio del desarrollo, excluidos de los modelos

neoclásicos. En primer lugar, los agentes económicos no son seres aislados, sino que interactúan a través de relaciones de confianza, reciprocidad o solidaridad y estas relaciones afectan a sus decisiones. En segundo lugar, el medio, es decir, el marco institucional (político, social, económico) dentro del cual actúan los individuos influye de manera importante sobre su comportamiento y, a su vez, el modo, cómo se comportan los individuos, influye en este marco y en su capacidad de sufrir transformaciones y adaptarse. Y, en tercer lugar, existen asimetrías de información e información incompleta en las relaciones, lo cual implica la necesidad de disminuir los costos de transacción a través de las redes y las instituciones informales y formales que las sustentan (Winter, 2000).

En definitiva, gracias en parte a la literatura científica sobre el capital social, la interacción entre la organización de una sociedad y el funcionamiento de su economía que era considerada la cuestión fundamental en política económica (Cole, *et al.*, 1992) ha vuelto finalmente a resurgir. Existe, pues, en la actualidad poco desacuerdo sobre la relevancia de estudiar el capital social y sus relaciones con los procesos de desarrollo y bienestar. De hecho, en los últimos 30 años aparecen publicados más de 2500 artículos sobre el capital social en el Índice de Referencias de las Ciencias Sociales (SSCI por sus siglas en inglés). Estos estudios abarcan áreas tan diversas como su impacto en el capital humano, la democracia y gobernabilidad, la equidad y prevención de conflictos sociales, las ventajas competitivas de las empresas y organizaciones, el desarrollo comunitario, la productividad e innovación en las regiones y comunidades, la búsqueda de empleo o los beneficios macroeconómicos.

Dentro de los enfoques en el nivel microeconómico están, por un lado, estudios sobre el capital social en pequeños grupos o comunidades (Woolcock y Narayan, 2000) y, por otro,

los estudios de la perspectiva de redes, principalmente desde la sociología, que identifican el capital social con las propias redes sociales de los individuos y los recursos obtenidos a través de éstas (Granovetter, 1985; Campbell, Marsden y Hurlbert, 1986; Lin y Dumin, 1986); Levin y Fukuyama, 2010). En tercer lugar, se hallan los estudios centrados en analizar soluciones cooperativas basadas en la confianza y la reputación desde la teoría de juegos, muy relacionados con el enfoque de redes y la economía institucionalista. Y, por último, se incluyen los estudios empresariales recientes sobre las ventajas competitivas de las empresas obtenidas a través de recursos intangibles como el capital social o el capital intelectual (Gabbay y Zuckerman, 1998; Hansen, 1998; Tsai y Ghoshal, 1998).

En el nivel macroeconómico, los estudios del capital social y sus efectos son numerosos, constituyendo el cuerpo central de la literatura sobre capital social, sobre todo desde la investigación económica. Cada vez hay más artículos académicos sobre la relación entre la estructura social e institucional de la economía, los resultados económicos y los procesos de desarrollo.

Estos estudios tratan de demostrar que los aspectos y factores sociales e institucionales, como los sistemas políticos, los derechos legales de los individuos o las distintas formas de capital social entre los grupos, afectan de forma significativa la capacidad de una sociedad para generar innovación, bienestar. La incorporación de factores sociales, culturales e institucionales a los estudios macroeconómicos del desarrollo es precisamente uno de los principales beneficios a destacar de la literatura económica sobre capital social.

Dentro de la amplia literatura macroeconómica del capital social se puede distinguir principalmente entre dos grandes enfoques o perspectivas: la institucional y la sinérgica.

Aunque parezca paradójico, los esfuerzos de tipo “arriba-abajo” suelen ser necesarios para introducir, mantener e institucionalizar el desarrollo de “abajo-arriba” (Uphoff, 2000). Normalmente se considera que estos elementos son excluyentes, es decir, que el aumento de uno de estos. La incrustación es el grado de inserción de los individuos o empresas en una red social. (Granovetter, 1985).

El enfoque institucional subraya que la vitalidad de las redes comunitarias y la sociedad civil son, en gran medida, resultado de su contexto político, legal e institucional (Woolcok y Narayan, 2000) indicando que mientras los enfoques comunitarios y de redes consideran al capital social como una variable independiente que puede dar lugar a diferentes resultados, buenos o malos, la visión institucional lo considera como una variable dependiente. Para los autores institucionalistas, la capacidad de los grupos sociales de movilizarse por intereses colectivos depende de la calidad de las instituciones formales en las cuales están insertos (North, 1990).

Los expertos en política, sociología y antropología tienden a enfocar el análisis del capital social a través del análisis de las normas, redes y organizaciones. Los economistas institucionalistas, por otro lado, tienden a hacerlo a través del análisis de los contratos y las instituciones y de sus impactos sobre los incentivos para que los agentes racionales inviertan y realicen transacciones. En el nivel microeconómico, el capital social mejora principalmente el funcionamiento de los mercados. En el nivel macroeconómico, las instituciones, los marcos legales y el papel del gobierno en la organización de la producción afectan al funcionamiento de los procesos económicos. El reto es beneficiarse de las complementariedades de estas diferentes perspectivas, como propone el siguiente enfoque, la visión sinérgica.

La perspectiva sinérgica sugiere, por tanto, tres tareas centrales en el proceso de desarrollo (Völker y Flap, 2004):

- Identificar la naturaleza y alcance de las relaciones sociales e instituciones formales de una comunidad y la manera en que éstas interactúan entre sí.
- Desarrollar estrategias institucionales basadas en relaciones sociales, en particular la cantidad de capital social de unión y de aproximación.
- Determinar de qué manera las manifestaciones positivas del capital social, como la cooperación, la confianza y la eficiencia institucional pueden compensar el sectarismo, el aislamiento y la corrupción.

Relacionados con esta visión sinérgica del capital social y el desarrollo se encuentran los estudios sobre capital social enmarcados en la corriente de pensamiento económico “neoschumpeteriana”, que explica el capitalismo moderno como un proceso evolutivo liderado por innovaciones técnicas y organizativas, en el que las empresas se enfrentan a mayores niveles de incertidumbre e inestabilidad que los reconocidos en la teoría neoclásica y, en el que no solo el mercado sino también las instituciones sociales juegan un papel importante.

Esta segunda perspectiva es adoptada en un análisis de las causas del lento crecimiento en África mostrando que este fenómeno se da tanto en sociedades muy fragmentadas como en aquellas donde los derechos políticos son débiles (Easterly y Levine, 1997). Otros estudios muestran también que las economías de sociedades divididas y con instituciones débiles responden lentamente a situaciones de crisis, mientras que las sociedades capaces de

alcanzar acuerdos mayoritarios entre sus miembros son las que presentan más probabilidades de crecer establemente (Rodrik, 1999).

Varios autores han analizado la relación entre la calidad institucional y el crecimiento diferencial de los países, encontrando que las instituciones más eficientes conducen a un mayor crecimiento y productividad (North, 1990; Ostrom, 1999; Zak y Knack, 2001).

El problema

Una de las dificultades más importantes en México para el desarrollo económico ha sido la limitación en el uso de los instrumentos formales de financiamiento y ahorro, en particular para el desarrollo de las pequeñas empresas que se ha visto limitado por las características del financiamiento formal que condiciona a los acreditados a la presentación de garantías tangibles (colaterales) que no poseen (Bebbington, 2005).

Una encuesta llevada a cabo por un CITIGROUP, INC., en México en 2008, a través de su Banco Banamex mostró que sólo 16% de la población utiliza el crédito bancario y solo el 14% deposita sus ahorros en el sistema bancario, mostrando la escasa cultura financiera de la sociedad mexicana para utilizar los servicios ofrecidos a nivel nacional (Banamex, 2008).

En este sentido, el financiamiento informal ha jugado un papel muy importante para suplir los servicios bancarios. Sin embargo, las altas tasas de interés encarecen el costo de los proyectos en forma importante. La recuperación de estos préstamos por los acreedores se basa fundamentalmente en su conocimiento personal de los deudores, más que en elementos objetivos de existencia de garantías reales (González-Vega, 2007).

Ante la incapacidad de los bancos de penetrar con sus instrumentos financieros, el gobierno mexicano ha generado a partir de 2008, figuras financieras denominados intermediarios financieros no regulados entre los que destacan las instituciones microfinancieras formales (IMF), que han crecido en forma importante porque se han apoyado en los mismos elementos bajo los que opera el financiamiento informal. El crecimiento de estas instituciones ha sido más notable ya que, a partir de su fecha de autorización en 2008, se han registrado 1230 microfinancieras, que operaron más de 4 mil millones de euros en 2011 (Banxico, 2012).

Entre los elementos que han aprovechado las IMF destaca la pertenencia a redes sociales de los acreditados potenciales y los elementos de solidaridad que se generan como consecuencia de pertenencia a estos grupos y que se traduce en confianza para otorgar deuda para proyectos productivos, que se traduce en una mayor capital social. (Di Gianatalle, *et al.* 2010).

El tema del capital social ha sido abordado operativamente a través de diversas encuestas a nivel internacional entre las que destacan las que se agrupan bajo el nombre de World Values Survey (WVS, 2013) durante varias olas o waves desde 1990 hasta 2008. México ha sido incluido en cuatro de estas olas y se ha generado información muy completa sobre los valores de la sociedad mexicana en varios temas entre los que se incluye precisamente el tema de creación de capital social a través de la pertenencia a grupos solidarios y la confianza que se genera de ellos. Con base en esta encuesta, un estudio concluye que, para el caso concreto de México, 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 (Di Gianatalle, *et al.*, 2010).

Otra característica importante de México en los últimos años ha sido la firma de múltiples tratados de libre comercio, de los cuales destaca el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (TLC o NAFTA) que ha transformado profundamente a la sociedad mexicana en relación a su actitud hacia la apertura al exterior. Por un lado, este cambio se ha traducido en la internacionalización de la Banca Mexicana y por otro, ha generado condiciones más favorables para que el financiamiento formal tenga un mayor desarrollo en México ya sea por los bancos o por los intermediarios financieros no regulados (González-Vega, 2007).

El crédito bancario ha experimentado crecimiento constante en los últimos tres años (INEGI, 2014), sobre todo para la pequeña y mediana empresa, señalando que la apertura económica comienza a generar condiciones más apropiadas para la formalización del crédito y el ahorro.

Justificación e importancia

El objetivo principal de esta tesis doctoral es profundizar en el conocimiento tanto teórico como empírico de los elementos que componen el capital social y la actitud hacia la apertura económica que deben considerarse en el análisis de los condicionantes del desarrollo. Es necesaria la comprensión de estos conceptos partiendo de su estudio a través de un enfoque interdisciplinar, lo cual ha permitido plantear una definición amplia pero operativa del capital social y aplicarla al análisis empírico de su papel en la productividad del sistema financiero para el sector agropecuario mexicano.

Para ello, este estudio ha comprendido las investigaciones realizadas desde finales de los años 80, cuando surge el interés por el capital social para tratar de explicar el distinto nivel de desarrollo observado entre economías con similares parámetros y puntos de partida. A través de un análisis interdisciplinario (sociológico-económico), tanto teórico como empírico, esta tesis ha aportado evidencias de que la variable capital social ha de tenerse en cuenta a la hora de analizar el desarrollo económico de un país o una región, considerando que ninguna de las dotaciones específicas de capital por sí sola es suficiente para generar desarrollo y que debe existir una buena combinación de los distintos tipos para que ese progreso se produzca y sea sostenible. Lo que debe entenderse en el sentido de que, si bien, el capital social no es la panacea, sí constituye un factor decisivo a incorporar en las políticas y procesos de desarrollo.

Esta tesis contribuiría a destacar la importancia de la inclusión del capital social y de las actitudes hacia la apertura económica en el estudio y en la práctica del desarrollo pues pone de relevancia el valor que tienen los factores sociales, culturales e institucionales en los procesos de desarrollo de las sociedades e introduce cuestiones fundamentales en el funcionamiento económico, excluidas del discurso predominante en la etapa neoliberal, tales como la función de la estructura relacional de los grupos sociales y económicos, de la cooperación entre los individuos o colectivos, de los valores éticos de la sociedad, así como de la política a través de la calidad del marco institucional.

La investigación se centró en analizar el papel del capital social como factor de relevancia para el desarrollo sostenible y equitativo porque subraya la importancia del territorio y sus características culturales y sociales, incorpora como elementos clave del mismo proceso de desarrollo valores éticos importantes para la cohesión social y la equidad, tales como la

confianza, la reciprocidad, el compromiso cívico o la solidaridad, e incluye la capacidad y calidad del marco institucional, en el que tanto las organizaciones sociales y empresariales como las instituciones actúan de forma transparente, eficiente y eficaz para alcanzar el desarrollo económico y el bienestar social, extensivos al sector agropecuario mexicano.

En resumen, la creación de capital social más robusto y la tendencia a una mejor disposición de la sociedad mexicana hacia la apertura parecen ser condiciones que anuncian una mayor formalización de las condiciones de crédito y ahorro para mejorar la rentabilidad de los proyectos de las pequeñas y medianas empresas, es decir, la generación de un mejor desempeño financiero del sistema financiero formal.

Aunque es importante conocer la relación entre creación de capital social y actitud hacia la apertura como factores que favorecen un mejor desempeño financiero a nivel nacional, siendo México un país de fuertes contrastes regionales, es conveniente añadir el componente de variación entre estados para explicar esa relación que puede variar por diferencias locales de idiosincrasia o condiciones económicas de cada estado federativo. La encuesta del World Values Survey para el caso de México en sus diferentes olas solamente ha tenido validez estadística a nivel nacional pues, aunque se levantó en varias regiones, no se hizo el tratamiento de muestra que garantizara validez por estados.

Sin embargo, en 2011 se llevó a cabo en México una encuesta con validez regional (Fundación Este País, 2012), la cual plantea que además de ser un estudio sobre los valores de los mexicanos, es un ejercicio único en su tipo ya que no solamente arroja resultados a nivel nacional, sino que permite analizar resultados a nivel de las entidades federativas que componen a la República Mexicana. La ENVUD se aplicó a 32 muestras de ciudadanos que

hacen posible analizar las diferencias y coincidencias de las entidades en cuanto a la concepción que los individuos tienen del país y en cuanto a sus aspiraciones personales, para sus familias y para sus comunidades. La encuesta se realizó entre el 13 de noviembre y el 15 de diciembre de 2012. Hubo 15,910 entrevistados. En esta encuesta ENVUD se puede obtener la información sobre las condiciones de capital social creado y de actitud hacia la apertura económica como valores de la sociedad mexicana, como complemento a la información recogida en la encuesta WVS.

Tanto los intermediarios financieros regulados (bancos) y los intermediarios financieros no regulados (microfinancieras) han experimentado en sus operaciones a nivel de cada estado que pueden obedecer en el primer caso a la actitud a la apertura económica o la creación de capital social en el caso de los segundos. En ambos casos, se tiene una experiencia de fortalecimiento del financiamiento formal. (SHCP, 2013). Es necesario estudiar la incidencia de la creación de capital social y de la percepción de la sociedad mexicana a la apertura económica, en el desempeño del sistema financiero.

Este trabajo es una aproximación al fenómeno del Capital Social y su papel en la economía, en particular, en la productividad agrícola que es un indicador del desempeño financiero para este trabajo, de manera que se aporte un ensayo metodológico que se mejore en trabajos posteriores. Si bien el alcance es limitado, es una aproximación al estudio de un tema de gran interés para la economía moderna.

Objetivos

General.

Identificar cómo incide la creación de capital social así como la actitud de la sociedad mexicana hacia la apertura económica sobre el desempeño del sistema financiero, expresado como la productividad agropecuaria.

Particulares.

- Sistematizar de manera teórica y operativa los conceptos de capital social, apertura económica y desempeño financiero.
- Averiguar de qué manera incide la formación de capital social en el desempeño financiero nacional y por regiones.
- Saber de qué forma incide la actitud hacia la apertura económica en el desempeño financiero nacional y por regiones.

Hipótesis

- A mayor formación de capital social y de aceptación de la sociedad a la apertura económica, mejor sería el desempeño financiero del país.
- Los estados de la república mexicana que muestren mayor creación de capital social y una actitud positiva a la apertura económica serían los de mejor desempeño financiero mostrando así mayor productividad del sector agropecuario.

Metodología

Esta investigación resultó un trabajo de tipo documental, correlacional y causal ya que existen estudios sobre las variables que se analizan analiza y pretende conjugar en un modelo de regresión: capital físico, capital social incluyendo en éste la actitud hacia la apertura económica (como variables independientes) y el desempeño financiero (como variable dependiente).

Alcances de la investigación

Sus alcances fueron a nivel nacional, ya que se correlacionaron los stocks de capital social y actitudes hacia la apertura económica con el desempeño financiero para el primer sector de cada entidad federativa para el año 2012, implementando una metodología que permita reproducirla en años posteriores. De esta forma, la el alcance y operacionalización de las variables quedó como se describe a continuación.

Primera variable independiente: Capital físico.

El capital físico está representado por la cuenta de Formación Bruta de Capital Fijo, que son las inversiones públicas y privadas en construcción, infraestructura, maquinaria y equipo que se hacen en un periodo (año 2012), por estado.

Segunda variable independiente: Capital social y actitud hacia la apertura económica



Fuente: Elaboración propia a partir de la revisión de literatura

FIGURA 1. Aspectos para medir el capital social de manera económica

El capital social está representado por la cantidad de microfinancieras en cada estado de la República Mexicana, y los datos del Centro de Estudios Económicos y Sociales de Banamex y con la Fundación Este País, obteniendo bases de y documentos de interés para la investigación, además de la revisión de la Encuesta sobre Cultura Financiera 2008. En el portal del INEGI se consideró la ENIGH 2012 sin embargo, se supuso esta encuesta como de carácter muy general y con el fin de complementar las cuestiones relativas al concepto de capital social y además adecuarla mejor al sector agropecuario, se revisaron los datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012 y el último Censo Nacional Agropecuario (para éste último haciendo hincapié en la sección de apoyos y créditos por estado).

Se tomó también en cuenta la actitud que la sociedad mexicana tiene hacia las tendencias de globalización en términos de las relaciones económicas y políticas con Estados Unidos, recabada en preguntas de la Encuesta Nacional de Valores (ENVUD) hecha por el Centro de Estudios Económicos y Sociales de Banamex y la Fundación Este País.

Variable dependiente: Desempeño Financiero

El indicador más eficaz y directo para saber si las políticas públicas encaminadas a la creación de capital social y a la apertura económica son eficientes es el conjunto de resultados generados. Así, para la variable dependiente del estudio se considerará el PIB primario más reciente por entidad federativa, y se complementó con reactivos asociados de la ENVUD. Se tomaron también datos del Censo Nacional Agropecuario más recientes por estado sobre la productividad agrícola sobre las condiciones de crédito y ahorro en el sector agrícola, pecuario y forestal.

Instrumentos y tratamiento de la información

Se incluyeron también datos relativos a capital físico, empleo y capital humano. Mismos que son definidos en el modelo econométrico de Solow como determinantes del PIB primario de 2012..

Limitantes

El principal problema al realizar esta investigación fue la falta de literatura que acompañara los resultados del trabajo con orientación metodológica. Dadas las características del concepto de Capital Social, no es posible establecer una ruta matemática única, o un planteamiento lógico delimitado.

Lo que se tuvo en cuenta sobre los datos de las encuestas que se utilizaron -ENVUD y ENIF- es que tienen diferente número de observaciones, por lo que al momento de intentar homogenizar los datos se presentaron diversos problemas. Uno de estos problemas es que el tipo de respuestas que se obtienen de la encuesta ENVUD, como su nombre lo dice, se expresan solamente como valores (un dato cualitativo) y al agruparlas por municipios o por estados sólo se pueden manejar como una proporción medida de la frecuencia con la que respondían positivamente a la pregunta de interés.

Con respecto a la calidad de la información, se contaron con las bases de datos especializadas y construidas para medir el fenómeno de forma que los datos no presentaron problemas en su manejo a nivel nacional, estatal o municipal. Sin embargo, hubo diferentes resultados de acuerdo a la aproximación en que se encontró la manera de que los datos se manejaran en términos económicos o, bien, como variables dummy, pero no sólo expresadas como proporciones medias.

Algo que este proyecto no está tomando en cuenta y que posteriormente otras indagaciones pudieran considerar es la forma en que la internacionalización de la banca mexicana ha generado condiciones para que el financiamiento formal tenga un mayor desarrollo en México ya sea por los bancos o por los intermediarios financieros no regulados. Además de las limitantes relacionadas de este estudio, debe tenerse especial cuidado de no vincular al mismo tiempo las tres variables involucradas ya que, según la literatura revisada, la apertura económica influye en la formación o disolución del capital social.

I. APERTURA ECONÓMICA

1.1 Evolución histórica del concepto

Para empezar a indagar sobre el origen de la apertura económica se debe formular la pregunta ¿por qué surge el comercio internacional?

Mercantilismo

Una vez que llegó el final de la Edad Media y en el contexto histórico del surgimiento de las naciones-Estado, por el siglo XVI, inició el desarrollo de ideas cuyo conjunto en teoría económica se conoce como el mercantilismo (Calva, 2000). Dados los avances tecnológicos en la producción y distribución de productos, así como los descubrimientos de nuevos territorios por parte de las potencias europeas de ese siglo, fue necesario apoyar la apertura económica desde un armado teórico que justificara las acciones del Estado en esa materia.

De manera general, el mercantilismo tiene los siguientes principios (Rodrik, 1999):

- El número de habitantes de una población influye sobre la riqueza de un Estado.
- La riqueza de un Estado también depende de su cantidad de metales preciosos.
- La industria y el comercio son actividades estratégicas.
- El saldo de la balanza comercial debe ser siempre favorable.
- El objeto de la actividad económica es el fortalecimiento del Estado.

El supuesto de que una industria nacional fuerte es la base primordial del comercio exterior y suponía que el resto de los países debían contar con recursos como artes y cultivos para el intercambio (Krugman y Obstfeld, 1999).

Los mercantilistas consideraban que los Estados no deben ver con desconfianza al resto de los países (principalmente a sus vecinos), por el contrario, creyó que el aumento de la riqueza y comercio de una nación fomenta el desarrollo de sus países vecinos. La construcción de este argumento es fundamental pues otorga la idea de comerciar bienes industriales por bienes no industriales y los efectos del comercio internacional no son solamente complementarios, sino también benéficos para los países participantes (Hume, 1987).

Los postulados de Hume conciben al comercio con un poder de configurar mercados de mayor tamaño para las industrias nacionales; o sea, que favorece los procesos de integración económica, particularmente a los de carácter regional (Weber, 1974).

La corriente mercantilista con sus postulados restringió mucho el comercio al incentivar medidas proteccionistas (muchas de las cuales de manera oculta se implementan por parte de los países potencia), encareció enormemente los precios y fomentó el descontento pues debido al monopolio comercial imperante en la época, se apreciaba un alto precio de los productos, que eran traídos exclusivamente por solo algunos sujetos. Además el alto precio y el monopolio trajo como consecuencia el contrabando o comercio clandestino que no pagaba derechos aduaneros, violaba y defraudaba al fisco. Asimismo, las potencias colonizadoras ejecutaron una desmesurada extracción de recursos en los territorios colonizados, llegando a dañar el medio ambiente con el paso del tiempo.

Fisiocracia

El fin de la corriente mercantilista ocurrió a mediados del siglo XVIII, con la publicación de tres obras que aún mantienen su importancia en el pensamiento económico en la actualidad: el “Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general” de Richard Cantillon, “Reflexiones

sobre la formación y distribución de la riqueza” de Robert Turgot y el “Tableau économique” de Francois Quesnay (Ffrench-Davis, 1999).

En Francia fue que apareció la corriente de pensamiento que es conocida como fisiocracia. De manera general, los fisiócratas consideraban que el mercado estaba regulado por leyes económicas objetivas que operaban con independencia de la voluntad del hombre y eran tangibles solamente mediante la razón (Krugman y Obstfeld, 1999).

A diferencia del mercantilismo (que consideraba un Estado protector), sus conclusiones descansaban sobre el principio de la Naturaleza. En los fisiócratas pueden encontrarse los primeros enunciados que consideran a la agricultura como un sector estratégico e imprescindible del desarrollo económico. Los fisiócratas diferenciaban entre dos grupos sociales: la clase productiva (que se dedicada a la producción agrícola) y la clase estéril (que estaba dedicada al resto de las actividades). Para los fisiócratas, el nivel general de la actividad económica se encontraba determinado (en buena medida) por la producción agrícola planteando que la agricultura tiene la capacidad de producir un producto neto que representaba un excedente calculado sobre el costo de producción (Cantillon, 1996).

Otros economistas del s. XVIII ahondaron sus estudios sobre el comercio internacional y lo vincularon con la riqueza generada por la agricultura. Una de las aportaciones más relevantes al respecto, aunque considerado básicamente mercantilista fue la de David Hume (vid supra), pues descubrió los efectos de los montos preestablecidos de los recursos naturales sobre el comercio (Ekelund, *et al.*, 1992). Otra conclusión importante de Hume es la relativa a su visión de los efectos (positivos) sobre el aumento de las industrias de los países vecinos, porque éste

originaría un mayor consumo, que a su vez beneficiaría a las exportaciones del país analizado (Krugman, 1999).

En esta corriente, el valor intrínseco de las mercancías depende de la cantidad de tierra y trabajo indispensable para su producción. De esa manera, se argumentó que hay una relación de equivalencia entre el valor de la tierra y el valor del trabajo. Pero se detecta una diferencia cualitativa importante entre el trabajo de un labrador, que ejecuta actividades del campo que no solicitan mayor habilidad, y el hecho por un artesano (Cantillon, 1996).

De esa forma, existen productos intensivos en tierra y productos que son intensivos en trabajo y, por tanto, existe una relación lógica de transferencia de riqueza del campo a la ciudad. Además, se supone que existen productos más convenientes para importar y exportar y que, dada eso, resulta fundamental aumentar el volumen poblacional y su nivel de bienestar (Cantillon, 1996).

La premisa de la fisiocracia en cuanto a apertura económica expone que un país debe exportar bienes intensivos en trabajo e importar bienes intensivos en tierra, pues la relación de transferencia sería ahora con el extranjero; es decir, que el extranjero estaría transfiriendo riqueza a través de sus productos intensivos en tierra (Heckscher, 1943).

Se puede, entonces, llegar a dos conclusiones: 1) un país debe procurar que la cantidad de tierra que usa en la producción de los bienes que exporta sea la mínima que se pueda; y 2) la cantidad de población constituye un indicador importante para el desarrollo de un país ya que hay una relación directa con la disponibilidad del recurso trabajo y, de esa manera, con una mayor producción de mercancías destinadas a la exportación (*vid supra*).

Clásicos

La corriente fisiócrata tenía la desventaja de no considerar que el comercio internacional se crea como una solución a las necesidades de los consumidores de cada país, ya que no todas las naciones cuentan con los recursos para producir todas las mercancías. La libertad de comercio representa beneficios para los países, pues les permite complementar sus posibilidades de producción (oferta) nacional (Smith, 2001).

Las mercancías de más calidad (con mayor valor agregado) son las que tienen mejores réditos para su exportación en los países pues hay una relación directa entre su precio y la cantidad de metales preciosos que ingresarán al país por su concepto. En contrapartida, los bienes agropecuarios resultan menos convenientes para ser exportados (Smith, 2001).

A pesar de la fortaleza de la teoría fisiocrática en torno a la apertura económica, los clásicos, en especial Adam Smith, extienden los beneficios del comercio internacional, puesto que, según su perspectiva, las naciones que practican el libre comercio tienen la oportunidad de enviar al exterior el producto excedente de su tierra y su trabajo, que no registra demanda en su interior, y reciben en pago el diferencial de mercancías que solicita (demanda) el país (Smith, 2001).

Otros de los efectos fundamentales del libre comercio es que genera un mercado de mayor tamaño. Con base en lo anterior, primordialmente de las mercancías que definió como convenientes e inconvenientes para la exportación, existe un interés particular para fomentar las exportaciones y limitar las importaciones. En consecuencia, surgen políticas proteccionistas como la aplicación de aranceles y primas a la exportación (Krugman: 1999).

Asimismo, los subsidios a la exportación funcionan como apoyos que los Estados brindan a productores de ciertas industrias para que estén en circunstancias de vender sus mercancías en el exterior a precios más bajos; el otorgamiento de primas a la exportación, constituye un antecedente directo de uno de los temas fundamentales en la agenda comercial actual (Calva, 2000).

Esos subsidios a la exportación causan que los Estados reconozcan la imperiosa necesidad de apoyar a algunos sectores económicos, como puede ser el sector agropecuario. De manera general, se concluye que el consumo constituye la finalidad de la industria y del comercio, pues el objetivo principal de la producción es el consumo y, así, el fomento de la producción debe coadyuvar hacia un mayor consumo (Smith, 2001).

A partir de lo ya descrito, se puede deducir que la ventaja absoluta es uno de los componentes teóricos desarrollados en el marco del sistema económico clásico. En este sistema de libertad por parte de los agentes que participan en la economía se justifica la inclusión de la agricultura en el comercio internacional pues se anteponen los intereses del consumidor y se sostiene que el libre comercio ocasiona beneficios para todos los países que lo practican (Krugman, 1999).

Así, puede notarse que existe una ventaja absoluta cuando un país exporta un bien que produjo usando una cantidad menor de trabajo a la cantidad que requiere el país que importa (Heckscher, 1943).

En la segunda década del s. XIX, David Ricardo (tomando en cuenta gran parte del conocimiento que ya existía) concluye que hay una ventaja que no se determina a partir de la

comparación absoluta de unidades de trabajo, sobre la base de una comparación en términos relativos (Rodrik, 1999).

Se parte de una base donde el libre comercio implica que cada país invierte su capital y trabajo de la manera que más le conviene. El trabajo se distribuye de manera eficaz puesto que recompensa las capacidades y, consecuentemente, de la productividad, incrementa el volumen de producción (Ricardo, 1973).

En esta tónica, para describir el concepto de ventaja comparativa, es necesario retomar algunos planteamientos de microeconomía. Considerando pleno empleo y la producción de dos bienes, se puede definir el término costo de oportunidad como la cantidad que necesariamente se deja de producir de un bien cuando se escoge incrementar en una unidad la producción del otro bien (Ricardo 1973). De esta forma, se verifica el planteamiento ricardiano de que el trabajo se va distribuyendo de manera eficaz (Frenkel, 2003).

Tomando en consideración que la productividad del trabajo es diferente entre los países, cada país va a especializarse en la producción de los bienes en que tenga las mayores productividades del trabajo. Así, cada nación participará en el comercio internacional exportando los productos en los que se está especializando, surgiendo la ventaja comparativa (Ekelund, *et. al.*, 1992).

A diferencia de la ventaja absoluta, como su nombre lo sugiere, la ventaja comparativa toma en contraste a la productividad del trabajo u otros insumos del producto que se está intercambiando con relación con la productividad del trabajo u otros insumos de productos fabricados en otros países. La ventaja comparativa se generó como una explicación del comercio internacional cuando la teoría de la ventaja absoluta ya no resultaba tan válida. La

ventaja comparativa corresponde a casos particulares donde las naciones no tienen ventajas absolutas, entonces se hace necesario comparar en términos relativos para acreditar que el comercio internacional también puede ser beneficioso (Heckscher, 1943). Pero ya llegarían los críticos a estos supuestos beneficios (*vid infra*).

La perspectiva marxista

Como es sabido, en su obra “El Capital”, Marx se propuso encontrar la ley económica que regula el movimiento de la sociedad capitalista y para tal efecto, estudió la economía capitalista haciendo caso omiso del comercio exterior. Esta forma de análisis le permitió concentrar su atención en los aspectos socioeconómicos de la producción capitalista, como unidad de la producción, distribución, cambio y consumo (Weber, 1974). La teoría marxista se enfoca en las consecuencias del desarrollo capitalista sobre las condiciones de vida y de trabajo de los obreros, esto es, para la mayoría de la población.

La expansión de la producción capitalista hizo que se perdieran los límites de los mercados locales y se hizo importante la búsqueda de otros horizontes y consumidores para la gran cantidad de mercancías que la producción era capaz de generar. Se consideró que el comercio era la premisa para la transformación de la industria gremial y rural-doméstica y de la agricultura feudal en la explotación capitalista. Según esta perspectiva, el comercio hace que el producto se convierta en mercancía, en parte creándole un mercado y en parte introduciendo nuevos equivalentes de mercancías y expandiendo la producción con nuevas materias primas y materias auxiliares, posibilitando así ramas de producción basadas en el comercio, tanto en la producción para el mercado interior y el mercado mundial como en las condiciones de producción derivadas de éste (Marx, 1966).

Al mismo tiempo, a medida que la producción industrial se torna aún más masiva e inunda el mercado ya existente, empuja a la destrucción de las barreras que lo limitan, entonces lo que pone freno a esta producción no es el comercio, sino el tamaño del capital en funciones y la fuerza productiva desarrollada. El comercio, entonces, termina convirtiéndose en arma y brazo derecho de la producción industrial (Weber, 1974).

Las colonias y el mercado mundial dieron pie a que las metrópolis europeas atrajeran hacia el sector industrial una mayor concentración de trabajadores asalariados, obligados todos ellos a asegurar sus condiciones de vida, pero esto generó las causas para el propio exceso relativo de trabajadores y, con ello, creó las condiciones para la carencia de medios de vida en otros trabajadores, o sea el propio sistema con el trabajo no da riqueza a todo hombre, como argumentaba Adam Smith, sino un mínimo para mantenerlos trabajando y así asegurar a los que verdaderamente se apropian de ella: los dueños de los medios de producción (Marx y Engels, 1971).

Por ello es que el propio desarrollo del capitalismo aumenta las contradicciones de este régimen de producción, de aquí que el límite de la producción capitalista es, redundantemente, el mismo capital. El desarrollo de las fuerzas productivas se vuelve incompatible constantemente con el fin, que es valorizar el capital ya existente, por lo tanto, si el régimen capitalista de producción tiene el objetivo de desarrollar la capacidad productiva material y de generar el mercado global correspondiente, contradice las condiciones sociales de producción del régimen (Marx, 1966).

De este modo, la visión negativa sobre la apertura económica exalta la manera en que el incentivo de exportar desarrolla la producción para el comercio interno y a su vez, cómo el

excedente resultante se transforma en motivación para el comercio exterior, expresando textualmente: “El mismo comercio exterior fomenta en el interior el desarrollo de la producción capitalista y, con ello, el descenso del capital variable con respecto al constante, a la par que, por otra parte, estimula la sobreproducción en relación con el extranjero, con lo que produce, en un largo plazo, el efecto contrario. El mercado es una relación de desigualdad.” (Marx, 1966).

El mercado típico del capitalismo se crea por el propio sistema en desarrollo, mediante la división social del trabajo y la desintegración de los productores directos, convirtiéndolos en dueños del capital y en proletarios. Se habla de que hay una relación entre el grado de desarrollo del mercado interior y el del capitalismo. El mercado interior no debe interpretarse como una cuestión independiente y diferente al nivel de desarrollo del capitalismo (Lenin, 1964).

Se hace así un análisis del desplazamiento de los obreros dentro del territorio nacional y la emigración desde las regiones más atrasadas hacia las más adelantadas, o sea, desde las zonas agrícolas hacia las urbanizadas (el proceso de industrialización de la población), buscando lugares en donde pudieran acceder a mejores condiciones de vida y de trabajo. A ello habría que agregar el desarrollo mercantil e industrial del sector agropecuario, a lo que se llama industrialización de la agricultura, para referirse a la formación del mercado interior para la sociedad capitalista (Lenin, 1964).

La zona agrícola es víctima de la desintegración del campesinado para formar, a partir de él, clases de la sociedad capitalista. Entre esas clases sobresalen la burguesía rural y el proletariado agrícola, aunque entre ellas haya un grupo intermedio que descompuesto en el

proceso de evolución capitalista agregándose a los extremos de la población rural (Calva, 2000).

A partir de la realización de una mercancía y la repercusión de esta en el mercado interior, se promueve el consumo productivo desempeñando éste un papel importante en la ampliación del mercado para el capitalismo, contradiciendo así a los economistas burgueses que solamente se limitaban al consumo personal suponiendo en la teoría la existencia del capital constante y disminuyendo el problema de la realización a lo referente a la reproducción de plusvalía. Dicho de otro modo, el incremento de los medios de producción va por delante del de los artículos de consumo (Lenin, 1964).

En resumen, para la perspectiva marxista, el capitalismo influye sobre el desarrollo la agricultura y la industria, poniendo las bases para su propio mercado interior, pero junto a ello, provoca la extensión de un mercado exterior que le hace posible colocar el excedente de productos que se generan por la producción a nivel país. El proceso que da origen al mercado capitalista ofrece dos aspectos por conocer: el desarrollo de sus fuentes en profundidad, es decir, un crecimiento acentuado de la agricultura capitalista y de la industria capitalista en un territorio dado, determinado y cerrado; y su desarrollo en extensión, o sea, la de la esfera de dominio del capitalismo a nuevos territorios (Lenin, 1964).

Neoclásicos

Tratando de hacer una explicación más completa del proceso de apertura económica, la década de 1930, Bertil Ohlin, modificando un teorema de su maestro Eli Heckscher (formulado en el año de 1919) hizo el modelo Heckscher-Ohlin, también llamado teoría de las proporciones factoriales (Tugores, 1999).

Este modelo es una explicación muy peculiar del comercio internacional que adiciona al factor de producción tierra; o sea, en este modelo la producción de los bienes es resultado de la combinación de dotaciones preestablecidas de tierra, trabajo y, recientemente, tecnología y capital humano – extendido al capital social (*vid infra*).

Si bien la lógica de este modelo es demasiado parecida a la ricardiana en cuanto a que la tierra y el trabajo se distribuyen eficazmente, el modelo Heckscher-Ohlin aplica el análisis comparativo a la disponibilidad de la cantidad disponible del factor tierra y, también, el tecnológico en relación con el trabajo, así como a la intensidad con que se emplea la tierra y la tecnología en relación con el trabajo para producir cada bien (Ohlin, 1971).

Así entonces, concluye que una economía se especializa en la producción de los bienes que requieren de manera intensiva al factor productivo que se encuentra en cantidades abundantes de manera relativa (Heckscher, 1991).

Es preciso enfatizar en una conclusión inédita del modelo Heckscher-Ohlin, pues reconoce que el comercio internacional tiene consecuencias negativas en la distribución de la renta al interior de las economías. En el supuesto de que los países se especializan en la producción de los bienes que requieren de manera intensiva el factor relativamente abundante, el comercio internacional causa mayores utilidades para los propietarios del factor que se encuentra en mayores dotaciones preestablecidas y menores para los propietarios del factor que se encuentra en menores dotaciones preestablecidas (Ohlin, 1971).

La tendencia económica siempre será que la dotación preestablecida de tierra será relativamente menor en comparación con el trabajo, pues la cantidad de tierra, además de preestablecida, tiende a disminuir por una serie de factores naturales como la erosión (por

mencionar alguno), mientras que la cantidad de trabajo aumenta de forma natural como resultado del crecimiento poblacional (Ekelund, *et al.*, 1992).

Hasta aquí, las ventajas y desventajas de la apertura comercial fueron abordadas y justificadas con explicaciones matemáticas y argumentativas. Pero, ¿qué ha pasado con este fenómeno en un contexto contemporáneo, en la llamada globalización? (vid infra).

1.2 Definición y dimensiones de la globalización

La globalización es un concepto relativamente nuevo que surge a mediados de 1980 donde hay una extensión del proceso del desarrollo capitalista, el cual ha sido introducido en una nueva etapa que se caracteriza por un crecimiento rápido del capitalismo a escala internacional, con preponderancia de las transnacionales, especialmente las norteamericanas, y el capital financiero, asociado a la revolución microelectrónica, que ha permitido separar los procesos productivos, generando nuevas formas de división internacional del trabajo y una mayor explotación de amplios sectores sociales (Perales, 2011).

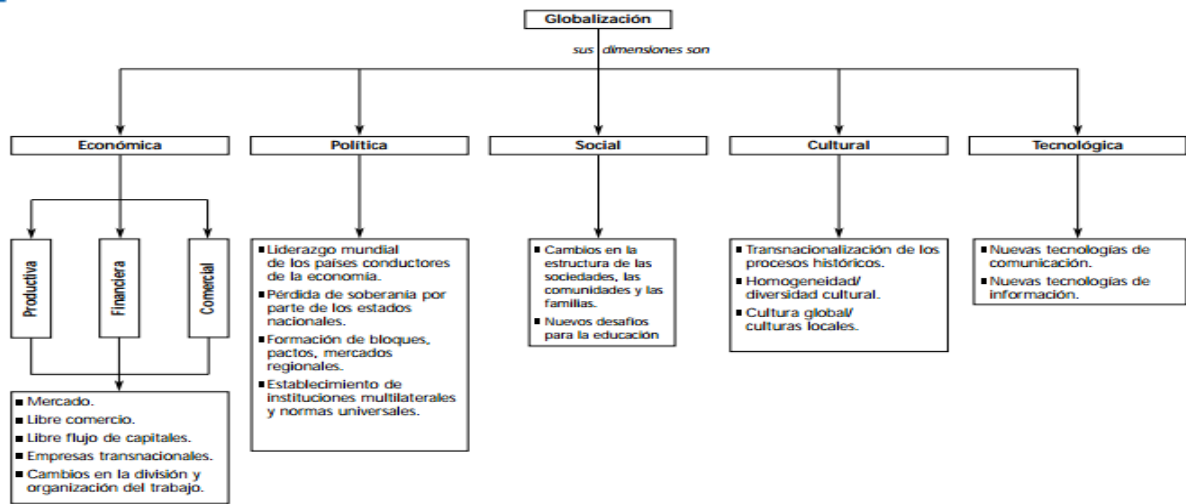
Hay una fase de gran aceleración y ampliación del proceso de esparcimiento del capitalismo en el mundo. Se puede caracterizar este proceso de expansión a través de una dimensión extensiva y otra intensiva desde la fase imperialista (Lenin, 1964)³.

³ El autor precisa cinco rasgos fundamentales del imperialismo: 1) la concentración de la producción y del capital llegada hasta un grado tan elevado de desarrollo que ha creado los monopolios, que desempeñan un papel decisivo en la vida económica; 2) la fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este capital financiero, de la oligarquía financiera; 3) la exportación de capital, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particular; 4) la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo, y 5) la terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes.

La dimensión extensiva se trata de la territorial, la integración de nuevos espacios geográficos a las economías de mercado, como los países del este de Europa, que se incorporan de forma más profunda al sistema capitalista, como también lo hacen amplias áreas geográficas interiores de Estados nacionales capitalistas en vías de desarrollo, que habían quedado algo relegadas del mercado. (Stiglitz, 1998).

La intensificación del capitalismo inició por la transferencia de empresas y actividades generadoras de bienes y servicios usualmente públicos al área privada, al interior del mercado. Prosiguió con la penetración en profundidad en los aspectos de la vida social, cultural, del comportamiento y, en general, de una impregnación mercantilista e individualista recalcada en las formas de conducta y valores de las personas, de las familias, de las clases sociales, de las instituciones, de los gobiernos y de los Estados mismos. (Stiglitz, 1998). Estos últimos se van incorporando al proceso, cambiando conductas de diferentes tipos en comportamientos sometidos al superficial análisis costo-beneficio y racionalización de utilidad, en el pleno sentido de la lógica capitalista (Rodrik, 1999). La revolución tecnológica y financiera, reforzada con la implementación de las políticas neoliberales, terminó por impulsar el proceso globalizador. Se erige así un neoliberalismo ahora extendido a casi todo el globo (excluyendo regímenes socialistas y mixtos), donde funge un papel importante la revolución tecnológica que permite la difusión al instante de información por el mundo entero (Sunkel, 2000).

Es un hecho que la globalización tiene dimensiones (ver figura 2) que han trascendido la simple integración de Estados mediante el sistema capitalista.



Fuente: (Morley, 2000).

FIGURA 2. Dimensiones de la globalización

La globalización económica (que se instrumenta con la llamada apertura económica en cada región que la ha adoptado) se refiere al proceso que atraviesa un país o una nación al pasar de políticas proteccionistas a políticas comerciales, en las que abre sus puertas al comercio internacional y con esto permite el intercambio de bienes y servicios. Es el conjunto de medidas de carácter económico y legislativo que facilitan el ejercicio del comercio internacional, permitiendo la libre entrada y salida de bienes, servicios, capitales y tecnologías. La apertura tiene que ver con la reducción o eliminación de restricciones arancelarias o de regulación (Uphoff, 2000).

En el concepto de apertura económica, es posible distinguir entre globalización de la producción y globalización de las finanzas. La globalización de la producción se conceptualiza como un proceso que incluye al comercio internacional, a la inversión, a los regímenes

macroeconómicos, a la movilidad internacional de la mano de obra, entre otros aspectos relativos a los factores de la generación de bienes y servicios. La globalización de la producción ha tenido un importante impulso debido a la disminución de los costos de transporte y de las barreras al comercio, la expansión de la demanda de marcas diferentes de los mismos productos entre países con niveles de ingresos similares, y la desintegración de las cadenas de producción, la que causa flujos de comercio de productos intermedios (CEPAL, 2000).

Por lo que las ventajas de la globalización o apertura económica se han traducido en (Vidal y Martínez, 2001):

- Reducir los costos de producción y por lo tanto se ofertan productos a precios menores.
- Incrementar el empleo en los lugares donde llegan las multinacionales, especialmente en los países subdesarrollados.
- Aumentar la competitividad entre los empresarios y se eleva la calidad de los productos.
- Descubrir e implementar mejoras tecnológicas que ayudan a la producción y a la rapidez de las transacciones económicas.
- Dar mayor acceso a bienes que antes no se podían obtener en los países subdesarrollados.

Por otro lado, la globalización financiera ha sido un proceso histórico en dos vertientes. En una, la globalización se representa por el volumen en aumento de transacciones financieras a través de las fronteras entre países. En la otra, por la sucesión de reformas institucionales y legales que se han ido realizando para liberalizar y desregular los movimientos internacionales de capital y de los sistemas financieros nacionales (Frenkel, 2003). La evolución histórica tanto

de las reformas institucionales como de los movimientos de capital ha incrementado la volatilidad de los flujos de finanzas. Considerando la magnitud y estructura de los mismos, deja a las economías de los países subdesarrollados más expuestas a los shocks del exterior (Frenkel, 2003).

La globalización económica, cuya instrumentación se ha dado con la apertura económica, además, ha establecido cuatro aspectos fundamentales, para su proceso de expansión (Guerra-Borges: 2003).

- La función que juegan los actores del sector privado, como las corporaciones e instituciones transnacionales, es principal en la globalización de la producción y las finanzas. Los Estados entran en competencia por la localización de la producción y las transnacionales poseen cada vez más poder, por lo que la soberanía de los Estados se vuelve vulnerable a los intereses de esas multinacionales.
- La estructuración de bloques económicos dominantes en el proceso de globalización, dados por la tríada de poder establecida por la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. Los intereses de estos bloques se hacen más importantes que los de los países subdesarrollados por medio de las instituciones internacionales "reguladoras" del mercado global, por ejemplo, el FMI, BM, OMC, las agencias evaluadoras de riesgo, entre otras, dirigidas desde los países potencia, quienes imponen su legislación y sus sanciones. Las decisiones son tomadas en el centro, es decir, son locales. Sin embargo, su alcance es mundial.
- La globalización aumenta de manera fuerte la interdependencia de las naciones, pero es de vital importancia preguntarse sobre la existencia interdependencia a la luz de la

globalización actual, donde las relaciones entre los países están ceñidas por la asimetría en la distribución de la política, de los recursos y del bienestar social.

- El concepto de "cultura global" está generalmente relacionado con la difusión de los valores y estilos de vida de los países ricos de Occidente. En esta orientación, la globalización se muestra también como un proyecto civilizatorio que está bajo la idea de la instalación de un "pensamiento único", que implica eliminar a toda costa la diversidad cultural, sin tomar en cuenta dentro de su movimiento de expansión la heterogeneidad que hay en cada una de las realidades locales, de los contextos históricos y de las tradiciones.

La lógica interna de la globalización produce un efecto polarizante entre los países desarrollados y aquellos que se encuentran en vías de desarrollo, ya que la distribución de los costos sociales, ecológicos y económicos es muy desigual entre las naciones. Y esto porque el mundo industrializado ha externalizado sus costos mediante bloques regionales que son capaces de soportar la libre movilidad de capitales, las presiones que ejercen las empresas transnacionales y que, además, pueden utilizar de políticas anticíclicas y políticas compensatorias (Rodrik, 1999).

Sin embargo, el mundo subdesarrollado es el que más ha cubierto los costos de esta nueva fase, y resulta que economías de tres mil o cinco mil dólares por habitante no pueden compararse ni integrarse homogénea y equitativamente con sociedades de 25 mil o 30 mil dólares. Y tampoco pueden imponerse sobre los volátiles y especuladores flujos de capitales, ni de las empresas transnacionales que buscan siempre maximizar sus beneficios (Ffrench-Davis, 1999).

La polarización económica se vuelve en la marginalización de una buena parte de la humanidad, que se somete a condiciones de vida de precariedad y economías de subsistencia; el caso que más sirve de ejemplo para esta desigualdad es África (Guerra-Borges, 2003).

1.3 Apertura económica aplicada a América Latina

Una característica históricamente relevante del desarrollo económico de América Latina ha consistido en la interacción entre las estructuras tanto externas como internas. La relevancia de las relaciones entre las economías de Latinoamérica y los mercados mundiales se incrementó durante el auge del comercio internacional de finales del siglo XIX, cuando se estableció una estructura productiva basada en materias primas para la exportación y la importación de manufacturas (Dos Santos, 2008).

El proceso industrializador en América Latina comenzó en los tres países grandes (Argentina, Brasil y México) y en algunos países más pequeños. De esa forma, las políticas de comercio e industrialización de los años cincuenta deberían evaluarse en el contexto de los desarrollos en la economía internacional marcadas por el proteccionismo de los países ricos y la aplicación de políticas de corte por “Estado benefactor”. En ese tiempo, América Latina se caracterizaba por altos índices de desigualdad y pobreza que hacían necesaria la presencia de un proyecto regional de desarrollo económico (CEPAL, 2000).

Este nuevo ambiente económico fue justificado por el hecho de que cuando la oferta externa se regularizó luego de la Segunda Guerra Mundial, América Latina aún enfrentaba obstáculos para extender y diversificar sus exportaciones y para tener acceso a la financiación internacional. Todo lo cual llevó a plantearse ambiciosos programas de industrialización por

sustitución de importaciones en los países de la región y por una progresiva desvinculación de la economía internacional con medidas proteccionistas (Ffrench-Davis, 1999).

El modelo ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones

Los países de América Latina impulsaron el crecimiento económico recurriendo a tres medidas principales: la limitación y la sustitución de importaciones, el financiamiento por parte del sector externo y la promoción de las exportaciones en rubros nuevos, innovadores o en ramas no tradicionales de la producción. En ello, se reconocen tres fases (Rodrik, 1999):

En una primera etapa, la sustitución se va desarrollando en el sector de los bienes de consumo no duraderos, que utiliza tecnologías productivas relativamente simples y con baja intensidad en el uso de capital. Resulta fácil poner en funcionamiento estas actividades que elevan los niveles de empleo.

La segunda fase consistió en sustituir los bienes de carácter duradero, ramas de productos intermedios y ciertos bienes de capital (tecnología). Estas nuevas actividades industriales emplean tecnologías más complejas y exigen mayor conocimiento técnico y una capacidad más eficiente de organización. La densidad de capital fijo y el monto de las inversiones por instalación son más altos, y las economías de escala o la disminución de los costos según los niveles de producción, resultan significativos.

La última etapa, corresponde a los países más avanzados de la región, cuando se elaboran productos intermedios básicos y diversas clases de bienes de capital que requieren grandes instalaciones, fuertes inversiones, se trabaja con tecnologías complejas y de alta especialización, sobre todo las ramas de los bienes de capital (CEPAL, 2000).

El crecimiento económico de América Latina entre los años 1950 y 1981, y la veloz transformación de su estructura productiva, fueron debidas al proceso de acumulación de capital, el cual se aceleró. La inversión interna bruta creció a una tasa anual del 7.6 %, el nivel de inversión en 1981 era (en variables reales) casi 9.5 veces mayor que el de 1950; la inversión en maquinarias y equipos también creció muy rápido, a una tasa anual del 8.2%. Esta acumulación provino del uso productivo de recursos invertibles tanto internos como externos, alentado por cambios institucionales en el sector público y en los mercados de capital (Maddison, 1991).

Otro aspecto relevante en el proceso de crecimiento fue la transformación de la estructura productiva. El acelerado crecimiento económico llevó a un descenso significativo de la participación del sector primario en el PIB, que cayó de casi 19% en 1950 al 13% en 1973 y al 10% en 1982 (un porcentaje que se mantuvo constante durante los años ochenta). Al mismo tiempo, América Latina obtuvo índices altos de crecimiento de las manufacturas entre 1950 y 1981, en que la producción pasó a una tasa anual del 6.4%. (Rodrik, 1999).

Este crecimiento fue más rápido que el de la producción manufacturera mundial (5.8%). Mientras tanto, en el contexto regional la exportación de manufacturas de América Latina en 1990 resultó 24 veces más grande que a inicios de los años cincuenta y la exportación de bienes semimanufacturados fue cinco veces mayor. Por otro lado, la participación del sector manufacturero creció del 19% del PIB en 1950 al 27% en 1973 (Maddison, 1991). Estas modificaciones en la estructura productiva de América Latina eran más recalcadas en los países de rápido crecimiento, como Brasil y México, que en los menos desarrollados como los de Centroamérica (Rodrik, 1999).

Sin embargo, el modelo ISI resultó en una disminución de la participación del sector externo en el PIB, con una reducción más rápida en el porcentaje de exportaciones que en el de importaciones y una rigidez que aumentaba en la demanda por importaciones. El resultado fue una tendencia de estructuras hacia déficits más grandes en la balanza de pagos hasta la crisis petrolera de 1973-1974. De esa manera, la balanza comercial pasó de un excedente de alrededor del 3.9% del PIB a inicios de los años cincuenta a un déficit de casi el 3% en 1972 (Ffrench-Davis, 1999).

Puede concluirse que la industrialización por sustitución de importaciones se fue desarrollando con beneficios decrecientes en el tiempo, tales como:

- Desequilibrios de la balanza de pagos: El proceso de sustitución, en cada una de sus fases, generó de forma inicial un fuerte impulso dinámico que incrementó el ingreso para la región latinoamericana. No obstante, la productividad y la eficiencia en general de este proceso se encontraron por debajo de los niveles esperados, ya que se realizó a costos relativamente altos; además se hizo en condiciones tendientes al proteccionismo e inicialmente sólo con vista a un mercado nacional relativamente pequeño, lo que impidió aprovechar desde el principio las economías de escala y de especialización, demorando así el paso a la segunda etapa de sustitución de bienes intermedios (CEPAL, 2000).
- Las entradas de divisas y el ahorro a nivel nacional debieron ser razones suficientes para atender los servicios y las utilidades de la deuda y de las inversiones extranjeras que se acumulaban, además de dejar un saldo positivo que financiara las necesidades de bienes de capital que se importaba (Rodrik, 1999).

- La sustitución de importaciones hizo una reestructuración en la composición de éstas, pero no redujo significativamente el volumen global de las necesidades de abastecimiento del exterior; las que tendieron a aumentar por las mayores necesidades en la producción interna de manufacturas que se hizo crecientemente dependiente de las importaciones de bienes intermedios y de capital (Arrow, 2000). Se volvió cada vez más difícil el proceso de adaptación a los ciclos recesivos externos sin afectar de forma directa a la producción interna de manufacturas, pues se generó una creciente rigidez en la demanda de importaciones tal como se reflejó en la baja elasticidad-precio de estos bienes (Ffrench-Davis, 1999).
- Asimismo, las exportaciones de Latinoamérica se encontraron afectadas por el lento crecimiento de la demanda de productos primarios, comparada con la intensa demanda de manufacturas, conforme aumenta la renta por habitante. (Rodrik, 1999). A comienzos del modelo ISI existió un conjunto de medidas proteccionistas excesivas, combinado con la sobrevaluación recurrente del tipo de cambio, que desalentó con frecuencia las exportaciones primarias no tradicionales y las manufacturadas, aumentaron el déficit en la balanza comercial. Sin embargo, en los años 60 algunos países modificaron su política cambiaria estableciendo un tipo de cambio flotante (Sunkel, 2000).
- Se subestimó la capacidad de las exportaciones para servir como una fuente dinámica del crecimiento; por otro lado, existió una incapacidad para vincular de manera temprana la exportación de los bienes que se estaban sustituyendo de forma que se aprovecharan las economías de escala; es decir, no hubo una

correcta transición de la sustitución de importaciones a la promoción de la exportación (Sunkel, 2000).

- La debilidad de la base tecnológica local para el crecimiento industrial: Muchas tecnologías utilizadas en Latinoamérica eran versiones obsoletas de aquéllas usadas en los países avanzados o si no eran intensivas en capital, mientras que la adaptación y el cambio tecnológicos autóctonos se enfocaban en los países más grandes (Williamson, 2003).

Consenso de Washington

En la década de los ochenta, los países latinoamericanos tuvieron que enfrentar la crisis de deuda y varios gobiernos dictatoriales militares se extendían por el continente. En este escenario se comienzan a aplicar las políticas del programa de ajuste estructural, el cual venía a sustituir el modelo ISI, que había sido la política económica del periodo anterior, basada en la industrialización por sustitución de importaciones (Williamson, 2003).

Las políticas de ajuste estructural y, más tarde, el Consenso de Washington formaron parte de los programas del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, de altos ejecutivos del Gobierno de Estados Unidos, de sus agencias económicas, de la Reserva Federal, del Fondo Monetario Internacional, entre otros.

Estas políticas de ajuste se diseñaron para intentar resolver algunos problemas en Latinoamérica en los años ochenta cuando los Gobiernos de dichos países habían tenido a menudo grandes déficits.

Las pérdidas en las ineficientes empresas públicas contribuyeron a dichos déficits. Aisladas de la competencia gracias a medidas de carácter proteccionista, las empresas privadas forzaron a los consumidores a pagar precios encarecidos. La política monetaria expansiva hizo que la inflación se descontrolara (Vidal y Martínez, 2001).

Los países no pueden mantener grandes déficits y el crecimiento sostenido no fue posible con hiperinflación, además ésta constituyó una carga que afectó fundamentalmente a los más pobres (Uphoff, 2000). Cuando la liberalización comercial, es decir, la reducción de aranceles y la eliminación de otras trabas proteccionistas, se realiza bien y a un ritmo adecuado, se pueden lograr significativas ganancias en la eficiencia de las políticas (Williamson, 2003).

Fue entonces que se hizo extensivo el mensaje de que el mundo había entrado en la era de la "globalización". Sus políticas se fundamentan en los pilares de: austeridad fiscal, desregulación, flexibilidad del mercado del trabajo, liberalización y privatización, las cuales son formalizadas en 1989 por el economista John Williamson, bajo la denominación de Consenso de Washington, aunque cabe mencionar que este economista siempre ha estado en desacuerdo con la apertura de la cuenta de capitales (Sunkel, 2000).

La aplicación de las políticas de ajuste se basan en siete principios: disciplina fiscal (equilibrio presupuestal y cambios a la estructura de impuestos); liberalización financiera (intereses fijados por el mercado de capitales); liberalización comercial (reducción significativa de aranceles); total apertura de la economía a las inversiones directas; privatización de empresas estatales y paraestatales; desregulación tanto del mercado de bienes como de mercados financieros (para promover la libre competencia); y protección de los derechos de propiedad intelectual de las multinacionales (Vidal y Martínez, 2001).

Las políticas de ajuste resolvieron la mayor parte de los problemas mencionados, pero éstas generaron y agravaron otros. A continuación, se examinan punto por punto las consecuencias de cada una de las reformas:

- *Reforma para la liberalización comercial.*

La liberalización comercial ha tenido efectos importantes en la ocupación. Al quitarlas políticas proteccionistas que prevalecieron durante la mayoría del período del modelo de sustitución de importaciones, se produjo una pérdida significativa de trabajos en Latinoamérica. Aunque las reformas también llevaron a la creación de nuevos trabajos, los ya existentes eran rápidamente destruidos y los nuevos tardaron en ser creados. Este efecto se relacionaba una sustitución más rápida de las importaciones netas con respecto a un aumento neto en exportaciones, como consecuencia de la puesta en marcha de las reformas (Ffrench-Davis, 1999). En suma, los resultados de la reforma comercial en rentas de los trabajadores empleados previamente en sectores subsidiados han sido negativos, y esto es debido a la pérdida directa de trabajos o a la reducción de salarios.

La expectativa que la apertura comercial disminuiría el umbral entre los niveles de salario y conduciría a una distribución de la renta un poco más equitativa, no se ha hecho en la práctica. Muchas de las recomendaciones de políticas fueron basadas en la premisa que América Latina tenía ventajas comparativas en productos intensivos en trabajo no calificado y/o en la neutralidad de progreso técnico (Ffrench-Davis, 1999). No obstante, los efectos de la liberalización comercial en la distribución de ingresos en América Latina sugieren que la ventaja comparativa de la región no estaba en las actividades intensivas en trabajo no calificado y/o que la liberalización comercial ha favorecido la importación de las tecnologías

costosas intensivas en trabajo calificado -incorporadas generalmente en bienes de capital importados (Morley, 2000).

La liberalización comercial ha tenido efectos regresivos sobre la distribución de ingresos más grandes en las naciones que en las áreas urbanas de esas mismas naciones. Esto sugiere que el efecto negativo de la pérdida de protección y subvenciones de precios en el sector agrícola tuvo mayor importancia que la pérdida de protección en el sector manufacturero. Así, la liberalización del comercio ha llevado a una mayor diferenciación de salarios según calificaciones (French-Davis, 1999).

- Reforma financiera y apertura de la cuenta de capitales

El FMI promovía la liberalización de los mercados financieros planteando que los mercados libres son más eficientes y la mayor eficiencia se traduce en un mayor crecimiento. La idea era que en tiempos de recesión los países podrían recurrir a los extranjeros para cubrir la deficiencia de los fondos nacionales (Morley, 2000). La liberalización de los mercados de capitales fue la reforma que provocó los efectos más adversos. Los modelos económicos simples postulaban que los países subdesarrollados eran iguales a los países desarrollados, salvo en cuanto a que tenían pocos recursos y sobre todo menos capital (Stiglitz, 1998).

El argumento era sencillo de explicar: siempre que el rendimiento superara la tasa de interés que se pagaba, la inversión era favorable para la economía; el préstamo podría devolverse de manera fácil, y lo que quedaba de la ganancia enriquecería al país. Tampoco importaba mucho si el capital era de corto o si era de largo plazo. Ambos grupos saldrían beneficiados: los países desarrollados debido al mayor rendimiento del capital, y los países subdesarrollados por la entrada de un mayor volumen de capital, que redundaría en salarios más altos y mayor

productividad. Los partidarios de la liberalización de los mercados de capital adujeron incluso que habría una mayor estabilidad (Morley, 2000).

Hacia fines de los años ochenta, las entradas de capital privado comenzaron a retornar a América Latina. No cabe duda de que la reanudación de los flujos de capital, interrumpidos en los años ochenta, tuvo efectos positivos. Con ello se disminuyó la restricción dominante de divisas que afectó a la mayoría de los países durante la crisis de la deuda (Ffrench-Davis, 1999). La difusión de los mercados financieros internacionales y la acogida entusiasta que les dio la región dejaron a la política macroeconómica dependiente de los caprichos de los inversionistas de corto plazo. Instrumentos claves como la política fiscal y el tipo de cambio ya no pudieron destinarse a la estabilidad interna (Rodrik, 1999).

Las corrientes de capital de corto plazo son altamente procíclicas. Generalmente en esos períodos de crisis, cuando las naciones están en una situación de desesperación, lo único que se plantea es cuánto dinero tendrán que devolver a los Estados Unidos y a los demás países industrializados avanzados (Stiglitz, 1998).

- Reforma del mercado de trabajo

Uno de los elementos del programa de reforma denominado “aumento de la flexibilidad del mercado laboral”, consistió en reducir las medidas de protección del empleo, dando a las empresas mayores facilidades para despedir a los trabajadores y rebajar los salarios. El resultado de las políticas que supuestamente iban a mejorar el funcionamiento del mercado laboral fue que aumentó el porcentaje de desempleados (Stiglitz, 1998). Además de admitir los trabajos de mala calidad (ya que son inestables, mal pagados, sin protección social o realizados bajo condiciones inadecuadas). En la mayoría de los casos, los contratos

temporales conducen a relaciones de trabajo más informales, a menos incentivos para invertir en el entrenamiento del recurso humano, a una más baja retribución con el aumento de la productividad y a una reducción en la protección social. Aparte del aumento de la inestabilidad del empleo, la inseguridad ha aumentado notablemente, en parte como resultado de contratos de trabajo más flexibles y una proporción más importante del empleo informal generalmente precarizado. La disminución del empleo del sector público no se compensó con la creación de trabajos por parte del sector privado (Ffrench-Davis, 1999).

Por otra parte, las reducidas trabas al comercio y a la inversión acentuaron la asimetría entre los grupos que pueden cruzar las fronteras internacionales y los que no pueden. En la primera categoría están los dueños de capitales, los trabajadores altamente calificados y muchos profesionales, que están libres de ir con sus recursos donde sean demandados. Los trabajadores no calificados y semicalificados, así como la mayoría de los ejecutivos medios pertenecen a la segunda categoría. Poniendo el mismo punto en términos más técnicos, la globalización hace que la demanda por los servicios de individuos de la segunda categoría sea más elástica; es decir, los servicios de los segmentos grandes de la población activa se pueden sustituir más fácilmente (Rodrik, 1999). La globalización transforma la relación fundamental del empleo y establece una brecha de estabilidad y seguridad laboral entre trabajadores altamente calificados, profesionales, y los trabajadores no calificados y los semicalificados. La movilidad de los trabajadores a los países desarrollados, en el caso de trabajadores altamente calificados, es mucho más alta. La "fuga de cerebros" genera una carga adicional a los países subdesarrollados. La carga tiende a aumentar después de grandes crisis macroeconómicas, pues el capital humano se va en busca de ambientes más

estables. Esta tendencia empeora el potencial de crecimiento a largo plazo de los países subdesarrollados (Ffrench-Davis, 1999).

- Reforma fiscal

Las políticas del Consenso de Washington perseguían reducir el papel del Estado. No apuntaban a dar al gobierno un papel más activo en la estabilización de la economía, sino a restringir su papel mediante el recorte del gasto público y también limitaba la función del gobierno en la redistribución (Stiglitz, 1998).

La reforma tributaria generó estructuras impositivas regresivas. La sustitución de impuestos progresivos a la renta por una estructura de impuestos más plana, y el reemplazo de tributos a la renta y aranceles por el IVA y el impuesto al consumo, alivia la carga tributaria que pesa sobre las clases altas (Morley, 2000).

Muchos países de América Latina también intentaron atraer a inversionistas extranjeros concediendo incentivos fiscales. El costo de la competencia del impuesto entre países subdesarrollados es bien sabido, puesto que mina el nivel de los recursos requeridos para hacer frente a demandas sociales (Morley, 2000). La privatización, sin políticas de competencia y fiscalización que impidan los abusos de los poderes monopólicos, terminó en algunos casos con precios más altos pagados por el consumidor y no más bajos (Stiglitz, 1998).

1.4 Apertura económica en México

A mediados de la década de 1970, el descubrimiento de grandes yacimientos petroleros en el sureste de México modificó sustancialmente las características de la economía nacional y

el curso de su evolución. Este fenómeno sucedió al mismo tiempo que el alza del precio internacional del petróleo que pasó de 13 dólares por barril en 1978 a más de 34 dólares en 1981 y la producción nacional aumentó tres veces entre 1975 y 1982 (Ocegueda, 2007).

Entre 1978 y 1981 México aprovechó las tasas de interés bajas de la oferta abundante de créditos del exterior. Pero, las tasas de interés internacionales incrementaron, ya que, como ejemplo, la tasa Libor pasó de 5.87% en 1977 a 16.79% en 1981 (Zabludovsky, 2005).

La dependencia de la economía mexicana en el petróleo, la corrupción de las finanzas públicas y la balanza de pagos deficitaria fueron factores que los bancos internacionales consideraron para limitar los créditos a México y la nación sufrió una crisis de divisas. La crisis económica generó otra devaluación y como medida para evitar la fuga de capitales, el gobierno decidió nacionalizar la banca (Dautrey, 2012). El efecto de la crisis sobre la estructura de la economía en México provocó el fin del modelo de desarrollo que México venía siguiendo años atrás y que descansaba en una gran participación del Estado en la economía, que procuraba justicia social, subsidiaba a la producción nacional y estimulaba la industrialización del país por medio de la sustitución de importaciones (Dávila y Escamilla, 2013).

Durante las últimas dos décadas México ha transitado por un ambicioso proceso de reforma económica. Los esfuerzos para lograr la estabilidad macroeconómica y dejar atrás las crisis recurrentes de balanza de pagos, se han combinado con cambios estructurales orientados a aumentar la eficiencia del aparato productivo y lograr una mejor asignación de recursos (Zabludovsky, 2005).

El gobierno mexicano comenzó a eliminar la estructura de protección de la economía y dio prioridad a la estabilidad económica y a la apertura comercial y financiera. Sin embargo, el

crecimiento de los últimos veinticinco años desmerece frente al periodo anterior y va acompañado de un creciente desempleo y del aumento del empleo en el sector informal. (Dautrey, 2012).

Las medidas que se tomaron para responder a los retos de la economía mexicana se debieron, en gran parte, a las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial y del gobierno de Estados Unidos (plasmadas en el Consenso de Washington). Las políticas económicas del consenso fueron implantadas teniendo los efectos que de ellas se han derivado para Latinoamérica (*vid supra*).

En la parte comercial, México se anexó al GATT en 1986, con lo que inició un proceso acelerado de devastación del sistema de protección comercial (promovido por la industrialización nacional a través del modelo de sustitución de importaciones) que eliminó los permisos de importación y redujo los aranceles. Este proceso de apertura comercial se fortaleció en 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: TLCAN (Ocegeda, 2007). En general, es posible señalar que el monto del intercambio comercial de bienes y servicios estuvo entre 46 mil y 64 mil millones de dólares entre 1980 y 1987, pero que a partir de 1988 este indicador superó los 70 mil millones de dólares para alcanzar más de 640 mil millones de dólares en 2010 (Dávila y Escamilla, 2013).

Las cifras respaldan el cambio estructural que conlleva la apertura comercial para México, ya que el monto del intercambio comercial ha crecido más de 1000% entre 1980 y 2010 (Dautrey, 2012). En materia agraria, el TCLAN trajo consigo la apertura de las fronteras mexicanas a los principales cultivos. La agricultura y la pesca que, hasta la década de los 80, arrojaban un superávit comercial, registran desde 1996 un déficit que probablemente se

acrecentará recién se terminen los periodos de transición a la libre importación de productos del TLCAN (Dautrey, 2012). Con la apertura económica viene implícita la apertura financiera, con la cual se revolucionaron los mercados financieros, sus servicios se hicieron extensivos a más personas que se encontraban en la necesidad de usar los nuevos instrumentos financieros que se presentaban en la economía del país. Asimismo, el buen desempeño del sistema financiero de un país redundará en mayores posibilidades de crecimiento y desarrollo económico.

La apertura económica, si es aplicada de acuerdo a la teoría neoclásica, y teniendo como modelo al neoliberalismo, implica una reformulación de las relaciones entre Estado, mercado y sociedad. Tal redefinición de roles parte de una lógica muy sencilla: el Estado no debe intervenir en la dinámica del mercado (Harvey, 2009). Un mercado libre, en teoría, debe proporcionar la oportunidad a todos de obtener riqueza de acuerdo con la capacidad para competir y el trabajo que se invierta en ello. En el modelo de bienestar, al Estado le compete intervenir para velar por una redistribución de la riqueza que tienda a la equidad, mientras que en el modelo neoliberal dicha competencia es transferida al mercado. De tal suerte que la lógica del mercado se coloca por encima del Estado mismo.

La responsabilidad social del Estado se debilita, así como el gasto social del mismo. Por ello, desde esa lógica, los ciudadanos deben tomar un rol más activo para asumir los vacíos dejados por el Estado. Así, desde la política pública (misma que es diseñada en los organismos internacionales de financiamiento como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, etc.) se promueven ideas sobre participación ciudadana, que solamente puede hacerse valer mediante el fortalecimiento de su capital social, concepto que se amplía en el siguiente capítulo.

II. CAPITAL SOCIAL

2.1 Evolución histórica del concepto

En la Economía ortodoxa, como intento de introducir la metodología de las Ciencias Naturales y Exactas en el comportamiento de los agentes económicos, se han dejado de lado los aspectos éticos. Esto lleva a omitir variables tan importantes como los valores éticos de las relaciones sociales y, en particular, de los vínculos que forman un nuevo factor de crecimiento económico, el capital social, que está siendo recientemente abarcado por la literatura especializada.

Los valores éticos que forman el capital social desde los inicios de la ciencia económica, con Aristóteles hasta los autores clásicos, fueron considerados en el análisis económico. Es a partir de los autores posteriores a los clásicos (en concreto, con la escuela marginalista) cuando se quitan los valores éticos del análisis económico, los comportamientos éticos de los agentes económicos y, evidentemente, los que forman el capital social. A pesar de esto, el análisis del capital social no desapareció, sino que fue llevado a cabo por sociólogos.

Recientemente, por los efectos que el capital social provoca en el crecimiento económico y sobre la productividad, y ante la insatisfacción de los análisis tradicionales del crecimiento, se han incorporado al análisis económico. Por ello existen estudios de cómo determinadas virtudes éticas contribuyen a constituir el capital social para, posteriormente, ver cuáles son sus efectos económicos sobre el crecimiento económico y sobre la productividad.

En este apartado se revisa cómo ha ido germinando este concepto de capital social y cómo éste ha estado siempre unido a la ciencia económica, aunque no se hiciese una mención

explícita del término, teniendo en cuenta que se entiende por capital social a aquel conjunto de redes sociales y normas de reciprocidad asociadas a ellas que, al igual que el capital físico y el capital humano, crean valor tanto individual, como colectivo.

Antigüedad

Ya desde la Antigüedad se encuentran indicios de estudio sobre el capital social. Incluso el filósofo Aristóteles ya se refería a él, en concreto en los libros IV y V de la *Ética Nicomáquea*, al mencionar las virtudes éticas, tales como la amabilidad, la sinceridad y la reciprocidad (Aristóteles, 2004). Aristóteles ya recoge los valores esenciales para que exista capital social (*vid infra*).

Esta idea del capital social estaría de acuerdo con lo ya dicho por Aristóteles (2004: 506-509) en la *Ética Nicomáquea*, donde la forma de conseguir la felicidad por la mayoría de los hombres es a través de la vida política, ya que ésta exhibe rasgos de la vida feliz misma, algunas de las virtudes éticas que señala Aristóteles para alcanzar la felicidad son las necesarias, pero no suficientes, para que se genere el capital social: la amabilidad, la sinceridad y la reciprocidad, y la amistad.

Al referirse a este último concepto, la amistad, sin usar la palabra, Aristóteles ya expone parte de los efectos positivos de capital social. Según Aristóteles, “la amistad es una virtud o algo acompañado de virtud y, además, es lo más indispensable para la vida. Sin ella nadie querría vivir, aunque tuviera otros bienes; incluso los que poseen riquezas, autoridad o poder parecen necesitar sobre todo de amigos. En la pobreza y en las demás desgracias, consideramos a los amigos como un refugio seguro. La amistad también parece mantener unidas a las ciudades, y los legisladores se afanan más por ella que por la justicia. En efecto,

la concordia parece ser algo parecido a la amistad y a ella se aspira sobre todo y, en cambio, procuran principalmente expulsar la discordia, que es enemistad. Y cuando los hombres son amigos, ninguna necesidad hay de justicia, pero aun siendo justos, sí necesitan de la amistad, y parece que son los justos los que son más capaces de amistad” (Aristóteles, 2004).

Por ello, son las relaciones sociales que se generan de los distintos tipos de amistad y las virtudes éticas asociados a éstos los que ayudan a un funcionamiento eficiente de las sociedades y de la actividad económica. Aristóteles acertó desde entonces en definir a las relaciones sociales como motor de la realidad y del devenir económico.

Mercantilismo

Más tarde, y conectado también a la evolución de la ciencia económica se encuentran referencias a la existencia de capital social, aunque sin usar este término, en autores como Montesquieu, Ricardo y Adam Smith. En esta etapa, se referencia a la importancia que tienen los valores morales para desarrollar el comercio y cómo éste contribuye a que surjan dichos valores. Montesquieu fue de los primeros en articular esta idea al decir que el comercio perfecciona y suaviza los modales bárbaros, como vemos todos los días (Fukuyama, 2001). Quizá la afirmación más clara de este punto de vista fue la de Samuel Ricard en 1704, muy citada durante todo el siglo XVIII, donde, el comercio une entre sí a través de la utilidad mutua: a través del comercio, el hombre aprende a deliberar, a ser honesto, a adquirir modales, a ser prudente y reservado tanto en el habla, como en la actuación. Al captar la necesidad de ser inteligente y honesto para triunfar, huye de los vicios o, por lo menos, su comportamiento muestra decencia y seriedad a fin de no levantar ninguna valoración adversa de sus conocidos

presentes y futuros (Cole, 1992). Por tanto, los mercantilistas también tenían una concepción importante para el capital social en su actividad primordial de estudio, el comercio.

Pasando de los mercantilistas a los clásicos, el concepto de capital social no deja de presentarse. Así, aunque David Ricardo no conocía la teoría de juegos, se refiere a un juego iterativo en el que la fama de ser honesto es una ventaja (Ricardo, 1973). Adam Smith (2004) afirmaba que fomentaba la puntualidad, la prudencia y la honestidad, y que mejoraba la vida de los trabajadores pobres al hacer que dependieran menos de sus superiores sociales. En líneas más generales, expuso los argumentos a favor de un capitalismo más basado en la moral que en la economía. La actividad económica está dentro de la comunidad, y toma en cuenta una serie de elementos morales de la sociedad, ya que el individuo pertenece a una comunidad humana, que tiene unas instituciones políticas y económicas; de ahí que sea necesario estudiar, conjuntamente, el comportamiento social y el económico, lo que hizo inevitable que se estudiaran esos valores éticos que conforman el capital social.

Más tarde, por las interpretaciones erróneas sobre las teorías de Adam Smith, además de intentar incorporar a la ciencia económica la metodología de las ciencias naturales, se fue dejando de introducir en el análisis económico estos valores éticos que forman el capital social, y es básicamente en la sociología donde se analiza este concepto, para ser recientemente incorporado al análisis económico, ante la insatisfacción de las teorías económicas tradicionales.

Siglo XIX: Disección entre economía y aspectos éticos

Los marginalistas y neoclásicos tendieron a separar la ética y la economía, por lo que fueron otras ramas de las ciencias sociales las que analizan el capital social. Por ejemplo, la Sociología. Así entonces, Alexis de Tocqueville, que comprendió su importancia con una enorme claridad, aunque tampoco usó el término de capital social, en su libro *La democracia en América* (1835) observó que Estados Unidos poseía, en marcado contraste con su Francia natal, un rico “arte asociativo”, es decir, una población acostumbrada a reunirse en asociaciones voluntarias con objetivos tanto triviales, como relevantes (*vid infra*).

La democracia de Estados Unidos y su sistema de gobierno limitado sólo funcionaban porque sus ciudadanos tenían esa habilidad para formar asociaciones con objetivos civiles y políticos. Esta capacidad de auto-organizarse no sólo implicaba que el Gobierno no tenía que imponer el orden de una forma jerárquica, descendente, sino que la asociación civil era además una “escuela de autogobierno” que enseñaba a la gente hábitos de cooperación que luego se aplicarían en el quehacer público. Se supone que Tocqueville estaría de acuerdo con la afirmación de que sin capital social no puede existir sociedad civil, y que sin sociedad civil no podría funcionar la democracia (Fukuyama, 2001; Pharr y Putnam, 2000; y Putnam, 2002).

Con el surgimiento de los marginalistas, llega su contraparte y acérrimo crítico: Marx. El primer autor en usar el término capital, como es bien sabido, fue Carlos Marx. Definió al capital como relación social en la que una clase (la burguesa) recibe plusvalía del trabajo de otra (el proletariado). Sin embargo, esto sólo fue tomado como un concepto meramente económico y propio del materialismo dialéctico. Aun así, Marx hizo referencia al capital social indirectamente

al considerar que existe una conciencia de clase entre los individuos, misma que les hace actuar de acuerdo a ella y para la propia defensa de sus intereses (Marx, 1966).

Siglo XX y actualidad

Pero sería hasta el siglo XX Lyda Judson Hanifan la primera persona en usar el término “capital social”, y lo hizo para explicar la importancia de la participación comunitaria a la hora de mejorar los establecimientos escolares, llegando a la conclusión de que los graves problemas sociales, económicos y políticos de los lugares en que trabajaba sólo podían resolverse reforzando las redes de solidaridad entre sus ciudadanos. A su vez, observó que habían caído en desuso las viejas costumbres de vecindad rural y compromiso cívico:

“Esas costumbres se habían dejado casi del todo, y la gente practicaba menos las relaciones comunitarias. La vida social de la comunidad dio paso al aislamiento de la familia y al estancamiento social.” (Hanifan, 1916).

Existe, a través del capital social, la importancia de un compromiso comunitario en apoyo de la democracia y el desarrollo. Y es esta misma tónica, “capital social” utilizado para revelar este hecho, pues se refiere a esos elementos intangibles que cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social. Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser desamparado. Pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se genera una acumulación de capital social que podrá satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y producir unas posibilidades suficientes para mejorar de manera sustancial las condiciones de vida de toda una comunidad (Hanifan, 1916).

Después de Hanifan, la idea de capital social no estuvo presente por varias décadas, pero fue referida en varias ocasiones. En la década de 1950, el sociólogo canadiense John Seeley y sus colegas (Seely, *et al.*, 1956) usaron el concepto de capital social para señalar que, para el habitante de las colonias suburbanas que asciende en la escala social, la afiliación a clubes y asociaciones es una especie de título negociable (no menos real que los valores de bolsa, a pesar de ser psicológico) que su poseedor puede convertir en efectivo, transferir o utilizar como garantía. Así, fue hasta la década de 1980 donde los economistas retoman directamente el concepto de capital social como la acumulación de recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos o, en otros términos, a la afiliación a un grupo (Bourdieu, 1985). Se resalta el valor económico de las organizaciones y el orden moral (Schlicht, 1984).

Por otro lado, el sociólogo James S. Coleman (1987) logró que la expresión apareciera por fin sólidamente entre las cuestiones intelectuales de los últimos años de la década de 1980, al utilizarla (como lo había hecho inicialmente Hanifan) para poner de relieve el contexto social de la educación. Finalmente, deben destacarse las divulgaciones del catedrático Robert Putnam (2002) que hace referencia a la participación civil y en el comportamiento de organismos, y de Francis Fukuyama (2001) cuando estudia las normas y los valores informales que comparten los miembros de un conjunto y que permiten su cooperación. Estos autores meten en sus análisis la forma en que el capital social tiene efectos sobre el bienestar económico de determinadas sociedades.

En los análisis tradicionales, ante la dificultad de medir los comportamientos y las relaciones sociales son directamente excluidos del análisis económico, no según la dificultad de introducirlos en el análisis económico convencional que intenta incorporar la metodología de

las ciencias naturales, sino porque creen que si se quiere tener una ciencia económica con un rigor científico similar a las ciencias naturales todos estos comportamientos sociales y éticos han de ser eliminados, puesto que suponen, según ellos, tener una ciencia económica llena de juicios de valor y nada objetiva (*vid supra*).

2.2 Definición de capital social.

Las distintas definiciones del concepto de capital social a lo largo de la historia han ocasionado también un vasto debate sobre las propiedades que caracterizan el capital social. Las características del capital social más retomadas en la literatura académica se pueden clasificar en seis grandes grupos:

- Constituye un capital
- Tiene propiedades individuales y colectivas.
- Posee atributos sociales y culturales
- Se abarca como bien público
- Puede ser negativo
- Propiedades multidimensionales.

Como capital

La consideración del concepto de capital social, como un capital, es justificada por la mayoría de los autores que lo han tratado, incluso por el mismo Marx quien dijo que el capital es una relación social y que los individuos formaban una conciencia de clase que los identificaba entre ellos (*vid supra*), pero aún no ha estado salvada de una gran crítica.

Algunos economistas se resisten todavía al uso del término “capital” para referirse al capital social ya que, desde la teoría neoclásica, el capital necesita de una inversión y su stock se debe poder acumular, condiciones que según sus detractores no cumple el capital social. Por

ejemplo, esta postura contraria mantiene que el capital social no cumple la característica de ser acumulable a través de flujos de inversiones (Solow, 2000).

Otra crítica que se hace al uso de la palabra “capital” en “capital social” es que se considera que el capital constituye una propiedad que puede ser transferida de una persona a otra, de modo que ni el capital humano ni el social deberían ser considerados capitales pues no son transferibles (Arrow, 2000). Asimismo, las redes sociales se crean sin un fin económico y, por tanto, no existe un sacrificio deliberado en el presente con el objetivo de obtener un beneficio futuro. Se considera que la palabra “comunidad” es más apropiada que el término “capital” porque recoge mejor los aspectos de buena gobernanza y lo que los grupos hacen y no lo que poseen (Bowles y Gintis, 2002).

No obstante, para los defensores del uso del término “capital social”, éste sí puede ser considerado como capital pues en él se invierten insumos (dinero, tiempo, esfuerzo) con la expectativa de obtener ciertos beneficios a futuro. El capital social se acumula, se origina, se mantiene y se acaba o diluye. (Coleman, 1987) Es el único capital que no se acaba con el uso, al contrario, entre más se usa, más se fortalece (Kliksberg, 1999). Pero, como todo capital, necesita de constantes inversiones e insumos, genera costos (como tiempo, dinero, atención, información, etc.) y beneficios (Piselli, 2003) información compartida, actividades coordinadas, toma de decisiones colectivas, buenos canales de comunicación, proveeduría social, seguridad, etc.

Asimismo, el capital social facilita el conseguir metas que de otra manera no serían alcanzadas o tendrían un costo mucho más alto (Trigilia, 2003; Putnam, 2002). Y esto

constituye esencialmente el valor del capital social: que al usar la red de relaciones y ponerla a trabajar, se pueden lograr objetivos de una manera más sencilla y eficiente (Piselli, 2003).

Para que se pueda crear capital social es condición necesaria que en las relaciones que se establecen sea posible la existencia de una identidad lo más duradera posible y que ésta sea reconocida por quienes participan de la relación. Además, los participantes deben considerar formas de reciprocidad o de solidaridad (Pizzorno, 2003). Como condición necesaria de que esto se lleve a cabo, es preciso que haya un mayor o menor grado de confianza entre los participantes (Putnam, 2002) y unas normas sociales básicas de reciprocidad.

El capital social es el capital de las relaciones, pero no todas las relaciones construyen capital social. Las relaciones de mero intercambio o encuentro entre individuos que no continúan con esa relación no construyen capital social porque, para que éste exista se vuelve necesario que la relación sea reconocida por la identidad del otro u otros miembros (Pizzorno, 2003). Por ejemplo, tomar el servicio de un taxi no construye capital social entre el pasajero y el chofer o con el pasajero que se sienta al lado de otro en un autobús no se construye capital social. Las relaciones de hostilidad y explotación tampoco construyen capital social ya que en ellas usualmente se trata de anular la identidad del otro. Por tanto, el capital expresado por la corriente marxista, no puede ser capital social o, en todo caso, constituiría capital social negativo (*ver infra*).

Propiedades individuales y colectivas

El capital social puede tomarse como el conjunto de relaciones sociales de las que en un determinado momento dispone un sujeto individual -por ejemplo, un empresario o un trabajador- o un sujeto colectivo ya sea privado o público –personas morales (Trigilia, 2003).

Otra discusión importante ha sido si tratarlo como un capital individual o uno colectivo. Por un lado, se considera que el capital social es la propiedad de un solo individuo, aunque es reconocido que la creación de capital social requiere de la interacción de al menos dos individuos, distinguiéndose entre el proceso de generación del bien y su propiedad (Coleman, 1987; Portes, 1998). Por el contrario, otra corriente considera un capital colectivo en vez de ser propiedad exclusiva de una única persona. Se trata como una variable sociológica-grupal, más que una psicológica-individual o política-institucional (Woolcock, 2001; Putnam, 2002).

La mayoría de los estudiosos del capital social coinciden en que éste se encuentra compuesto tanto por bienes individuales como colectivos, o sea, las relaciones sociales institucionalizadas con recursos inmersos en ellas pueden explotarse o utilizarse de manera individual, aunque estén compartidas por varias personas y pueden beneficiar tanto a los individuos como al colectivo (Woolcock, 2001).

Atributos sociales y culturales

El capital social posee dimensiones socioculturales. Los valores, actitudes y normas establecidas por una sociedad, entre las que se haya la confianza, constituyen componentes cognitivo-culturales del capital social, pues son resultado de la cultura y normas de comportamiento heredadas de generación en generación (Putnam, 2002; Fukuyama, 2001).

Mientras que las redes son partes estructurales sociales del capital social, se resaltan esta dimensión al considerar el capital social como la acumulación de interacciones sociales de individuos en el nivel micro dentro del orden social en un nivel macro de la comunidad o sociedad (Calhoun, 1988; Inglehart, 2000).

Dos consecuencias relevantes se importan de la inclusión de dimensiones sociales y culturales en el capital social. Primeramente, el capital social está muy conectado al contexto y presenta una fuerte persistencia o trayectoria, debido justo a estos aspectos sociales y culturales de sus dimensiones. Después, al ser un concepto que incluye la importancia de ciertos factores sociales y culturales en el análisis económico, se considera que el enfoque del capital social ha sido utilizado como conexión entre la sociología y la economía política, añadiendo la función de las redes sociales y de los valores compartidos en el estudio económico de las instituciones y los costos de transacción (Stiglitz, 2000).

Como bien público

El capital social puede comportarse como bien colectivo ya que posee algunas propiedades de los bienes públicos, lo cual implica conceptos y acciones directas para optimizar su nivel de producción.

El capital social es un bien público pues depende de si todos los miembros de una comunidad o una sociedad tienen acceso al capital social o si solamente lo tiene un grupo de personas que puede reservarse el derecho de admisión de otras personas, en cuyo caso se debería considerar más un bien de un “club exclusivo” más que un bien público (Adato, *et al.*, 2006).

Justo como los bienes públicos, tiende a ser subproducido o mal distribuido si solamente se genera a través de esfuerzos privados, debido a la incompleta internalización colectiva de las externalidades inherentes en su producción (generando o aumentando los costos de transacción). Además, al ser un bien colectivo está sujeto a los riesgos de la tragedia de los bienes comunes, lo que significa que mientras que la creación del capital social dependa del

esfuerzo e interés de al menos dos agentes, su disolución o deterioro sólo necesita del no cumplimiento por alguna de las partes (Fudenberg, 1986).

La riqueza, en términos de capital social, se mide por el número de relaciones que tiene un individuo, una colectividad o una sociedad y por el nivel de dependencia entre ellos (Piselli, 2003).

Entre más conectada se encuentre una sociedad por medio de mecanismos de solidaridad y de reciprocidad, mayor será su reserva de capital social y serán mejores las circunstancias referentes al bienestar para los sujetos que convivan en ella (Putnam, 2002). Esto es asequible porque el capital social puede incidir en la valoración y crecimiento del capital humano y del capital financiero (Trigilia, 2003) No se debe olvidar que el capital social está mediado por la cultura ya que ésta determina los principios de reciprocidad, confianza, solidaridad, cooperación, etc.

El objetivo económico que de manera tradicional se ha equiparado con la felicidad ha sido el crecimiento económico; así pues, se hace necesario incorporar al análisis económico los efectos del capital social y las virtudes éticas que lo constituyen, que tienen consecuencias sobre el crecimiento económico y, también sobre el desarrollo económico (Uphoff, 2000).

Neutralidad

El capital social es neutro, no es ni positivo ni negativo *per sé* y siempre ocasiona un beneficio para quienes se encuentren y conlleven una relación. El capital social no solamente genera efectos positivos, sino que, como el resto de capitales (físico, monetario y humano), también puede utilizarse de forma perniciosa y tener consecuencias malas para un individuo o un grupo de personas. Por ejemplo, pertenecer a una comunidad con un elevado nivel de cohesión implica un gran número de beneficios, pero también incurre en costos que pueden superar a los beneficios. Las redes a las que pertenecen los individuos pueden constituir tanto una ventaja como una desventaja para sus integrantes, pues por una parte ejercen presión a los miembros del grupo (Winter, 2000), mientras que si se encuentran excluidos de esas redes se les impide el acceso a recursos clave (Flap y Volker, 2004). De forma que las mismas características del capital social que resultan en beneficios productivos a niveles individual, comunitario y colectivo (*vid infra*, cuadro 1).

En ocasiones, la red de relaciones puede ser perjudicial para el resto de la sociedad y pueden generar dependencia política, discriminación, clientelismo, corrupción y economía del crimen (Trigilia, 2003). Así, las redes sociales y lazos comunitarios pueden generar también efectos negativos para otras comunidades o el conjunto de la sociedad (Dagsputa, 2000; Woolcock y Narayan, 2000). causar también resultados negativos, tal y como sucede con otros capitales.

Algunos de los efectos perversos del capital social sobre el bienestar son:

- Profundiza la desigualdad (Granovetter, 1985) facilitando la acción de los grupos de interés que se encuentran en posiciones de mayor poder (Portes, 1998).

- Dificulta la igualdad de oportunidades en el mercado de trabajo (Portes, 1998).
- Actúa como obstáculo para la inclusión y la movilidad en los estratos sociales, como clubs discriminatorios según la etnia, sexo o clase social; y separando comunidades o grupos sociales del resto, por ejemplo, redes basadas en castas (Adato, *et al.*, 2006).
- Restringe la libertad de cada individuo y la iniciativa para emprender negocios (Portes, 1998).
- Facilita los comportamientos tipo criminal y la acción de mafias y organizaciones relacionadas con el delito (Durlauf y Fafchamps, 2004).
- Genera asignaciones subóptimas de recursos (Stiglitz, 2000).

De forma que el capital social puede ser tanto beneficioso como maléfico, puesto que los mismos mecanismos sociales que disminuyen los costos de transacción en los intercambios mercantiles pueden ocasionar efectos negativos (Flap y Volker, 2004; Easterly y Levine, 1997). Pero estos impactos negativos solamente tienen lugar cuando los grupos utilizan o controlan el acceso al capital social para intereses privados muy restrictivos, en vez de para el bien colectivo (Uphoff, 2000). La aceptación de las posibles consecuencias negativas del capital social depende también de la definición que se esté tomando. Para aquellos autores con una concepción funcional más rígida del capital social, los efectos negativos del capital social no se incluyen o están muy limitados pues en la misma definición solamente se tienen en cuenta aquellos componentes que conducen a un mayor desarrollo y bienestar del grupo o comunidad.

En ese caso, el capital social está compuesto por aquel conjunto de relaciones sociales de confianza y respeto mutuo que minimizan los costos de transacción de la información,

excluyendo, por tanto, el efecto negativo de un aumento en los costos de transacción de su definición de capital social (Coleman: 1987; Gabbay y Zuckerman, 1998).

Multidimensionalidad.

Es útil distinguir el capital social en tres niveles: el capital social aglutinante (*bonding* o individual); de puente (*bridging* o comunitario); y vinculante (*bricking* o societal). Debido a que existen ciertos efectos perversos del capital social, es preciso considerar que para crear y fortalecer el capital social y nutrir las relaciones sinérgicas entre el agente público y las comunidades, se requieren distintas intervenciones (Putnam, 2002).

- El capital social aglutinante o *bonding* consiste en los lazos y redes que potencian la formación y acción de grupo, el alcance específico del grupo es representado por las relaciones entre familiares, amigos y vecinos. Dicho capital social constituye un elemento básico para lograr la acción colectiva desde abajo y permite observar las redes de relaciones en el interior de una comunidad (*vid infra*).
- El capital social de puente o *bridging*, horizontal y verticalmente extendido, se refiere a las conexiones horizontales entre personas con características similares, independientemente de lo bien que se conozcan entre las redes de relaciones entre grupos o comunidades similares.
- El capital social vinculante, intersectorial (vertical), *bricking* o societal, se refiere a las redes de relaciones externas, esta construcción tiene capacidad para movilizar recursos, ideas e información más allá de la comunidad, a través de las interacciones con personas en posición de poder, la cuales pueden ser las agencias internacionales, Estados-naciones y las sociedades civiles (Putnam, 2002).

Entre esas dimensiones existen otras, que dan lugar a tipos de capital social homónimos y de índole intermedia entre cada nivel. la postura crítica se reconocen los aspectos problemáticos del concepto y sus posibles finalidades perversas como mecanismo de control a la población; sin embargo, se ofrece como alternativa teórica que reelabora el concepto y lo pone al servicio de los procesos de organización civil, un capital social de resistencia para aportar participación, la inclusión y el control social frente al Estado, lo cual favorece los procesos democráticos (Uphoff, 2000).

2.3 Fuentes y efectos del capital social

Fuentes

El capital social se encuentra potenciado en todos los grupos humanos, ya que sus antecedentes son elementos sociales y culturales prácticamente universales. Sin embargo, el capital social no está en la misma medida en todas las asociaciones de seres humanos, puesto que estos precursores no constituyen automáticamente, capital. Existen ocho elementos precursores de capital social (North, 1990):

- | | |
|--------------------------------------|---|
| 1. Memoria Social | 7. Principios de reciprocidad horizontal y vertical |
| 2. Identidad (incluida la etnicidad) | |
| 3. Religión | 8. Satisfactores socioemocionales: |
| 4. Vecindad | pertenencia, afecto, honra, |
| 5. Amistad | prestigio, autoestima, altruismo. |
| 6. Parentesco | |

A pesar de que todas las personas poseen amigos y parientes con quienes comparten varios de estos elementos, sólo en ciertas ocasiones necesitan activar un proyecto personal;

entonces movilizan de este grupo de posibles aliados, a algunas de estas personas. La amistad puede no constituir un instrumento (y ser un valor en sí) pero en momentos de oportunidad, necesidad o frente a un riesgo, se reclutan algunos amigos o parientes para iniciar una empresa (North, 1990).

En relación con los satisfactores sociales y emocionales, éstos se engendran en la interacción de los individuos y en los grupos, aunque no se caractericen como instrumentales. Conciernen a una necesidad humana de sociabilizar tan importante como las necesidades materiales y son una inducción a la inversión de tiempo y esfuerzo en la reciprocidad, en los grupos y las organizaciones porque sobrellevan una recompensa inmediata a esta conducta, independientemente del éxito o fracaso del emprendimiento conjunto (Bebbington, 2005).

Según el concepto de capital social visto, las fuentes que otorgan o pueden dar lugar a su formación (Putnam, 2002):

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| - la familia; | - los vínculos en el lugar |
| - las asociaciones; | de trabajo; |
| - los vínculos informales; | - el Estado. |

Analizando las cuatro primeras fuentes de un modo conjunto para ver cuál es su papel en el crecimiento. Estas fuentes proporcionan redes de confianza a sus miembros de modo que propician la aparición de los sentimientos de confianza y reciprocidad que dan lugar a que surja el capital social (Uphoff, 2000). Este capital social facilita la transmisión del capital humano entre sus miembros (por ejemplo, los padres transmiten a sus hijos su capital humano); asimismo los vínculos en el trabajo, cuando existe entre sus miembros confianza, llevan a una transmisión más fluida del capital humano, y facilitan la transmisión y asimilación de la tecnología. Todo ello supondría un mayor crecimiento (Woolcock, 2001).

Además, hay otro efecto positivo del capital social. En ocasiones, la familia y algunas asociaciones otorgan recursos financieros a sus miembros para la creación de empresas (Fukuyama, 2001; Woolcock, 2001; Woolcock y Narayan, 2000) o para su funcionamiento, de esta manera se estaría potenciando un mayor crecimiento económico (Easterly y Levine, 1997). Por tanto, un apropiado capital social, por el que los individuos estén respaldados por sus familias y su entorno, junto a un marco institucional formal adecuado se percibe como un elemento más que promueve el crecimiento económico y aumenta la productividad (Durlauf y Fafchamps, 2004).

Respecto de su resultado en la productividad, se considera que los vínculos sociales hacen más productivas las vidas de todos pues el capital social reduce en gran medida los costos de transacción. La reciprocidad, la honradez, la fiabilidad facilitan la cooperación y la participación, actúan en beneficio de todos los agentes que operan en un espacio socioeconómico (Hanifan, 1916).

El Estado puede mediar en la generación de capital social, entre otros métodos, estableciendo reglas formales, como ya se ha indicado, que junto a las reglas informales constituyen el marco institucional de un país. El hecho de que algunos países aparte de tener unas relaciones informales adecuadas tienen un marco legal que funciona bien, puede, en algunas circunstancias, explicar una parte significativa de por qué algunas sociedades progresan más rápido que otras (Woolcock y Narayan, 2000). Los países que tienen una diligencia aceptable de sus políticas junto a estructura institucional óptima, muestran tasas de crecimiento económico mayores que los que no poseen estos factores o no tienen todos (Zak y Knack, 2001).

Como otros tipos de capital, el capital social genera tanto externalidades positivas como negativas. El capital social puede crear externalidades positivas, o sea, no sólo beneficiar a las personas que pertenecen a redes de confianza, sino que puede favorecer al resto de la sociedad (North, 1990). Pero si se considera que las redes y las normas de reciprocidad asociadas a ellas son, por lo general, favorables para quienes están dentro de la red, aunque las consecuencias externas del capital social no son siempre beneficiosas (Putnam, 2002). Entonces puede suceder que los beneficios sólo repercutan en el núcleo del grupo, e impongan costos o generen externalidades negativas a los que no pertenezcan a él.

Efectos

Dado que el capital social se conceptualiza como el conjunto de activos que obtienen las personas por hacerse partícipes espontánea y colaborativamente en organizaciones donde comparten propósitos comunes, y que están regulados por normas de cooperación, ese capital social se crea en relaciones de proximidad y horizontalidad (Uphoff, 2000). Los activos que conforman capital social salen de relaciones sociales que están basadas en la confianza, cooperación y reciprocidad (Zak y Knack, 2001). Estos activos son para el beneficio directo de los participantes, de la comunidad y de la sociedad en su conjunto, y pueden clasificarse en tres tipos (Ver cuadro 1).

CUADRO 1. Beneficios del capital social en sus tres principales dimensiones

Tipo de activos o beneficios	Individuales (Bonding)	Comunitarios (Bridging)	Sociales (Bricking)
Bienestar Beneficios económicos y materiales	• Acceso a información útil en el plano laboral. • Acceso a activos económicos (vivienda, equipamiento, ámbito). • Préstamos informales de dinero o sistemas informales de crédito. • Acceso a iniciativas productivas colectivas. • Intercambio de bienes y enseres.	• Incremento del desarrollo económico-social de la comunidad consecuencia de nuevos emprendimientos colectivos. • Desarrollo de proyectos comunitarios. • Mayor sustentabilidad de los proyectos. • Mayor atracción de recursos económicos y materiales.	• Incremento de los intercambios y emprendimientos. • Contribución al desarrollo económico. • Generación <i>clusters</i> productivos.
Integración social Beneficios sociales y culturales	• Reconocimiento y aceptación social. • Desarrollo personal. • Ampliación del mundo de referencia. • Conocimiento e información. • Sentimientos de utilidad y valoración personal. • Adquisición y realización de destrezas y aptitudes.	• Fortalecimiento de la vida social y comunitaria. • Acceso a servicios colectivos. • Mayor cohesión grupal. • Fortalecimiento de la identidad comunitaria.	• Mejoramiento de la calidad de los vínculos sociales. • Estímulo a la creatividad y emprendimientos sociales. • Protección frente a fractura social. • Instalación de respeto y solidaridad.
Poder e influencia social Beneficios políticos y cívicos	• Oportunidades de opinar e influir. • Ejercicio del derecho a petición y reclamo. • Derecho y ejercicio de voz pública. • Disposición a participar en iniciativas de interés público.	• Mayor capacidad de coordinación de diferentes agentes. • Mayor capacidad de diálogo, negociación y de generar acuerdos. • Mayor interacción con el aparato público y con otros agentes. • Mejoramiento de la capacidad de propuesta e intervención.	• Impulso a virtudes cívicas. • Fortalecimiento de ciudadanía activa. • Mejor relación ciudadanía - aparato público. • Fortalecimiento de la capacidad de control ciudadano de la acción del Estado. • Mejor coordinación público-privado.

Fuente: Lin y Dumin, 1986.

2.4 Tipos de capital social

Es de importancia diferenciar las distintas formas de capital social. De acuerdo con ello, resulta significativo caracterizarlas pues los programas para la superación de la pobreza

poseen varias opciones, dependiendo del tipo de capital social que buscan aumentar y fortalecer (Bebbington, 2005):

Capital social individual o bonding,

El capital social individual se expresa esencialmente en las relaciones sociales que tiene la persona con características de un contrato diádico (entre dos partes) informal, con contenido de confianza y reciprocidad. Se extiende a través de redes egocentradas. Este recurso radica no en la persona misma sino en las relaciones entre personas. Los antropólogos hablan de una red egocentrada: cada uno tiene su propia y distinta red, que es un capital de cada individuo y cuyos beneficios y manejo le son propios (Flap y Volker, 2004).

El capital social individual es el beneficio o saldo a favor que ha almacenado la persona en la forma de reciprocidad latente, y que puede reclamar en momentos de urgencia, a otras personas para las cuales ha hecho (de manera directa o indirecta, interesada o desinteresadamente) servicios o favores a lo largo de su vida (Bebbington, 2005).

Capital social de grupo o unión

El capital social de grupo como una extensión de las redes egocentradas del capital social individual; cuando se cruzan numerosos vínculos en un grupo cara a cara. Todos se conocen, todos son amigos, por lo que existe un alto grado de cierre, es decir, las relaciones se cruzan entre sí y se densifican (por ejemplo, entre 4 a 11 personas de diversos hogares) constituyendo un grupo competente para desempeñarse como equipo. Se trata de personas que tienen un alto grado de confianza entre sí, debido a múltiples experiencias pasadas de reciprocidad (North, 1990).

El capital social de unión y se refiere a él como los lazos más íntimos y próximos (en términos sociales y, muchas veces, espaciales). Son los vínculos de familia, de amistad y, quizás, de comunidad. Es un capital social restringido en dos sentidos: en términos sociales implica vínculos con pocas personas; y en términos geográficos tiende a involucrar nexos con personas que viven demasiado cerca. Con referencia a las estrategias de vida y la superación de la pobreza (Putnam, 2002).

En el nivel de hipótesis, que el capital social de unión, se aprovecha para la sobrevivencia, “para vivir al día”. Ofrece, de manera potencial, un camino a formas de reciprocidad, apoyo en momentos de necesidad, a posibilidades de compartir recursos (por ejemplo, en bancas comunitarias). Pero hay pocas probabilidades de que ese capital social permita una acumulación fuerte de otros activos, ya que las posibilidades de acopio son limitadas por el total de activos en una comunidad. Por ello, es un capital social que puede permitir un alivio de la pobreza, pero no su superación (Bebbington, 2005).

Sin embargo, se cometería un error deduciendo que es inútil fortalecer el capital social de unión con estrategias para la superación de la pobreza mediante el capital social; lo importante es tomar en cuenta que ese capital social de unión nunca será suficiente para avanzar en la superación de la pobreza.

Capital social comunitario

Esta perspectiva del capital social es asemejada con organizaciones locales como clubes, asociaciones y otros grupos cívicos. Dicen que el capital social es bueno, que mientras más es mejor y que su presencia siempre tiene consecuencias positivas en el bienestar de una comunidad. De este enfoque han salido contribuciones reveladoras para el análisis de la

pobreza, ya que se ha resaltado el apoyo decisivo que significan los lazos sociales para las personas pobres que intentan enfrentar al riesgo y la vulnerabilidad (Woolcock y Narayan, 2000).

Implicítamente, la perspectiva comunitaria supone que las comunidades son entidades homogéneas que contienen y ayudan a todos sus miembros automáticamente. Sin embargo, los amplios estudios sobre inequidad entre castas, exclusión de etnias y discriminación de género indican lo contrario. Una solidaridad social fuerte o una cantidad grande de grupos sociales no es condición suficiente para el desarrollo económico: las externalidades negativas resultan un factor determinante (North, 1990).

El capital social comunitario surge de las acciones de personas con el objetivo de maximizar su propio capital social individual. Las instituciones complejas del capital social comunitario sirven de marco regulatorio del capital social individual, y se produce tanto disminución como retroalimentación en el capital social comunitario como efecto de las estrategias propias de cada individuo sobre el fortalecimiento de redes enfocadas en el aspecto de primer contacto, que es la confianza y reciprocidad (Putnam, 2002).

También se puede definir al capital social comunitario y diferenciarlo de otros fenómenos sociales, en parte, en distinción del capital social individual. Si el capital social fuera sólo reciprocidad, redes y otros aspectos de un activo individual, no estaría claro en qué manera se distingue el capital social de las mafias, las relaciones de corrupción y el autoritarismo. El capital social comunitario tiene atributos y formas institucionales distinguibles de éstas, y su marco conceptual aporta algo nuevo en la forma de una teoría conjugada que conecta e ilumina aspectos ambiguos (North, 1990).

Capital social de puente o bridging.

El capital social de puente se entiende como los nexos que relacionan a individuos y grupos parecidos, pero en ubicaciones geográficas diferentes. Los vínculos son menos fuertes que los de unión, pero van más allá de ser estacionales pues persisten a lo largo del tiempo. Ejemplos: federaciones de juntas vecinales, de campesinos, de madres solteras, futbolistas y otros. De hecho, la mayoría de veces que se utiliza, el concepto de capital social de puente se refiere a formas federativas de organización (Bebbington, 2005). El capital social de puente o bridging está formado por los nexos extensos que se dan en organizaciones asociativas de segundo nivel en el territorio y donde de manera usual se forman alianzas y coaliciones (North, 1990).

Grupos solidarios e información asimétrica

Los grupos solidarios son un método más difundido y usado por gran número de Instituciones Microfinancieras (IMF). Es una metodología eficaz para intentar resolver el problema de la información asimétrica y reducir los riesgos de selección adversa y moral. En la mayoría de los países, los pobres habitualmente no tienen acceso al crédito por carecer de las garantías que normalmente exige el sistema financiero convencional, y que además la falta de información acerca de la confiabilidad de los deudores potenciales contribuye a la virtual exclusión de éstos de los mercados formales de crédito (Uphoff, 2000). La mayoría de las IMF han resuelto este problema justamente con base en el capital social que representan los grupos solidarios al proporcionar el crédito sobre la base del “colateral social”; o sea, la reputación del peticionario o las redes sociales en la que está involucrado sustituyen al colateral físico o financiero tradicional (North, 1990).

Los grupos solidarios, por lo general, se componen de 5 o más miembros y cada uno garantiza moralmente el préstamo de los demás, por lo que si un integrante no cumple con su pago o se retrasa debe encarar la presión social de sus compañeros para que pague pues, mientras haya un adeudo, el resto del grupo no tiene derecho a solicitar créditos (*vid infra*).

Con el método de los grupos solidarios se puede acceder a los servicios de las IMF formales eliminando o disminuyendo el problema de la información asimétrica y por ello la mitigación de los riesgos de selección adversa y moral. Pero, en literatura sobre el tema no se han hallado resultados de investigaciones empíricas que revelen, demuestren y documenten verdaderamente el impacto de estos grupos solidarios en el desempeño de las IMF. De manera hipotética se puede deducir que los grupos solidarios influyen ciertamente de forma beneficiosa en el pago oportuno de los préstamos otorgados por las IMF (*vid infra*).

Capital social de escalera.

El capital social de escalera como el conjunto de vínculos relacionales entre grupos y/o personas de diferente propósito y distintos niveles de poder social y político. Se da en relaciones consolidadas medianamente entre personas o comunidades y agencias públicas u organizaciones no gubernamentales externas. Son relaciones que hacen más fácil el acceso a esferas políticas, a los recursos operados por las agencias externas, al apoyo de estas agencias en momentos de crisis o amenaza, entre otros (Bebbington, 2005).

Cuando los nexos relacionales implican diferentes estratos sociales, por lo general adquieren las particularidades de una relación patrón-cliente. En un tejido de democracia, este puente es útil para empoderar y desarrollar sinergias, en lo que se puede considerar como una escalera, más que vista como un puente, pues conecta a un actor de bajo poder con uno de

alto poder, el Estado (Putnam, 2002). En referencia a los capitales sociales de puente y escalera, se considera que son la clase de capital social que otorga menos seguridad; el agente no tiene certeza de que el otro agente involucrado respetará el compromiso de la relación dando acceso a otros recursos. Consecuentemente, la decisión del actor de invertir en estas formas de capital social siempre tiene un sentido ambiguo. Así, los tipos de capital social citados siempre serán más frágiles que otros (Bebbington, 2005).

Esta vulnerabilidad se observa en la propensión común hacia la desarticulación de los movimientos sociales; en las tendencias hacia la captura externa y/o interna de estas organizaciones; en los problemas de participación en gran volumen para tales organizaciones; y en la preferencia de la mayoría de las personas a identificarse mucho más con las organizaciones y los nexos locales y, por lo tanto, a privilegiar las inversiones en este tipo de lazos más que con las federaciones (Bebbington, 2005). A pesar de ello, estas formas de capital social dan acceso a tipos de activos y niveles de avance en la consecución de ciertos objetivos de vida que el capital social de unión nunca brinda (Uphoff, 2000).

Es sólo por medio de la organización federada o confederada (capital social de puente) que se puede hacer presión para generar cambios en las políticas y reglas que determinan la distribución del patrimonio; y sólo de esa forma se puede influir en las organizaciones que controlan la oferta de activos. De la misma forma, solamente por el capital social de escalera se puede acceder a ciertos tipos de recursos públicos y privados, nacionales o internacionales; y es sólo a través del capital social de escalera o de puente que se puede acceder a los espacios de administración pública donde se determina el diseño de las políticas sociales. Constituyen un capital social que permite avanzar; son un capital social que se orienta a dejar la pobreza, un capital proactivo y que apoya la movilidad social (North, 1990).

Capital social societal o bricking

Este tipo de capital social hace referencia a la formación de vínculos a un nivel de país. En las sociedades nacionales también hay prácticas ampliamente divulgadas en el territorio que son activos intangibles de todas las personas, aunque el estudio y la medición de estos capitales tienen más dificultades que las que se pueden observar a escala más cercana (Uphoff, 2000). En la categoría de capital social societal interesa especialmente la difusión de las instituciones sociales y las prácticas de la participación democrática, tanto en el aprendizaje de los procesos electorales como en los procesos a través de los cuales emergen nuevos actores que son aceptados o tolerados en un sistema social y político, ya sea local o regional (North, 1990).

Capital social sinérgico

Las diversas formas de capital social en asociación pueden contribuir a mitigar la pobreza y a mejorar el bienestar económico familiar y la calidad de vida de la sociedad. Para que esto se logre, es necesario que el capital social sea puesto en combinación con otros activos de forma complementaria y sinérgica, en una estrategia coherente y compartida, dentro de un contexto de oportunidades para cambiar las relaciones de control en la sociedad. Pero en la medida en que las comunidades y localidades marginadas se constituyan en agentes sociales que utilizan sus capitales sociales internos y externos, deberán competir con otros actores sociales más poderosos que utilizan su capital social para mantener control sobre sus entornos, incluidos en éstos los grupos sociales de menor poder (Bourdieu, 1985).

La perspectiva sinérgica alude a tres tareas medulares (Dasgupta, 2000): i) identificar la naturaleza y alcance de las relaciones sociales e instituciones formales de una comunidad así

como la manera en que éstas interactúan entre sí; ii) desarrollar maniobras institucionales basadas en relaciones sociales, en particular, sobre la cantidad de capital social construido por vínculos de unión y de puente; y, iii) determinar la forma en que las manifestaciones positivas del capital social, como la cooperación, la confianza y la eficiencia institucional, pueden remediar el sectarismo, el aislacionismo y la corrupción. Las principales conclusiones del capital social sinérgico son (North, 1990):

- Ni el Estado ni las sociedades son, *per sé*, buenos ni malos; el impacto que generan los gobiernos, empresas y organizaciones no gubernamentales en el cumplimiento de los objetivos colectivos es variable.
- Los Estados, las empresas y comunidades, por ellos mismas, no tienen los recursos necesarios para promover un desarrollo sustentable y de amplio espectro; se necesitan complementariedades y cooperación entre diferentes sectores y dentro de ellos. En consecuencia, identificar las condiciones en las cuales emergen estas sinergias es una tarea central de la investigación y práctica del desarrollo.
- De estos distintos sectores, el papel del Estado referente a proporcionar el acceso a efectos positivos de desarrollo es el más importante y problemático. Ello se debe a que no sólo es el proveedor principal de los bienes públicos y el actor final y responsable del Estado de Derecho, sino que también se vuelve responsable de mejorar las condiciones de crear lazos duraderos más allá de clases sociales, etnias, razas, género, preferencias políticas y religión.

Hasta aquí llega el análisis de las formas de capital social, partiendo del individual al existente en el interior de un país, así como las relaciones entre ellos. En un mundo globalizado, se hace imprescindible entonces el ser productivo. Pero la productividad se logra

solamente con la adquisición de los recursos necesarios para lograr las metas en común. Es por eso que el capital social cobra importancia en la consecución de los objetivos en común de un grupo, y una de estas metas sería, primeramente, contar con los bienes y servicios necesarios para comenzar a producir. En las comunidades agrícolas, usualmente marginadas de los servicios financieros que otorgan las sumas de dinero o préstamos en garantía, es necesario que las personas se agrupen y decidan formar una microfinanciera. En el siguiente capítulo, se detallan los aspectos teóricos y prácticos de las microfinanzas, que utilizan como base el capital social para su funcionamiento.

III. DESEMPEÑO FINANCIERO EN EL SECTOR AGROPECUARIO

3.1 Finanzas y microfinanzas.

Una visión tradicional señala que las Finanzas son la ciencia que trata el uso óptimo del dinero, su costo, rendimiento, aseguramiento y control, así como su recaudación y el aprovechamiento de sus distintos productos (Guerra-Borges, 2003).

El origen de las Finanzas se encuentra localizado en el desarrollo de la actividad comercial en el mundo occidental, principalmente en Europa dentro de la revolución mercantil en el feudalismo, por allá del siglo XI. (Vidal y Martínez, 2001). En etapas iniciales, las Finanzas eran rechazadas por el pensamiento imperante y las normas pactadas en el modelo de organización de la vida social del feudalismo, las cuales eran eminentemente religiosas. La actividad financiera era socialmente vista como un pecado y relacionada inmediatamente con la usura, la cual, por parte de una sociedad, donde la actividad económica principal consistía en la producción a partir del esfuerzo humano y de intercambio de bienes para su uso, se veía como una salida para adquirir dinero fácilmente (Ekelund, *et al.*, 1992).

Poco a poco, en lugar del trueque, la moneda empezaría a hacer notar la despersonalización de las relaciones entre compradores y vendedores y ratificaría su carácter de intercambiabilidad en el mercado como cualquier otro bien o servicio -quienes necesitan emprender un negocio necesitan dinero y están dispuestos a invertir en él (Di Gianatalle, 2010).

Al mismo tiempo en que se da la expansión de la actividad comercial, se va desarrollando una nueva perspectiva y modo de vida: la posesión del dinero (en esta etapa, bajo la forma de

metal) y su intercambio en el mercado donde se obtiene o se debe pagar una retribución que no es usura, sino el precio del dinero llamado interés (Reisen, 1997).

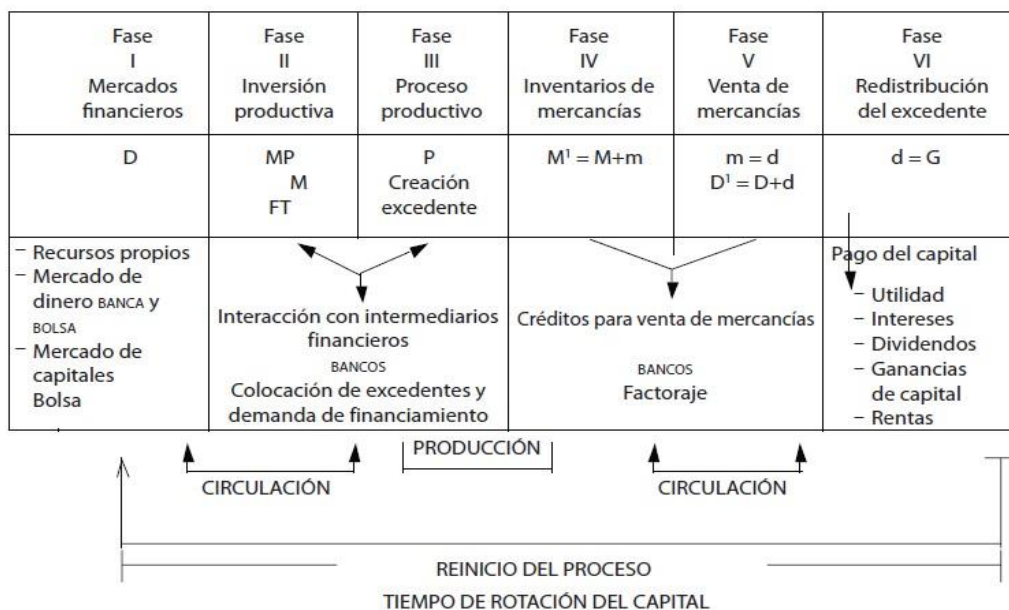
El dinero que fue visto originariamente como lubricante y facilitador de la actividad comercial, comienza a ganar terreno en la economía de mercado y se transforma, con el desarrollo de ésta, en un medio para la realización de las mercancías y, por tanto, necesario para la vida económica donde casi todo es mercancía, de acuerdo a la lógica capitalista (vid supra).

Las empresas pequeñas individuales de la etapa inicial de esta revolución mercantil empiezan a ser sustituidas por empresas más grandes que requieren de más dinero para iniciarse y seguir operando. Además, el enriquecimiento producto de las ganancias y de su reinversión, abre lugar a la idea de acumulación y a las inversiones en materia financiera (Ekelund, *et al.*, 1992).

El proceso de acumulación estuvo muy vinculado con el descubrimiento y la conquista de América con el posterior flujo de materias primas, mano de obra y metales preciosos a Europa, así como el incremento en la oferta de dinero. La práctica de pesar la moneda para verificar de manera correcta su valor en el intercambio comercial, empieza a abrirse paso en la creación y desarrollo de las primeras experiencias bancarias, con el propósito de regularizar y limitar los abusos de la utilización de la moneda (Guerra-Borges, 2003). Los bancos nacen con el desarrollo de la economía de mercado, que se ve acompañado por la evolución de estas experiencias bancarias las cuales tenían el objetivo principal de transferir la riqueza por parte de quien ahorra a quien la necesita para realizar inversiones (Reisen, 1997).

Luego de casi mil años, la actividad financiera logró avanzar sobre la actividad productiva real, desligándose en cierta forma de toda actividad productiva y comercial. Las tendencias de desintermediación en finanzas y el proceso de vincularlas finanzas a la economía cada vez están más difundidas (Di Gianatalle, *et al.*, 2010).

En la actualidad, el mercado de capitales (ver figura 2) ocupa un lugar primordial en el sistema de economías de mercado y, específicamente, los mercados financieros se hayan compuestos no sólo por entidades bancarias sino también por entidades que no son bancarias tales como casas de bolsa, de tipo de cambio, etc.; las actividades de las entidades bancarias exceden de forma amplia sus funciones primigenias y, en general, poseen como norma principal para funcionar la maximización de ganancias (Núñez, 2009).



Fuente: Núñez, 2009.

FIGURA 3. Relaciones entre la esfera productiva y la esfera financiera

Los bancos y demás entes económicos con especialidad en transacciones financieras, han descubierto la posibilidad de obtener grandes ganancias a través de operaciones no orientadas simplemente a la actividad comercial o a la intermediación financiera, sino también apostando a la marcha de los mercados de valores y de monedas (Guerra-Borges, 2003: 108-110). Estas prácticas han creado posiciones dominantes en materia financiera, sobre todo por medio de la figura moral denominada conglomerado financiero, que son instituciones financieras fusionadas debido a la compra de la más débil por parte de la más fuerte (Di Gianatalle, *et al.*, 2010) dificultando así la posibilidad de acceso a una diversidad de servicios financieros a ciertos sectores poblacionales y promoviendo, en aras de maximizar sus ganancias, la desatención en temas ahorro y la colocación de los depósitos (Morley, 2000).

La importancia de un sistema financiero radica en que este concentra los recursos de millones de ahorristas que tienen excedentes de liquidez al mismo tiempo que y dirige dichos recursos hacia prestatarios que tiene la intención de llevar a cabo proyectos para los que no cuentan con la totalidad o con una parte de los recursos. En teoría, un sistema financiero eficiente es capaz de realizar las operaciones de intermediación que a los ahorristas les sería imposible llevar a cabo, mediante economías de escala y ahorros asociados a disminuciones de los costos de transacción y de información (Easterly y Levine, 1997).

Los efectos de las actividades financieras sobre las actividades reales han sido explorados desde principios del siglo XX y, aun así, no hay acuerdos al respecto. Hay quienes sostienen que las variables monetarias no afectan a las reales (corriente monetarista), mientras que otros plantean una posición opuesta (keynesianismo). Del mismo modo, no existe consenso sobre el sentido de los efectos. Si bien, es generalizada la postura que sostiene que afectan de manera positiva, el incremento de la especulación, las burbujas financieras y otras

imperfecciones del mercado, estarían generando efectos negativos y también una desvinculación con las actividades productivas reales (Easterly y Levine, 1997). En este contexto han aparecido, en los últimos años, prácticas financieras llamadas de microfinanciamiento, cuya población objetivo se compone de los sectores más debilitados del escenario socioeconómico. Las finanzas convencionales están basadas en una visión funcional que excluye a los actores, la intermediación y sus objetivos (Guerra-Borges, 2003).

Han sido las microfinanzas las que finalmente han logrado que las finanzas volvieran a tener en cuenta a los actores económicos y no al afán acumulador de riqueza. Sin embargo, enuncian y ponen en práctica distintos objetivos y estrategias que las llevan a formar parte, al mismo tiempo, de ámbitos como los mercados financieros (ejemplo, Guardadito en Elektra), el sistema bancario (organizaciones no gubernamentales que otorgaban créditos transformadas en microfinancieras medianamente reguladas, como las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, SOFOMES, en México), prácticas financieras más o menos informales y de procesos de desarrollo a nivel local, etc. (Pérez, 2002). Esas figuras legales se basan fundamentalmente en actividades de intermediación financiera y se dedican mayoritariamente a atender las necesidades de pequeños y medianos empresarios, según la categoría más utilizada por los operadores microfinancieros de Latinoamérica, y también atienden a “pobres”, que realizan actividades socioeconómicas, con el objeto de lograr la reproducción de la vida (Morley, 2000). Ante el sugerente retorno de la actividad financiera a su objetivo original (la facilitación de la actividad comercial), se observa que son considerados sujetos de crédito históricamente expulsados por el desarrollo del sistema económico capitalista (Easterly y Levine, 1997). Sin embargo, no es de la esfera financiera que surgen las microfinanzas, sino desde las bases sociales y luego de 20 años comenzaron a formar parte

del mundo financiero. No obstante, aunque la palabra “finanzas” forme parte del término “microfinanzas” y aunque sus elementos principales sean los de la disciplina financiera, ellas no forman parte del argot financiero ya que las principales publicaciones financieras prácticamente no tratan el tema (Núñez, 2009).

3.2 Concepto de microfinanciamiento.

Definición

Usualmente, no hay una distinción entre los términos microfinanzas, microfinanciamiento y microcrédito (Di Gianatalle, et al. 2010).

El concepto de microfinanzas se refiere a la ciencia que estudia la oferta y dotación de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos (Robinson, 2004).

Las microfinanzas constituyen un programa para fortalecer a las instituciones cuyo fin es incrementar la oferta sostenible de servicios de crédito y ahorros para microempresarios y el sector de bajos ingresos, además de otorgar servicios de asesoría enfocados al fortalecimiento de la administración de la IMF con la finalidad de perfeccionar en temas de gestoría, financieros y de cartera (Vidal y Martínez, 2001).

El microfinanciamiento, por su parte, consiste en la implementación de las microfinanzas. Esa provisión de pequeños préstamos, de servicios de ahorro sin requisito mínimo (o muy bajo) y de otros servicios financieros como seguros, transferencias de dinero o pagos de cuentas, diseñada para gente de bajos ingresos o excluida, parcial o totalmente, del acceso a los productos comerciales de las instituciones financieras convencionales (Rodríguez y López,

2009). Es decir, son pequeños préstamos que se dan a las personas más desfavorecidas a muy bajas tasas de interés y sin ningún tipo de garantía o aval (Johnson y Rogaly, 1997).

El microfinanciamiento es definido también generalmente como los servicios financieros en pequeña escala (básicamente crédito y ahorro) dados a personas que se dedican actividades del sector primario, que manejan pequeñas empresas o microempresas en las que se producen, reciclan, reparan o venden bienes; personas que proporcionan servicios, que trabajan por un sueldo o a comisión; que obtienen sus ingresos rentando pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de labranza o maquinaria y herramientas a otros individuos o grupos a nivel local, ya sea rural –sector que mayoritariamente necesita de estos servicios- o urbano, en los países en vías de desarrollo (Pérez, 2002). Muchos de estos hogares poseen múltiples fuentes de ingreso (Robinson: 2004).

En el contexto de la industria microfinanciera se ha tomado como válido referirse a las microfinanzas, microfinanciamiento y microcrédito casi como si fueran sinónimos y eso no está mal, pero en estricto sentido existen diferencias:

- Las microfinanzas son los servicios financieros en pequeña escala tales como crédito, ahorro, seguros y remesas (Hidalgo, 2005).
- El microfinanciamiento es la actividad en sí, esa oferta de recursos financieros también en pequeña escala como crédito, ahorro, seguros y empeños. Es decir, hacerse llegar de (u ofertar) recursos financieros a nivel microeconómico (González Vega, 2009).

- El microcrédito constituye solamente un elemento del microfinanciamiento pues se refiere a pequeños préstamos otorgados a personas excluidas del sistema financiero convencional (Robinson, 2004).

Características y tipología de las microfinancieras

Si bien, las prácticas microfinancieras varían entre instituciones se puede identificar un conjunto de características en común:

- Constituyen servicios financieros para entes económicos pequeños: Las microfinanzas abarcan todos los servicios financieros, principalmente créditos y depósitos, los cuales, al menos al inicio de sus operaciones, se caracterizan por pequeñas cuantías utilizadas por unidades económicas de pequeña escala, generalmente unipersonales o familiares (Rodríguez y López, 2009). Nacen así las figuras del microcrédito, el microdepósito, el microseguro, etc.
- Diversifican su estructura y convenios basándose en la confianza: La oferta de servicios microfinancieros admite múltiples maneras y acuerdos tanto formales como semiformales e informales. Pueden existir bancos comerciales que realizan actividades microfinancieras dentro de sus operaciones, organizaciones sin fines de lucro que brindan servicios de microcrédito, ONG involucrados no sólo en la regulación sino también en la operación de algunos servicios microfinancieros, cooperativas de crédito, etc. (Ver cuadro 2).
- Aplican elementos innovadores para recuperar eficazmente los créditos: las microfinanzas logran tasas de repago que superan el 90%, teniendo como ejemplos aquéllas donde que

se aumentan los préstamos progresivamente, y mecanismos que funcionan como sustitutos de las garantías (Rodríguez y López, 2009).

- Visualizan el corto plazo en los servicios ofrecidos: Es muy común encontrar créditos a plazos mensuales, Ya también es posible escuchar de ahorros al día.

CUADRO 2. Modalidades y características de las instituciones microfinancieras

CARACTERÍSTICA	Cooperativas	Bancos comunales	Microbancos	Grupos solidarios	Vinculación entre entidades
Propiedad	Miembros	Miembros	Inversionistas públicos y/o privados	Miembros	Miembros
Tamaño	Grupo nuevo, 100-200 miembros promedio	Grupo nuevo, 30-50 miembros promedio	Relación individual con los clientes	Grupo nuevo (5-6 grupos de 5-10 miembros c/u)	Grupos informales preexistentes de tamaño variable
Toma de decisiones	Democrática (una persona = un voto)	"Desde abajo", vinculación con bancos con soporte de ONG y el Estado	"Desde arriba"	"Desde arriba"	Combinación "desde arriba" y "desde abajo" (agencia promotora/ miembros)
Elegibilidad	Contribución de capital, pertenencia a ocupación o grupo social	Pago de las cuotas, ser miembro de la comunidad	Información sobre el cliente	Ser aceptado por los miembros del grupo (pares) o, peor, por la agencia promotora	Miembros del grupo informal preexistente, aprobación del banco o la ONG
Principal fuente de fondos	Ahorros de los miembros	Préstamos externos, luego ahorros de los miembros vía cuenta interna	Ahorros de los clientes, acciones, préstamos comerciales	Préstamos externos, donaciones	Préstamos externos, ahorros de los miembros
Relación ahorros/créditos	Foco en los ahorros y los créditos en función de éstos	Foco en ahorro, créditos en menor medida	Foco tanto en ahorros como en créditos	Foco en créditos; ahorros en general obligatorios; casos de microseguros	Enfoque de "ahorros primero" (sólo como garantía)
Estructura	Organizadas en redes federadas o sucursales locales. "Desde abajo"	Descentralizadas a nivel de las comunidades	Centralizados, con sucursales locales	Estructura piramidal, generalmente "desde arriba"	Descentralizadas a nivel de las comunidades
Principales tipos de garantías	Ahorros	Ahorros, presión social	Las convencionales y los sustitutos como la presión de pares	Presión del grupo	Ahorros, presión social, intermediación de ONG
Gestión	Miembros voluntarios elegidos y staff asalariado	Miembros elegidos (algunos remunerados)	Staff asalariado	Staff asalariado	Trabajadores asalariados de la institución formal (staff de la ONG)

Fuente: Sánchez-Daza, 2001.

3.3 Modelos teóricos del microfinanciamiento

La teoría sobre microfinanciamiento es vasta, por lo que aquí se presentan sólo los aspectos más relevantes que permiten comprender el acelerado impulso que ha tomado desde la década de 1990; su importancia; los modelos existentes y el paradigma que actualmente domina; la problemática de la información asimétrica y por último, la función del ahorro.

La teoría financiera basada en la oferta

La teoría financiera basada en la oferta (ofrecer el financiamiento previamente a que se origine la demanda) surgió en la época que siguió a la Segunda Guerra Mundial. La teoría se originó de la combinación de tres ideas, fundamentalmente (Jaramillo, et. al., 2004): 1) que los países con economías emergentes eran responsables de su propio desarrollo, 2) que era imprescindible para el crecimiento económico que las tecnologías agrícolas de alto rendimiento se adoptaran rápida y de manera extensa y, 3) que la mayoría de los agricultores no podría adjudicarse la totalidad de los costos del crédito que requerirían para comprar insumos para las nuevas tecnologías. En ese contexto, se establecieron programas en gran escala de crédito rural a costo menor para el público a lo largo de gran parte de los países en vías de desarrollo. Los granjeros pobres tendrían que recibir crédito por debajo del precio de mercado y, se creía, con ello producirían cosechas más abundantes e aumentarían sus ingresos (Robinson, 2004).

Los resultados no coincidieron con la realidad. Los subsidios al crédito, que se encuentran restringidos en cuanto a capital, simbolizan una amenaza de tres vertientes para el desarrollo

de instituciones financieras viables de vasto alcance. A menudo, éstas enfrentan los siguientes inconvenientes (Hidalgo, 2005):

- Financian, a un alto costo, a las élites locales que captan los subsidios.
- Limitan demasiado el volumen de microcrédito disponible para los pobres.
- Deprimen tanto la movilidad del ahorro como la sostenibilidad institucional pues las tasas de interés sobre los empréstitos son demasiado bajas como para cubrir los costos de operación requeridos para la efectiva operación combinada de programas de ahorro y crédito, así como demasiado bajas para permitir la rentabilidad institucional (Braverman y Gausch, 1986). Las bajas tasas de microfinanciamiento institucional disponible en países en vías de desarrollo hoy en día se puede adjudicar, en muchos casos, a la teoría financiera basada en la oferta y a los subsidios al crédito que ésta ha originado (Jaramillo, et. al., 2004).
- Los deudores potenciales se enfrentan a costos de transacción altos cuando recurren a instituciones financieras del sector formal. Estos costos incluyen tiempo, viajes y trámites relacionados con el otorgamiento de créditos y son muchas veces abusivos para los clientes pobres, especialmente para los más alejados geográficamente hablando (Robinson, 2004).

Como alternativa a los efectos no deseados de ofrecer el financiamiento antes de la demanda, a fines de los años 1960 y en los años 1970 salió una nueva idea sobre los mercados financieros rurales. Inspirándose en las experiencias de un cierto número de países en vías de desarrollo, se demostraron las distorsiones y fallas que se producen a partir de los programas subsidiados de crédito rural (Braverman y Gausch, 1986).

Esa nueva idea se convirtió en la corriente llamada “Escuela de Ohio” (pues los autores que le dieron sustento intelectual venían de la Universidad estatal de Ohio, Estados Unidos) que se difundió muy rápido en los países en desarrollo. La escuela de Ohio ha sido la principal corriente teórica que plantea las desventajas e inconvenientes de la banca social (Robinson, 2004). Con estos argumentos, los organismos internacionales como el Banco Mundial (BM) y otros círculos financieros no consideraron prioritario financiar los aspectos sociales. Critican demasiado la intervención del Estado y proponen una serie de explicaciones en contra de la llamada banca de desarrollo en el ámbito rural. Así, según esta corriente, otorgar servicios crediticios es tarea que debe dejarse por completo en manos del sector privado (Johnson y Rogaly, 1997).

Bajo los efectos del ajuste estructural y la disminución de ingresos para los gobiernos, las bancas de desarrollo y fomento al sector agrícola desaparecieron o se minimizaron; con la liberalización de los mercados financieros, surgieron nuevas fórmulas de intervención privadas, comercial, semipública o de mercado. (Heath y Domínguez, 2007). En el fondo de esos movimientos está la afirmación del fracaso de los modelos tradicionales de crédito agrícola fundados en el subsidio a tasas de interés y énfasis en el crédito y no en el ahorro, por su alto costo para los países y porque nunca llegaron a tener cobertura a los pobres rurales (González-Vega, 2009).

Recientemente se han generado varios esquemas de microfinanciamiento que crean expectativa. Esto debido a que sus innovaciones en el diseño han reducido tanto los costos como los riesgos de dar préstamos a las personas más pobres y aisladas, y han generado servicios financieros disponibles para gente que previamente se encontraba excluida (Heath y Domínguez, 2007).

El modelo de combate a la pobreza

La “Escuela de Ohio” influyó en el desvanecimiento o reforma de los bancos de desarrollo agrícola en los países en desarrollo, al encontrar un ambiente favorable engendrado por el modelo económico neoliberal iniciado a mediados de la década de 1980. Las reformas estructurales instrumentadas en el marco del modelo neoliberal condujeron además a dismantelar casi en su totalidad la infraestructura institucional gubernamental de apoyo al campo, generando un profundo atraso (Braverman y Gausch, 1986).

Ello produjo una enorme depresión en la provisión de servicios financieros en el campo, que habría de resolverse de alguna manera: el microfinanciamiento de gran escala proporcionado por IMF formales fue la solución alterna planteada por los que toman las grandes decisiones, quizás influidos también por la “Escuela de Ohio” (Heath y Domínguez, 2007). Actualmente, el microfinanciamiento es considerado como eficaz para ayudar en el combate a la pobreza mundial. Tiene reconocimiento a nivel internacional, celebrándose la Cumbre Anual del Microcrédito, constituye el espacio para las aportaciones teóricas, conceptuales y metodológicas del paradigma y a la vez figura la importancia otorgada al microfinanciamiento como estrategia para mejorar el bienestar económico de millones de familias pobres (Jaramillo, *et al.*, 2004).

El microfinanciamiento es importante porque incrementa las opciones y la confianza en sí mismos de los pobres al auxiliarlos para extender sus empresas y añadir otras, a disminuir los riesgos, a facilitar el consumo, a obtener ganancias mayores sobre la inversión, a tratar de mejorar el proceso de administración e incrementar su productividad e ingresos, a guardar la liquidez sobrante y obtener rendimientos de sus ahorros, a librarse de la explotación de los

poderosos de la localidad y a llevar adelante sus negocios con dignidad (Morley, 2000). La calidad de vida mejora. Los niños van a la escuela y disminuye el trabajo infantil. Mejoran también la vivienda y la salud. Además, los pobres económicamente activos que tienen la posibilidad de expandir sus actividades económicas a menudo crean empleos para otros. Entre los que obtienen empleo de esta manera están los pobres extremos (González-Vega, 2009).

Los proyectos microfinancieros en el mundo han causado una mejoría en las condiciones de vida y trabajo de los usuarios de estos servicios, como es el incremento de los ingresos, el autoempleo, la creación de micronegocios, la adquisición o remodelación de viviendas y la compra de electrodomésticos, entre otros. También homogeneiza el consumo en los períodos en que los usuarios no tienen ingresos; protege los recursos de la pérdida de poder adquisitivo mediante el ahorro en las IMF (Pérez, 2002).; evita el riesgo de robo o pérdida de los recursos; aumenta la autoestima; evita los tratos asistencialistas, paternalistas y clientelistas y que el ahorro constituye así un poderoso estímulo para pagar los préstamos (Braverman y Gausch, 1986).

Es importante destacar algunos aspectos que condicionan el desarrollo de las microfinanzas. El microcrédito es eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que certifique oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento organizacional. De lo contrario, los beneficiarios solamente se endeudarán (Robinson: 2004).

Los programas de microcrédito pueden verse condicionados por algunas circunstancias como la carencia o poca existencia de capital social; que reduzca las posibilidades de usar

procedimientos de crédito sin garantías reales; comunidades sin mucha vinculación o marginadas que tornan complicado alcanzar a los clientes de un modo regular (Uphoff, 2000).; dependencia de tan sólo una actividad económica (por ejemplo, que tienen un solo cultivo, o que se dedican a agricultura de subsistencia); uso del trueque en lugar de transacciones en efectivo; probabilidad de una crisis en el futuro (tasa de inflación excesiva, inseguridad y descontento civil); inseguridad jurídica o un marco legal que genere barreras para la actividad microfinanciera (Jaramillo, *et. al.*, 2004).

El modelo sobre información imperfecta

La teoría de la información imperfecta abarca información asimétrica, selección adversa, riesgo moral y racionamiento del crédito (*vid supra*). Estos conceptos clave de la información imperfecta también son aplicables al microfinanciamiento (Heath y Domínguez, 2007). La información asimétrica hace referencia a situaciones en las que una de las partes involucradas en una transacción tiene más datos acerca de ésta que la otra parte; esta información desigual puede llevar a una selección adversa (*vid infra*).

Los bancos pueden cobrar tasas de interés más altas para tratar de contrarrestar los riesgos causados por la información asimétrica, donde quien presta sabe más sobre cómo usará ese préstamo y sus intenciones de pagar que el banco (Pérez, 2002). Mientras que las altas tasas de interés aumentan las utilidades sobre préstamos exitosos, el riesgo promedio de los solicitantes de préstamo puede aumentar, ya que los acreedores de bajo riesgo pueden decidir no pedir prestado a tasas de interés tan altas, a lo que se denomina “efecto de selección adversa de las tasas de interés” (Jaramillo, *et. al.*, 2004).

El problema del riesgo moral (*vid supra*) también se está presentando en los programas de microfinanciamiento. El riesgo limitado de los prestatarios o deudores puede traer como resultado inversiones de alto riesgo por parte de los prestatarios con responsabilidad limitada y que se vean en la posibilidad de considerar no pagar sus préstamos si su inversión falla (Morley, 2000).

Aumentar las garantías puede acrecentar el riesgo de los préstamos y tener efectos de selección adversos. Sin embargo, utilizando la idea de señalamientos de mercado (Pizzorno, 2003: 26), las garantías pueden señalar capacidad de crédito y que los prestamistas podrían usar requerimientos de garantías mayores en combinación con menores tasas de interés para atraer a los prestatarios de bajo riesgo. Así pues, el racionamiento del crédito podría no ser necesario en los bancos que ofrecen contratos con diferentes requerimientos de garantías y tasas de interés (Stiglitz, 2000).

La posibilidad de racionamiento del crédito se conserva bajo algunas condiciones en los mercados de crédito reales, entre ellas la selección adversa y el riesgo moral. El racionamiento del crédito persiste en los mercados reales de crédito rural (Braverman y Gausch, 1986).

Existe una creencia casi generalizada de que los bancos no pueden distinguir entre los solicitantes de préstamos de bajo riesgo y los de alto riesgo, en virtud del problema de la información imperfecta. Sin embargo, se contradice esta creencia con las experiencias del BRI de Indonesia y el Bancosol en Bolivia. Las dos instituciones bancarias han aprendido a reducir el problema de la asimetría y sostienen altas tasas de recuperación y utilidades (Hidalgo, 2005). Superado el problema del riesgo moral, y con la liberalización de las tasas de interés, surgiría otro paradigma en las microfinanzas (*vid infra*).

El modelo del microfinanciamiento comercial sostenible

El nuevo paradigma enfatiza la idea de que, dada la existencia de condiciones macroeconómicas, políticas, legales, regulatorias y demográficas favorables, las instituciones comerciales pueden desarrollarse para proporcionar intermediación financiera para los pobres económicamente activos y pueden proporcionar servicios a nivel local de manera rentable, sostenible, sin subsidios y con una amplia cobertura (Heath y Domínguez, 2007).

El hecho de proporcionar servicios de microfinanciamiento en muchas localidades pequeñas y dispersas resulta considerablemente más caro que otorgar servicios de préstamo y depósito de gran tamaño a los clientes en bancos urbanos localizados centralmente (Uphoff, 2000). Aun así, las tasas de interés sobre los microcréditos que cobran las instituciones financieras lucrativas (aun cuando son más altas que las de los bancos convencionales) son muy atractivas para los prestatarios de bajos ingresos en muchos países en vías de desarrollo porque son sensiblemente menores de las tasas que normalmente les cobran los prestamistas locales -usureros o agiotistas (Arrow, 2000). Esta es la nueva tendencia del microfinanciamiento en el mundo: instituciones microfinancieras (IMF) formales, comerciales, de gran escala, profesionalizadas, sin subsidios, rentables y autosuficientes, con sistemas informáticos adecuados y con la aplicación de la administración moderna en su máxima expresión (Hidalgo, 2005).

El modelo del ahorro en el microfinanciamiento

Las definiciones clásicas de ahorro son: “Sinónimo de economía y reserva”. Esta es una definición redundante y poco aporta a la comprensión del término o concepto. Por lo tanto, es

pertinente definir con precisión lo que el término “ahorro” significa (Heath y Domínguez, 2007: 95).

Según la teoría económica neoclásica, el ahorro es la parte del ingreso que no se consume. En el nivel microeconómico, el ahorro es un excedente de los ingresos corrientes con respecto a los gastos corrientes (Robinson: 2004: 69-75). Se puede hacer referencia también a que el ahorro es el dinero sobrante después de cubrir los gastos relativos a las actividades individuales y familiares, acordes al estatus social en el que se desenvuelve el individuo. Se puede concebir al ahorro como el sacrificio de gastos considerados como superfluos o no esenciales para la sobrevivencia de los individuos (Braverman y Gausch, 1986).

Otra manera de definir el ahorro podría ser el convertir la eficacia en eficiencia; o sea, hacer más con menos. También se le puede definir como “consumo a futuro” (Hidalgo, 2005). También se dice que el ahorro es una manera que tienen los individuos para tener protección ante la incertidumbre y que éste no necesariamente es monetario; puede ser hecho de adquisiciones de bienes que conservan su valor monetario a través del tiempo –en mayor o menor medida- y que pueden disponer de ellos, poniéndolos a la venta, para resolver algún evento coyuntural o planeado (Robinson: 2004).

El ahorro es un elemento muy importante en el manejo de las microfinanzas, sin embargo, en algunos casos tiende a ser omitido por algunas causas. En la movilización de los microahorros se identifican cinco esquemas (Robinson: 2004):

- Esquema 1: Instituciones microfinancieras no autorizadas para mover el ahorro voluntario. La mayoría de las organizaciones no gubernamentales y algunas otras instituciones no bancarias (dependiendo de las legislaciones de cada país) no están

autorizadas para captar ahorro voluntario del público. Se limitan a movilizar ahorro obligatorio, que se les solicitan a los prestatarios para acceder a los préstamos. En unos casos, estas instituciones pueden movilizar ahorro voluntario de los prestatarios miembros de un grupo. Aun cuando en ocasiones, hayan algunas excepciones en países con sistemas bancarios extremadamente débiles, el razonamiento detrás de esta prohibición general tiene sentido (Braverman y Gausch, 1986). Tales instituciones no están reguladas ni supervisadas públicamente y, si movilizaran depósitos voluntarios, el ahorro de los pobres estaría sujeto a riesgo. Recientemente, en algunos países, y especialmente en América Latina, se han desarrollado nuevos tipos de instituciones financieras reguladas con autorización para captar algunos tipos de ahorro del público y pueden cubrir algunas formas de demanda de ahorro y lograr una mayor cobertura en cuanto al otorgamiento de microcrédito.

- Esquema 2: El ahorro como la parte omitida en el microfinanciamiento. En el mundo subdesarrollado, los encargados de la planeación de políticas y los banqueros tienen la idea de que la gente con pocos recursos no ahorra, no pueden ahorrar, no confían en las instituciones financieras o prefieren formas de ahorro informales (Robinson: 2004).

Los bancos desatienden el tema de los microahorros porque suponen una falta de demanda, ya que para ellas captar ahorros en pequeñas cuentas es poco rentable y por el hecho de que muchos bancos estatales reciben continuamente fondos subsidiados por el gobierno (Jaramillo, *et. al.*, 2004). Los pobres tienen que recurrir más a servicios de ahorro que a servicios de crédito no sólo porque estos últimos existen desde antes o porque hay varias formas sucedáneas de éste, sino porque ellos

mismos prefieren, pueden y necesitan ahorrar, y lo hacen cada vez que tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus características (Hidalgo, 2005).

- Esquema 3: Grandes niveles de ahorro, con el crédito como la parte omitida del microfinanciamiento. Las instituciones captan los ahorros de los hogares rurales, pero no otorgan créditos con efectividad. En el continente asiático y en partes del continente africano existen instituciones financieras propiedad del Estado que movilizan crédito subsidiado a los prestatarios del campo. (Jaramillo, *et. al.*, 2004). Teniendo como capital miles de millones de dólares en depósitos canalizados localmente, estas instituciones son señal que los bancos pueden movilizar grandes montos de ahorro rural, gran parte de ellos en pequeñas cuentas (Hidalgo, 2005). Pero, el margen existente de intermediación entre las tasas de interés sobre los préstamos subsidiados y las tasas sobre los depósitos es muy pequeño como para costear los gastos necesarios que una institución pueda tener al ofrecer servicios tanto de crédito como de ahorro de manera efectiva (Braverman y Gausch, 1986). En términos generales, las instituciones movilizan grandes cantidades del ahorro de los hogares rurales, algunos de ellos de personas de bajos ingresos, pero éstos no se ven de igual manera beneficiados a la hora de pedir crédito (Hidalgo, 2005). Sin embargo, existen problemas con este esquema: la mayoría de las familias y empresas de bajos ingresos no tienen acceso al crédito institucional, las instituciones que realizan la movilización no son viables desde el punto de vista financiero, la inversión rural sigue siendo escasa y las pérdidas que se producen en el otorgamiento de préstamos ponen en riesgo los ahorros movilizados (Jaramillo, *et. al.*, 2004).

- Esquema 4: Saldos negativos, tanto en los ahorros como en los préstamos. Con un microcrédito subsidiado se pueden tener instituciones que son buenas en los préstamos y no muy buenas para captar ahorros, que son malas en los préstamos y buenas para captar los ahorros o que fracasan en las dos cosas (situación en que se encuentran muchas instituciones). Las experiencias son malas, especialmente en los bancos agrícolas propiedad del Estado y en la banca de desarrollo en general. Muchas de las instituciones liquidadas han fracasado tanto en sus esfuerzos microcrediticios, al igual que en la movilización del ahorro privado (Braverman y Gausch, 1986).

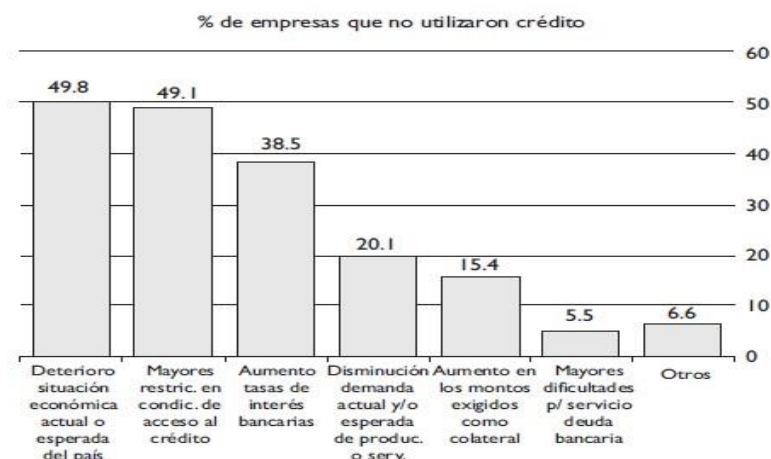
- Esquema 5: Intermediación financiera rentable: En las instituciones microfinancieras eficientes, la intermediación financiera a gran escala entre acreedores y ahorradores no es compatible con el crédito a bajo costo. Los programas sostenibles de crédito y ahorro para clientes de bajos ingresos sólo se pueden encontrar juntos en la banca comercial. Si la intermediación financiera ha de ser rentable, el margen de intermediación entre las tasas de interés sobre préstamos y ahorros debe cubrir en su totalidad los costos de ambos servicios - y los costos de operación son relativamente altos en actividades de microfinanciamiento (González-Vega, 2009).

Las instituciones con préstamos a menor costo no imponen un margen de intermediación como para llevar a cabo ambos servicios eficazmente (vid supra). Por el contrario, las instituciones microfinancieras rentables modelan sus instrumentos de crédito y depósito de forma paralela satisfaciendo así la demanda y, así, asignan precios que permitan la rentabilidad de la institución (Heath y Domínguez, 2007).

3.4 El rubro financiero en México

Es importante conocer cuál es la situación actual del sistema financiero en México, ya que eso permite tener un panorama más completo sobre la importancia de corregir, a través del capital social, las fallas que este mercado presenta. Con la crisis de 1995 en México, el sistema financiero sufrió profundos cambios en dos dimensiones interrelacionadas: en la estructura institucional de propiedad de los principales agentes financieros; y en la configuración de los flujos y las condiciones de financiamiento. Los cambios en la propiedad de la banca provocaron modificaciones relevantes en la estructura del liderazgo del sector financiero (Núñez, 2009). Al implementar nuevos instrumentos en el sistema financiero, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo, uno de los objetivos que se planteó fue elevar la eficiencia de las instituciones financieras, asignar créditos a la actividad productiva y reducir el costo de financiamiento a través de bajar el margen de intermediación (Ocampo y Parra, 2003).

El financiamiento a las empresas del sector privado mostró que durante el periodo enero-marzo de 2009, las principales fuentes de financiamiento utilizadas fueron las siguientes: proveedores (56.2 %), bancos comerciales (21.3 %), otras empresas del grupo corporativo (13.1 %), oficina matriz (3.9 %), bancos extranjeros (2.6 %), bancos de desarrollo (1.7 %) y otros pasivos (1.3 %) (Banxico, 2012). Existe también una baja proporción en que participan los bancos comerciales en el financiamiento de las empresas, resalta, por su magnitud, que la principal fuente de financiamiento son los proveedores, lo cual revela que el sistema bancario no ha cumplido adecuadamente su función de dar crédito (ver figura 4).



Fuente: Núñez, 2009.

FIGURA 4. Factores limitantes del crédito durante el primer trimestre de 2009

El sistema financiero continúa por un rumbo en el que el desarrollo económico de México, en lo que respecta al financiamiento de las empresas, de ninguna manera es el adecuado, ya que los diagnósticos de la situación actual del crédito dan muestra de que las orientaciones del sistema financiero se han enfocado más al otorgamiento de créditos al consumo y a la vivienda, que a contribuir al crecimiento de la economía mediante el impulso a la actividad productivo por medio del crédito.

En México, en 2012, predominaron las uniones de crédito, con un total de 169, seguidas de los Sociedad Financieras de Objetos Limitados (SOFOL), 34, y de las sociedades de ahorro y préstamo, 11. Sin embargo, existe un número considerable de estas sociedades, mejor conocidas como cajas de ahorro, no registradas, que movilizan la mayor cantidad de ahorro del país, con 11 mil millones de pesos, contra 3, 000 millones de las uniones de crédito, 1500 millones de pesos del Patronato del Ahorro Nacional, y sólo 1400 millones de pesos de la banca comercial (SHCP, 2013). Lo anterior permite afirmar que el ahorro no ha estado ligado

a una política macro de ahorro, sino a factores socioculturales del ámbito local y comunitario y que el nivel de ahorro generado por las sociedades de ahorro ha propiciado un círculo virtuoso de ahorro-crédito (Banxico, 2012).

Si bien en los últimos años el entorno internacional no ha sido benéfico para México, el Banco de México (Banxico, 2012) sostiene que los principales intermediarios financieros establecidos en el país han continuado creciendo y apoyando a la actividad económica. El financiamiento a las empresas no financieras registró a junio del 2012 una tasa de crecimiento real anual del 10.2 %. Por su parte, durante el mismo periodo el crédito a los hogares, impulsado sobre todo por el dinamismo del crédito al consumo, presentó una variación real anual del 12.6%. El sistema financiero continúa por un rumbo en el que el desarrollo económico de México, en lo que respecta al financiamiento de las empresas, de ninguna manera es el adecuado, ya que los diagnósticos de la situación actual del crédito dan muestra de que las orientaciones del sistema financiero se han enfocado más al otorgamiento de créditos al consumo y a la vivienda, que a contribuir al crecimiento de la economía mediante el impulso a que sufrió el crédito en las economías avanzadas con la pérdida de dinamismo que se aprecia en algunas economías emergentes (*vid infra*).

Aunque se ha logrado mantener un crecimiento sostenido en las actividades financieras hay evidencia que muestra que el mercado financiero mexicano se encuentra aún en desarrollo y que su población no está educada financieramente, es decir existe una escasa cultura sobre el uso de los instrumentos financieros formales (*vid infra*).

El sistema financiero mexicano está constituido por mercados financieros desarrollados, líquidos y profundos y por intermediarios financieros rentables, bien capitalizados, modernos y

eficientes. El intermediario más importante es la banca múltiple, seguido por las administradoras de fondos de pensiones y por las operadoras de sociedades de inversión (SHCP, 2013).

Los siete bancos de mayor tamaño muestran una participación del 84.2 % en la cartera empresaria y las 800 empresas de mayor tamaño representaban el 36.9 % de la cartera comercial. La banca ha mantenido la expansión del crédito a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), lo cual permitió que este segmento aumente su participación, en un año, del 29.8 al 32.9 % (ver figura 5).

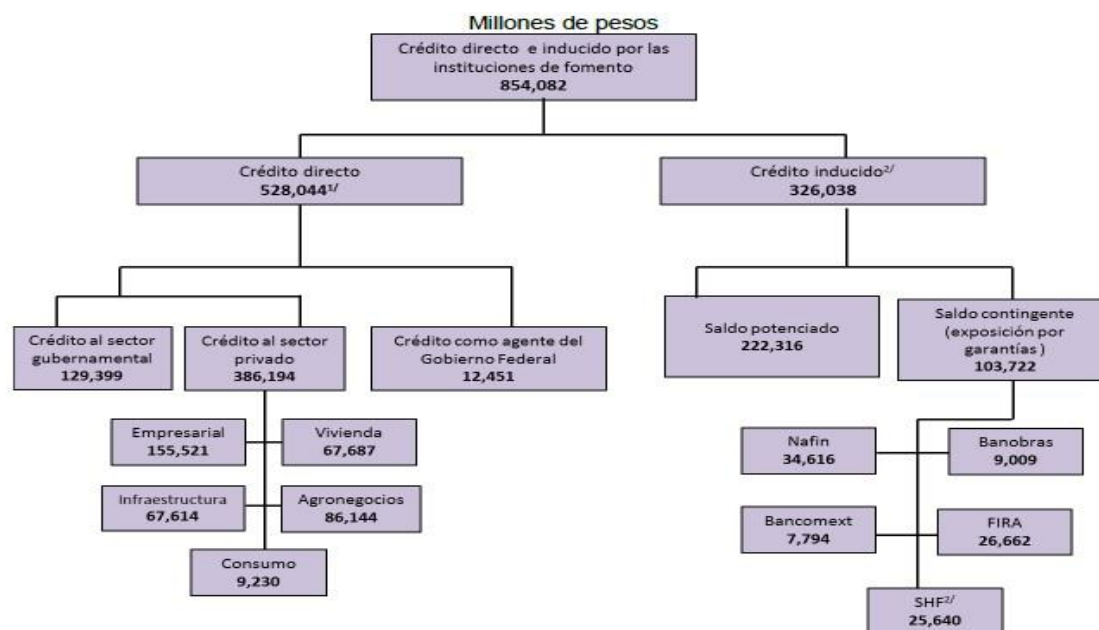


Fuente: Banxico, 2012.

FIGURA 5. Crédito de la banca múltiple a empresas privadas no financieras (2009-2012)

Existen otras instituciones de fomento, como los bancos de desarrollo y los fideicomisos de fomento, los cuales forman parte del sistema financiero. A través de esas instituciones, el sector público ofrece servicios y productos financieros complementarios de los que proveen los intermediarios financieros privados. Las funciones de las instituciones que conforman el sistema de fomento, el cual incluye la banca de desarrollo, los Fideicomisos Instituidos en

Relación con la Agricultura (FIRA) y la Financiera Rural (FR), contemplan el otorgamiento de crédito de primer y segundo piso, la provisión de garantías, la operación de programas especiales de fomento y la asistencia técnica (SHCP, 2013). Según Banxico, a junio de 2012 la cartera de crédito directo de la banca de desarrollo, FIRA y la FR registraron un saldo de 528 miles de millones de pesos, equivalente al 17.0 % del crédito total otorgado por el sistema bancario (banca comercial y banca de desarrollo), lo cual representó el 3.7 % del PIB. Estas entidades apoyaron, mediante garantías, el otorgamiento de crédito adicional (crédito inducido) por un monto de 326 miles de millones de pesos. La suma de ambos conceptos ascendió a 854 miles de millones de pesos, con lo cual se alcanzó una participación del 27.5 por ciento en el financiamiento total (ver figura 6).



Cifras a junio de 2012.

1/ Monto de crédito en balance de las instituciones financieras de fomento.

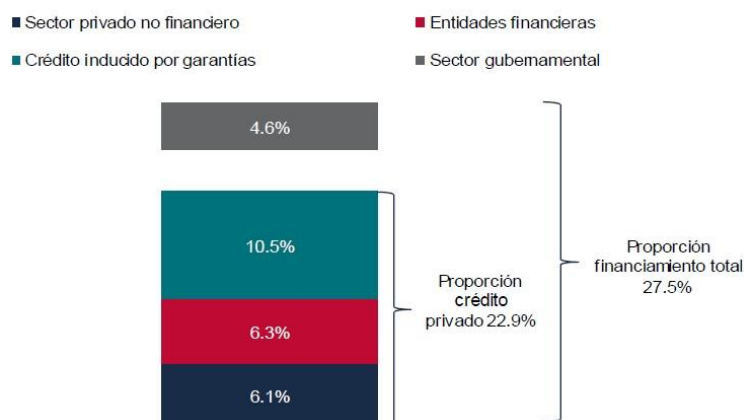
Crédito de primer piso: 318,090 millones de pesos; crédito de segundo piso 197,504 millones de pesos.

2/ Incluye garantías de la aseguradora Seguros de Crédito a la Vivienda (scv) de la SHF

Fuente: Banxico, 2012.

FIGURA 6. Crédito directo e inducido por garantías otorgadas (2012)

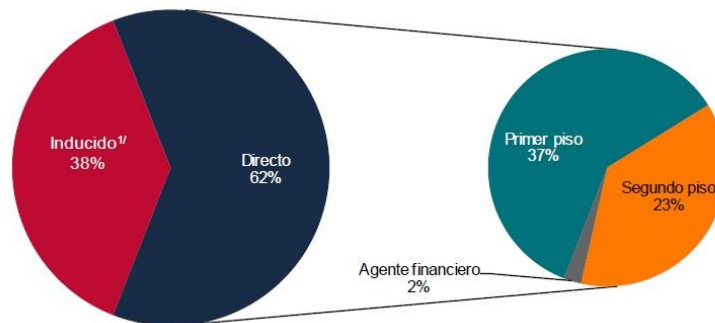
Con crédito inducido se hace referencia al saldo de crédito total otorgado por diversos intermediarios financieros privados que está parcialmente garantizado por la banca de desarrollo, FIRA y la FR. Este monto incorpora las garantías otorgadas por la Aseguradora de Crédito a la Vivienda (ver figura 7).



Fuente: Banxico, 2012.

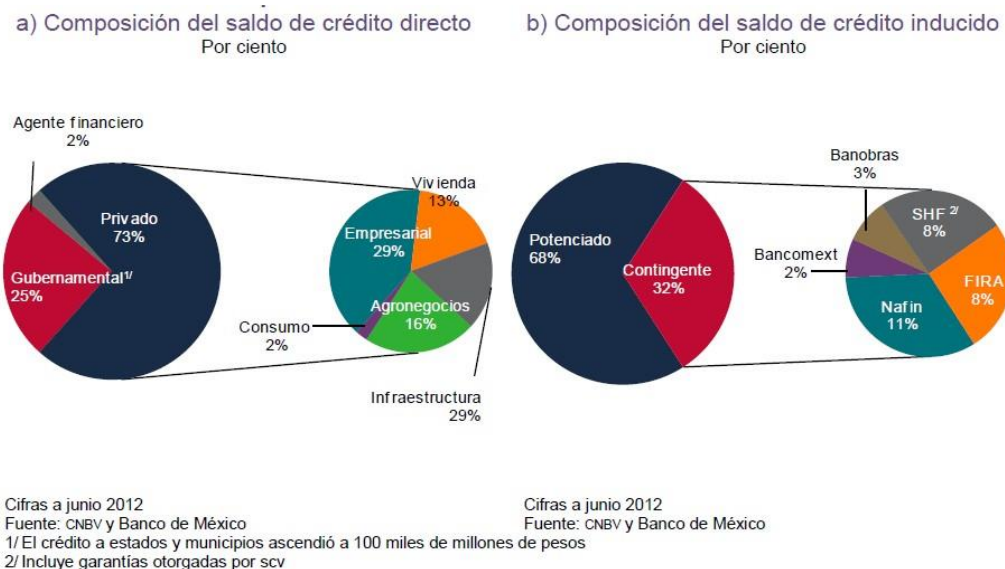
FIGURA 7. Participación de la banca de desarrollo, FIRA y Financiera Rural en crédito bancario total

El crédito directo puede clasificarse de diversas maneras: de primer piso, de segundo piso y como agente del Gobierno Federal; como crédito al sector privado, al sector público y crédito como agente del Gobierno Federal o bien por segmento de mercado. La cartera de crédito directo registró un crecimiento anual real del 14 %, del saldo de dicha cartera el 60 % correspondió a crédito de primer piso, el 38 % a crédito de segundo piso y el resto al crédito otorgado como agente financiero. En particular se dio prioridad al crédito en primer piso y al sector privado (ver figuras 8 y 9).



Fuente: Banxico, 2012.

FIGURA 8. Composición del saldo de crédito total

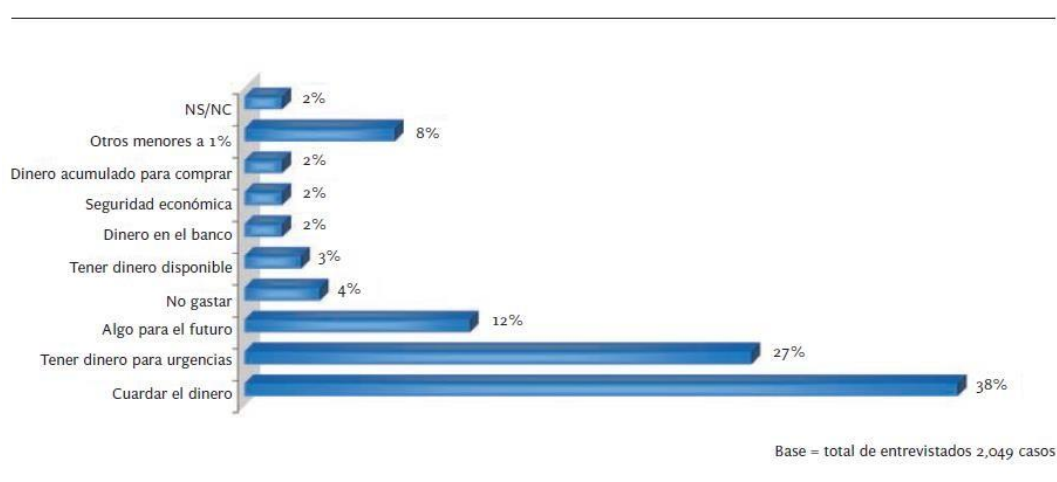


Fuente: Banxico, 2012.

FIGURA 9. Composición del saldo de crédito directo e inducido

Después de revisar el informe que presenta el Banco de México, resulta conveniente mostrar algunos de los resultados de la Primera Encuesta Final Sobre Cultura Financiera en México que realizó el Grupo Financiero Banamex (Banamex, 2008) para conocer de manera

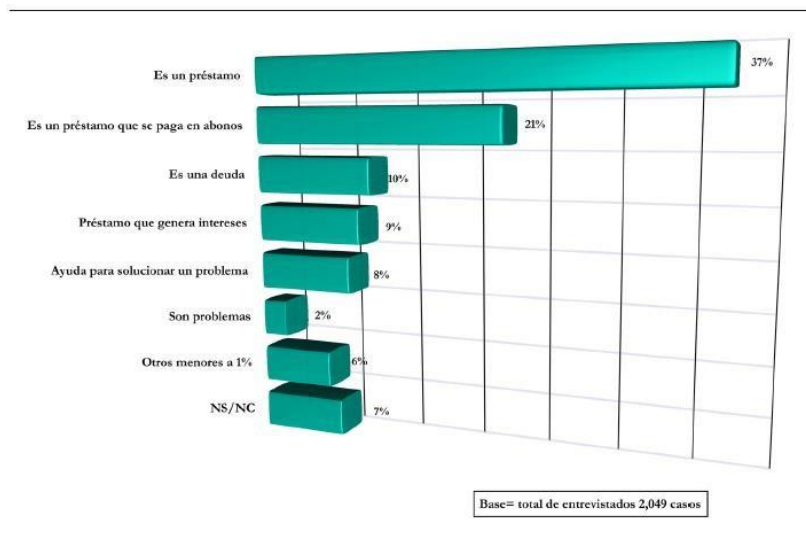
más precisa qué actitud tienen las personas en el desempeño financiero del país, es decir, conocer sobre su educación financiera y sobre el efecto que esta tiene en el uso de los instrumentos financieros que se ofrecen (*vid supra*). Respecto a la cultura y dinero, se les cuestionó qué representa para las personas el ahorro, en donde los resultados arrojaron que el dinero no se asocia con la rentabilidad, es solamente guardar dinero para el futuro o para algún imprevisto (ver figura 10).



Fuente: Banamex, 2008.

FIGURA 10. Para usted, ¿qué es el ahorro?

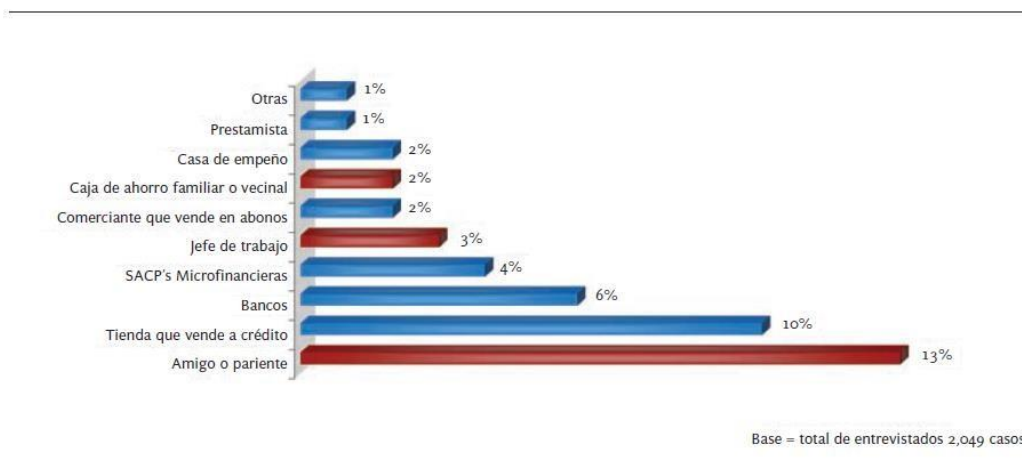
También se les interrogó sobre lo que representa para ellos adquirir un crédito, más de la mitad de los encuestados lo asocia con un préstamo en abonos, pocos son los encuestados que toman en cuenta los intereses que generan dichos préstamos (ver figura 11).



Fuente: Banamex, 2008.

FIGURA 11. ¿Qué es para usted un crédito?

Para conocer a qué dependencias o lugares recurren las personas al momento de requerir dinero prestado, se les cuestionó si algún miembro de su hogar había pedido prestado en los últimos 12 meses, a lo cual el 44 % respondió que sí y el 56 % que no. De ese 44 %, las principales respuestas se muestran en la figura 12.

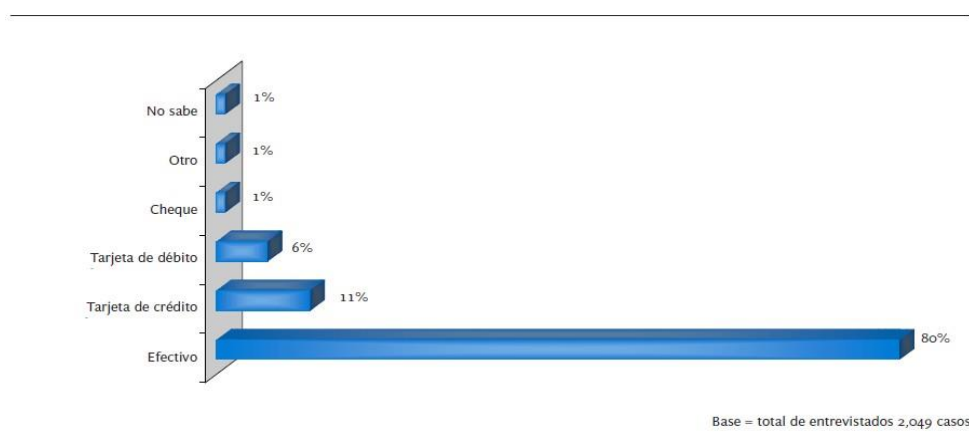


Fuente: Banamex, 2008.

FIGURA 12. En caso de pedir prestado, a quién o qué institución recurren

En la elaboración de esta encuesta, Banamex usó el color rojo para referirse a las redes sociales, que fue la respuesta que más porcentaje obtuvo, es decir, la mayoría de las personas recurren a esta fuente al momento de solicitar un préstamo (Banamex, 2008). El capital social de una nación constituye todas esas relaciones sociales, y si bien no se especifica lo que incluye las redes sociales en este trabajo, este constituye un espacio en el que se puede incluir el tema de capital social para incentivar a que las personas hagan uso de los instrumentos financieros formales (*vid supra*).

Acerca de cómo prefieren manejar su dinero, el 80 % de los encuestados se inclinaron hacia la opción de manejar en efectivo, lo cual es una muestra de la poca cultura financiera que las personas poseen, o también se puede entender como la poca confianza que sienten hacia los bancos o instituciones financieras (ver figura 13).



Fuente: Banamex, 2008.

FIGURA 13. Cómo maneja su dinero

Del total de encuestados, sólo el 14 % de la población tiene algún tipo de ahorro y/o inversión formal. Sus ahorros o inversiones son en: cuentas de ahorro, inversiones o depósitos a largo plazo, cuenta de ahorro infantil y fondos de inversión. En torno a si alguno de los encuestados o sus familiares han participado o participa en una tanda, han dado a guardar

dinero a un conocido o familiar, tienen algún guardadito en casa, han participado en alguna caja de ahorro familiar, vecinal, de su trabajo municipal o grupo solidario de ahorro, las respuestas indican que predomina el ahorro informal, ya que las respuestas fueron las siguientes: 26 % participó en tandas; 21 % tuvo un guardadito en casa; 11 % prestó dinero; 5 % participó en una caja de ahorro familiar, vecinal o grupo solidario; y 5 % se lo dio a guardar a un familiar conocido.

IV. VÍNCULOS ENTRE CAPITAL SOCIAL, APERTURA ECONÓMICA Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN EL SECTOR AGROPECUARIO

4.1 El objetivo: reducir las fallas del mercado financiero.

En teoría, al igual que otros mercados en la economía, el mercado financiero es una institución que opera en competencia perfecta, es decir se cumplen los supuestos de libre entrada de los agentes económicos, homogeneidad en los servicios, información perfecta, entre otros; sin embargo, en la práctica dicho mercado no funciona de esa manera. En este apartado se detallan algunas de las principales fallas del sistema financiero, así como sus consecuencias.

Después de las crisis financieras internacionales que se presentaron a lo largo de la historia se hizo necesario tomar medidas que contemplen los cambios políticos y económicos. Muchos países, entre ellos México, reorganizaron la estructura de regulación financiera para adaptarla a las nuevas circunstancias, ya que los mercados financieros se relacionan directamente con la asignación de recursos, de ahí la importancia de que tengan un correcto funcionamiento y no afecten al sistema económico por completo.

Las crisis financieras no son más que la pérdida súbita de confianza en la moneda o las monedas de un país o región, lo cual se traduce en fuga de divisas, lo cual implica fuertes problemas cambiarios y con problemas de liquidez que no pueden ser resueltos por la falta de prestamistas de última instancia a nivel internacional. Y las soluciones apuntan hacia la creación de un organismo internacional que cumpla ese rol de manera efectiva, sin intromisiones político-ideológicas (Núñez, 2009).

Existen siete fallas de mercado: 1) monitoreo como un bien público, es decir se debe invertir tiempo y dinero en la supervisión financiera; 2) externalidades de monitoreo, supervisión y préstamo; 3) externalidades de perturbación financiera; 4) mercados incompletos y ausentes; 5) competencia imperfecta; 6) ineficiencia en el sentido de Pareto de los mercados competitivos o información asimétrica; 7) inversores desinformados. Todas estas fallas son el argumento válido para que exista intervención gubernamental en el mercado financiero (Stiglitz, 1998).

Específicamente se puede decir que los mercados fracasan cuando no proporcionan un resultado eficiente de Pareto (lo que ocurre cuando al beneficiarse un grupo, se perjudica al otro). Hay evidencia que muestra que estas fallas o fracasos se da más en los mercados financieros, pues éstos no son capaces de reconocer que los precios de los activos no registran el papel usual de balancear la oferta y la demanda. Son transmisores inadecuados de información o noticias acerca de la calidad de los activos intercambiados por participantes del mercado informados heterogéneamente. Esta intuición considera la presencia de información asimétrica (Sánchez-Daza, 2001).

El desarrollo del análisis de la información asimétrica se origina a partir de su confrontación con la teoría clásica del Bienestar Económico. Cuando los agentes están asimétricamente informados, habrá distintos cambios fundamentales en el análisis económico. Este comportamiento puede ser reflejado en variables del mercado tales como los precios, pero pueden reflejar información no conocida inicialmente por todos los agentes. La información asimétrica supone que una de las partes en una relación o transacción económica tiene menos información que otra (Arrow, 2000).

Se considera que, aunque esta falla se presenta en la mayoría de los mercados, la información asimétrica se acentúa en los mercados financieros debido a la intensidad de información que se maneja en este. Tres problemas han sido asociados con la información asimétrica (Sánchez-Daza, 2001: 102-106) bajo la siguiente denominación: selección adversa, riesgo moral y comportamiento de rebaño. Se describen brevemente cada uno:

- Selección adversa. Hace referencia a que, en los mercados financieros, los prestamistas frecuentemente obtienen conocimiento incompleto o limitado de la solvencia o calidad crediticia de los prestatarios. El precio o tasa de interés que recibirán de los prestatarios por los préstamos reflejará sólo la calidad promedio de las empresas (o prestatarios) emisoras de valores (obligaciones o acciones).
- Riesgo moral. Ocurre cuando una parte, en una transacción, tiene el incentivo y la habilidad para cambiar los costos sobre la otra parte. En los mercados financieros, cuando la información es asimétrica, un prestamista puede ser incapaz de observar si un prestatario invertirá en un proyecto riesgoso o en un proyecto seguro, y si el prestatario no está condicionado o sujeto a ciertas obligaciones o garantías de alguna clase el resultado será una inversión excesiva en proyectos riesgosos.
- Comportamiento de rebaño. Se refiere al comportamiento especulativo de una masa de individuos mal informados que se guía por valuaciones precarias o convencionales. Los prestamistas pueden intentar seguir la iniciativa de quien creen que está mejor informado acerca de la probabilidad de fracaso de cierto banco. El comportamiento de rebaño también puede ocurrir cuando los inversionistas carecen de información acerca de la calidad de los administradores de dinero.

La importancia que tiene la información asimétrica como falla del mercado financiero es que converge en otro tipo de inconvenientes como lo es el racionamiento del crédito. Se produce esta situación cuando un prestatario no obtiene el volumen de crédito que solicita al tipo de interés corriente porque el banco aplica una tarifa más elevada conforme sea mayor la cantidad de crédito demandada. Se maneja el supuesto de que prestar una mayor cantidad de fondos a un cliente concentra el riesgo y por lo tanto exige un tipo de interés más elevado (Stiglitz, 1998).

En un mercado en donde la información es incompleta el precio actúa como mecanismo ante la selección adversa, es otras palabras, debido a que el mercado no cuenta con información completa sobre sus prestatarios utiliza la tasa de interés a su favor para ofrecer menos créditos de los que el mercado está en capacidad de otorgar. Finalmente se realiza una inadecuada asignación de recursos (Arrow, 2000).

El racionamiento del crédito se da cuando la tasa de interés o el tamaño del préstamo elegido por los prestamistas tienen efectos en el comportamiento del prestatario, es decir, el tipo de interés que un banco carga sobre los créditos que concede puede afectar al nivel de riesgo que está dispuesto a asumir (Sánchez-Daza, 2001).

Se puede concluir que la información asimétrica altera el funcionamiento eficiente del sistema financiero, particularmente al mercado de crédito, lo cual puede llegar a provocar que algunos prestatarios de bajo riesgo se retiren de este mercado ya que no les es posible hacer uso de estos servicios financieros (Núñez, 2009). Existen muchos empresarios, generalmente pequeños prestatarios, a quienes dentro de esta dinámica les sería imposible hacer factibles sus proyectos de inversión. Aquí se propone saber la incidencia de dos factores en la eficiencia

del desempeño financiero agropecuario nacional, el capital social y la apertura económica (*vid infra*).

4.2 Relación entre capital social y desempeño financiero

Uno de los instrumentos principales en la lucha contra la pobreza en los últimos años, el microcrédito, parte en buena medida del capital social. El financiamiento es sólo un intercambio, en el cual al acreedor se le entrega un monto en un momento determinado y este se compromete a devolver el dinero más un interés en el futuro. Pero para que dicho intercambio se realice se requiere un grado de confianza en el funcionamiento del sistema financiero. Es aquí en donde entra la importancia del capital social para determinar ese grado de confianza.

Las microfinanzas utilizan las redes sociales con el objeto de obtener la información necesaria para tomar decisiones sobre crédito y actuar eficazmente. Su elemento clave es el crédito grupal en lugar del crédito individual. El capital social ligado a dicho grupo (producción de información y sanciones sociales) se considera un instrumento que garantiza la recuperación de carteras (González-Vega, 2009).

El uso del capital social por parte de hogares pobres se explica por la necesidad que tienen las personas con menos recursos de buscar soluciones institucionales en circunstancias de mercados ausentes o imperfectos (Bebbington, 2005).

Si bien, los hogares con carencias económicas tienden a amortiguar los choques de consumo e ingreso, esta cobertura explica sólo la demanda por soluciones de carácter institucional, pero no su oferta (Pizzorno, 2003). Para explicar la oferta se considera no sólo a

quienes la usan, sino de qué forma se proporciona y cuál es su rendimiento (que frecuentemente implica una dificultad de acción colectiva de segundo orden).

El capital social afecta al cumplimiento de los contratos y la disponibilidad de los mismos en las siguientes formas: a) aumentando la confianza entre prestamista y prestatario, b) uso de penalizaciones sociales, y c) produciendo información entre los miembros de la comunidad (González-Vega, 2009). El concepto de capital social debe considerarse en términos de un grupo o de la sociedad en su conjunto a la hora de analizar sus causas y efectos. Para cuantificarlo, se introducen indicadores de civismo (donaciones voluntarias de sangre y participación electoral) y se analiza la relación de estos con el desarrollo financiero. Se llega a la conclusión de 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 (Bebbington, 2005).

En específico, los hogares invertirán más en acciones, utilizarán más cheques, tendrán un mayor acceso a las instituciones de crédito y harán uso en menor medida del crédito informal (Towsend, 1994: 965). 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 (Di Gianatalle, *et al.* 2010).

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 (González-Vega, 2009). 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 transacción única beneficiosa, busca crear una relación beneficiosa de largo plazo con un individuo o grupo social considerando además las condiciones del entorno internacional (Granovetter, 1985).

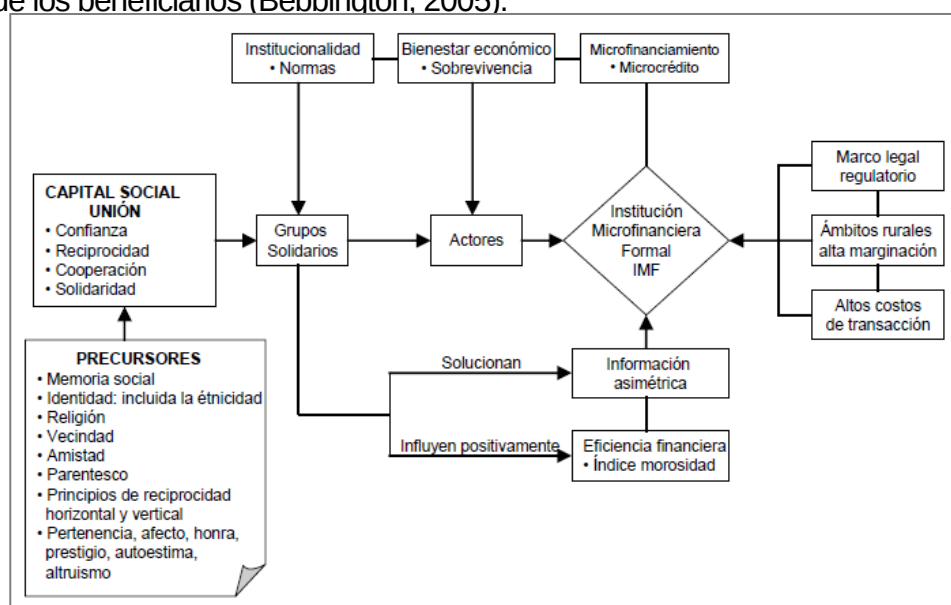
A manera de conclusión, se elabora un modelo de análisis teórico (ver figura 3) que muestra las relaciones y trascendencia entre el desempeño financiero, la actitud hacia la apertura económica y los actores del capital social de “unión” o grupos solidarios. Este modelo se basa en suponer que las instituciones microfinancieras formales (IMF) operan en un entorno rural marginado que le genera altos costos de transacción –mucho mayores que los de microfinancieras de “ciudad”– y que además debe cumplir con un marco legal regulatorio que no distingue lo rural de lo urbano (Bebbington, 2005).

Para el otorgamiento de créditos, la IMF aprovecha el capital social existente en las comunidades, induce la formación de pequeños grupos solidarios (capital social de “unión”) y la normatividad a la que deberán sujetarse. La normatividad implica, entre otras cosas, que si algún integrante del grupo no reembolsa el préstamo obtenido, el resto del grupo tendrá que hacerlo (Granovetter, 1985 ; Campbell, Marsden y Hurlbert, 1986; Lin y Dumin, 1986). La adopción de este método tiene sus bases: los gerentes de la IMF han descubierto que los grupos solidarios integrados por personas que se tienen confianza entre sí, que son recíprocos, cooperadores y solidarios, son una garantía sin colateral pero con un alto grado de seguridad para el reembolso de los préstamos (Hidalgo, 2005).

Los grupos solidarios le evitan a la IMF el problema de la información asimétrica (donde sólo el prestatario sabe si tendrá la capacidad para pagarlo, pues para la IMF se hace más difícil y costoso conocer esta información). Por ello se asume que los grupos solidarios con las

características ya descritas influyen de manera positiva en el desempeño financiero de la IMF, particularmente en la preservación de un índice de morosidad relativamente bajo (González-Vega, 2009).

Por otra parte, la IMF otorga los préstamos de individualmente a los actores del grupo solidario, donde todos se obligan de manera solidaria. Sin embargo, se asume que estos préstamos hacen posible la sobrevivencia, pero no incrementan el nivel de bienestar económico de los beneficiarios (Bebbington, 2005).



Fuente: Elaboración propia con datos de Bebbington, 2005 y González-Vega, 2009.

FIGURA 14. Modelo de relaciones entre capital social y desempeño financiero

El capital social, de numerosas comunidades rurales en México, son las redes locales que han garantizado el cumplimiento de diversos acuerdos y proyectos. El prestigio y el conocimiento que se tiene de las personas en una red local han mostrado ser factores determinantes para la obtención del crédito, pero al mismo tiempo en la garantía fundamental para la recuperación. En estos casos se tiene el impulso general de los grupos al tratar de conservar el sistema, que a su vez les da posibilidades de ampliar los créditos si han sido

buenos pagadores de los anteriores (Bebbington, 2005). Expresado de otra forma, el sector financiero para el sector agrícola (que en estos momentos se trata mayoritariamente del sector microfinanciero), tiene que aprender tanto del capital individual y de grupo como del societal para ser eficiente (Ver cuadro 3).

CUADRO 3. Enseñanzas que el capital social da a las IMF

VENTAJAS DEL CAPITAL SOCIAL COMUNITARIO (INFORMAL)	VENTAJAS DEL CAPITAL SOCIAL SOCIETAL (FORMAL)
Préstamos sin necesidad de garantías inmuebles.	Confianza y estabilidad institucional.
Cercanía y conocimiento del cliente física y culturalmente.	Tendencia a la eficiencia profesionalidad en las operaciones.
Procedimientos sencillos rápidos.	Disponibilidad de fondos.
Adaptación de montos y plazos a clientes de escasos recursos.	Tipos de interés en general más bajos que el sector informal (muy variable según la institución microfinanciera de que se

Fuente: Elaboración propia con datos de Bebbington, 2005 y González-Vega 2009.

4.3 Relación entre apertura económica y desempeño financiero

Mientras más favorable sea la actitud hacia la apertura económica, los individuos tenderán a ser más competitivos en el ámbito económico. Y para ello, necesitarán crear redes de confianza que a través del capital social puede lograr (Uphoff, 2000). Aunque los bancos han creado instrumentos y medidas para evaluar la concesión de créditos, la efectividad de estos mecanismos es limitada (Urry, 2003).

A partir de los ochenta, el proceso de globalización del capital se favoreció con las nuevas tecnologías y la liberalización de la economía, que dio prioridad a la movilidad internacional de capitales con el fin de optimizar la asignación de recursos a escala mundial y diversificar el riesgo (Tomlinson, 1999). Así, el ahorro de las naciones desarrolladas espera obtener mayores rendimientos que en los mercados de origen, a la vez que las naciones subdesarrolladas suplen sus carencias de capital y se encaminan por la senda del crecimiento y el desarrollo.

El capital se valoriza en el proceso de circulación que sigue en la actividad productiva (*vid supra*). La interrupción de la valorización puede venir en cualquiera de las fases previas a la redistribución del excedente, con lo cual los solicitantes de crédito no podrán recuperar íntegramente ni el capital original ni el pago de intereses, por lo que viene una suspensión de pagos y los bancos no recuperan los empréstitos, provocando su insolvencia y quiebra.

En México se ha reconocido la existencia de los créditos como una fuente de financiamiento utilizada por distintos sectores, por eso la importancia de que el sistema financiero sea eficiente y provea los servicios para los cuales fue diseñado. Existen diversos factores de apertura económica que determinan el correcto funcionamiento del mercado financiero, a continuación, se describen, grosso modo:

- Las políticas monetarias y fiscales afectan la estructura impositiva de los intermediarios financieros y con ello la provisión de sus servicios, lo cual repercute de manera negativa en el desarrollo financiero. Las naciones llegan a adoptar una política económica financieramente represiva con la intención de evitar la usura, controlar la oferta monetaria, localizar el capital en actividades que el gobierno considera prioritarias, suavizar la deuda gubernamental al afectar las tasas de interés a su conveniencia y porque es una manera fácil de obtener recursos para el presupuesto público (Núñez, 2009).
- La apertura comercial es un determinante del desarrollo financiero, sobre todo cuando va acompañada de flujos internacionales de capital. La apertura abre camino a la competencia y los grupos de interés se ven obligados a favorecer el crecimiento en un intento por encontrar nuevas ventajas económicas abandonadas tras ser incapaces de mantener los privilegios de los años de subdesarrollo financiero.

- La cooperación y el reparto internacional de trabajo, las inversiones en el extranjero, las estrategias de *out-sourcing* y *off-shoring* multiplican la interdependencia entre los socios y los cooperadores. Con el aumento de la competición en el mercado global, han aparecido reglas de comercio (de más o menos rigurosa aplicación) para combatir las malas prácticas, tales como el monopolio o el *dumping*.
- Otro elemento a considerar es la cultura, pues la transmisión de conocimientos, valores, ideologías de un lugar a otro en el mundo, influyen en el comportamiento de los agentes económicos y determinan el desarrollo financiero. El nivel de confianza en las relaciones económicas, en especial las financieras, tiene el papel más importante en la determinación del crecimiento.
- El desarrollo institucional es otro determinante del desempeño financiero en cinco componentes institucionales: a) las normas, que proporcionan guías de conducta básicas y surgen de la estima social y de la sanción dentro del modelo establecido de banca; b) los incentivos, que consisten en las recompensas y las penas que resultan de las diferentes formas de comportarse dentro de sistema financiero; c) las regulaciones, que son las fronteras legales para la actuación de los agentes económicos financieros; d) las capacidades, que son los conocimientos y habilidades de los agentes económicos financieros para operar eficientemente bajo las normas, las regulaciones y los objetivos de las organizaciones financieras; y e) las organizaciones, que son entidades financieras legalmente reconocidas que relacionan a grupos de personas con reglas definidas y objetivos comunes.

Con la óptica más amplia de sistemas financieros incluyentes, la cuestión es ver cómo se están haciendo accesibles los productos financieros y qué efectos está teniendo esa

accesibilidad. Ante una realidad que incluye ya a cientos de millones de personas como clientes, es necesario -en términos de desarrollo- estudiar los efectos de estos programas a otros niveles, además de los referidos al impacto directo sobre los destinatarios. En esta línea, es imprescindible estudiar cómo las microfinanzas pueden contribuir al desarrollo del sistema financiero, y cómo éste contribuye o no a otros objetivos de desarrollo en términos de ingreso, equidad o lucha contra la pobreza (Fukuyama, 2001).

Históricamente se ha pensado en una relación positiva entre la expansión del sector financiero y el crecimiento, así como la apertura económica. Según este razonamiento, un sistema financiero más desarrollado facilitaría la actividad económica y permitiría aumentar las tasas de crecimiento. Manteniendo la idea de la relación positiva, la dirección de esta causalidad no está tan clara, y ambos conceptos podrían relacionarse circularmente, impulsando recíprocamente su desarrollo (Núñez, 2009). Existe, además, una relación directa entre desarrollo del sistema financiero, crecimiento económico y la reducción de la pobreza y de las desigualdades de ingreso. El crecimiento que se logra gracias al desarrollo financiero contribuye a disminuir la pobreza de ingreso y afecta al nivel más inferior de renta tanto o más que al resto (Tomlinson, 1999).

Sin embargo, al tratar de estudiar las relaciones y canales de causalidad, no está clara la manera en que estos conceptos se relacionen, y menos aún queda clara la forma de apoyar un desarrollo del sistema financiero globalizado que logre efectos realmente positivos en términos de equidad o lucha contra la pobreza (Towsend, 1994). Por otro lado, frente al pensamiento mayoritariamente favorable a la relación positiva entre el desarrollo del sector financiero y variables como la apertura económica, la realidad es que esta relación se encuentra cada vez más cuestionada y matizada. El efecto positivo del desarrollo del sistema

financiero no se notará tanto en economías con sistemas financieros avanzados y abiertos, indicando la necesidad de estudios diferenciados en función del estado de desarrollo del sistema financiero en cada caso (Ocegueda, 2007). El impacto del desarrollo financiero será diferente en función de la fase de desarrollo económico en que se encuentre cada país (Towsend, 1994).

En variables referentes a políticas públicas, la insistencia en la relación directa entre desarrollo del sistema financiero y crecimiento económico ha servido para justificar medidas de liberalización del sector en países en desarrollo, sobre todo en las décadas de los setentas y de los ochenta, con resultados decepcionantes en muchos casos. Las medidas de liberalización y apertura han tenido como consecuencia desaceleraciones económicas en países emergentes y han contribuido a las crisis globales en los noventa (Fukuyama, 2001).

Más recientemente, y a raíz de la crisis iniciada por las hipotecas sub-prime y la complejidad y falta de transparencia de los productos financieros, a finales de 2008 existió una crisis global que, partiendo del sector financiero, afecta al real en todo el mundo, y hace que hasta los gobiernos más contrarios a la intervención requieran urgentemente una reforma del sistema financiero (Núñez, 2009).

La experiencia de las crisis por el sobre-dimensionamiento y la liberalización del sector financiero, que terminan afectando al sector real y a la población más vulnerable de manera catastrófica y endémica, confirman la necesidad de hacer un análisis más profundo para obtener conclusiones sobre la importancia del desarrollo del sistema financiero, su orientación, y su relación con objetivos de crecimiento económico, pobreza o desigualdad.

4.4 Relación entre apertura económica y capital social

El grado de confianza, elemento clave del capital social, hacia otras personas y hacia las instituciones es resultado de la evolución de la experiencia y la memoria colectiva de la sociedad, y de su cultura, que abarca sus ideas y sus convicciones, sus normas y sus valores, y su interpretación de la situación. Pero las diferencias en el nivel de la confianza no dependen solamente de una larga tradición. Pueden ser sensibles a situaciones específicas, que refuerzan o terminan por disminuir el capital social (Towsend, 1994)

Esta relación es ambivalente, es decir, la apertura económica influye tanto de manera positiva como de manera negativa a la formación de capital social.

Relación negativa

Actualmente, en el mundo globalizado, se observan continuos cambios, importantes, en el tema del capital social, en todas dimensiones, pero especialmente la de confianza. Se percibe una disminución de la confianza en varios aspectos de lo social, tanto en lo relativo a la responsabilidad de las elites políticas e instituciones públicas, como en lo referente a productos de consumo, servicios y tecnologías. Es necesario reconocer que la mayoría de las sociedades están marcadas por la fragmentación y la estratificación, consecuencia de un modelo neoliberal que centra su atención en ganancias económicas más que beneficios sociales. En estas sociedades existen unas pocas redes entre personas, aquellas a las que pertenecen las personas con mayor capacidad económica y poder político, que tienen acceso a recursos y oportunidades, mientras que grandes grupos sociales viven en la pobreza y la exclusión. Ante esta situación la visión política tradicional que busca la emancipación de los excluidos y una mayor equidad ha centrado su interés en el papel del Estado y, por lo tanto,

ha echado mano de instrumentos capaces de abordar la reforma de las instituciones estatales para hacer instituciones ciudadanas (North, 1990).

Hay cinco circunstancias que favorecen la confianza social (Sztompka, 2007): 1) la transparencia de la vida pública, de sus formas y sus mecanismos de organización, que serían visibles, claros y fáciles de entender; 2) la familiaridad con el ambiente donde transcurre la vida social, tanto del ambiente natural, tecnológico y cultural, como del étnico o racial; 3) la consistencia normativa de la sociedad, es decir, la coherencia de su sistema de reglas, normas y valores, y una definición precisa de los derechos y deberes relacionados con las distintas funciones sociales; 4) la seguridad de que todos observarán las mismas reglas de juego sociales, porque existen instituciones eficientes e imparciales para controlar e imponer esta conformidad: el arbitraje, el sistema judicial, la justicia, las instituciones de control y las elecciones periódicas, los cuales cuidan de que tanto los ciudadanos como los gobernantes cumplan con su deber, sean fiables y no defrauden la confianza de los demás; y, finalmente, 5) la estabilidad de las instituciones, las organizaciones y las estructuras sociales viables. A continuación, se presenta cómo estos cinco factores, que favorecen al capital social, se están debilitando a lo largo del proceso de apertura económica, y como consecuencia de él.

- Falta de transparencia de la vida pública

Los procesos, mecanismos y transformaciones, tanto financieros y económicos como políticos y culturales, no sólo son cada vez más lejanos, sino también cada vez más secretos y menos transparentes (Urry, 2003). Por lo general, se ignora dónde están, desde dónde fluyen y cómo actúan. Ante las instituciones, organizaciones como el FMI o el BM, o redes globales... los datos indispensables para juzgar su honestidad, es muy limitada y más aún para quienes

no tienen acceso a las tecnologías de información o a una correcta instrucción de cómo utilizarlas (Towsend, 1994).

- *Dilución de lazos de identidad*

En el espacio global nos encontramos rodeados de consorcios internacionales, de empresas y medios de comunicación globales, de bancos y bolsas globales de valores, de organizaciones internacionales, de grandes movimientos sociales y de redes terroristas u organizaciones mafiosas. (Urry, 2003) El capital social se beneficia de la familiaridad, pero en el mundo globalizado se ha ido perdiendo ésta última y, en consecuencia, nos sentimos incómodos e inseguros, porque el mundo parece ajeno e incomprensible (Tomlinson, 1999).

- *Inconsistencia en las normas*

El siguiente factor que favorece a la cultura de la confianza es la cohesión normativa, la claridad y la compatibilidad entre las normas sociales (Tomlinson,1999). Dentro de una comunidad, la confianza mutua es tanto mayor cuanto más comunes y generalmente compartidos son los valores fundamentales; la confianza nace cuando la comunidad comparte un conjunto de valores morales, lo cual permite esperar una conducta honesta con regularidad (Fukuyama, 2001).

En cambio, con la confusión de valores, estilos de vida, gustos, costumbres, tradiciones, ideas e ideologías a escala global se vuelve cada vez más difícil discernir con certeza entre lo bueno y lo malo, lo civilizado y lo bárbaro; y en un programa político, la parte del engaño y de la demagogia (Urry, 2003). Las personas, sin direcciones éticas, estéticas e ideológicas claras, en un desierto global abierto y mal estructurado, tienen frecuentemente motivos para sentirse inseguras y perdidas (Sztompka, 2004).

- *Incertidumbre en el respeto a las normas*

Fuertes lazos de confianza aparecen en las colectividades exclusivas, muy exigentes y con criterios demasiado estrictos para pertenecer a ellas, por ejemplo, en las familias y en sectas religiosas, tal vez, en las elites empresariales o en los partidos políticos. En cambio, la participación en el mundo global es libre para todos y la sola presencia en él no garantiza nada, lo cual debilita el principio de confianza mutua. Además, la creciente facilidad para viajar al exterior de la propia comunidad y para emigrar produce situaciones de desarraigo, donde las personas no ofrecen garantías ni encuentran razón para confiar en los demás (Urry, 2003). Como resultado de la apertura económica, en el ambiente cotidiano aparecen cada vez más personas diferentes desde el punto de vista étnico, racial, lingüístico, religioso o cultural (Tomlinson, 1999). Cultivan su propia forma de vida y manifiestan su desconfianza o incluso su enemistad hacia la mayoría de la sociedad que los rodea.

- *Inestabilidad*

El quinto factor que condiciona la cultura de confianza es la estabilidad de los medios de vida. En cambio, en la globalización el entorno se somete a cambios cada vez más rápidos y sin precedentes (Urry, 2003). Es difícil, y con frecuencia imposible, prever qué educación resultará un acierto a la hora de entrar en el mercado de trabajo, qué competencias serán útiles, que hábitos tendremos que descartar o qué costumbres desarrollar (Sztompka, 2004).

Relación positiva

La globalización, al tiempo que provoca una erosión de confianza a nivel personal y local, crea mecanismos que tienden a recuperar esa confianza en el nuevo plan global. Aparecen factores portadores de confianza, que dan lugar a su reconstrucción paulatina (Sztompka,

2004). Han surgido nuevas instituciones supranacionales para vigilar y sancionar todo abuso de la confianza del ciudadano, tales como el Tribunal de Estrasburgo, el de La Haya, los de Luxemburgo y Londres, así como la Interpol, el Consejo de Seguridad de ONU o la Agencia Internacional para la Energía Atómica, así como muchos movimientos y organizaciones para la defensa de los derechos humanos y la democracia. La seguridad y la tranquilidad que esos vigilantes inspiran en la sociedad ayudan a recuperar la confianza (Urry, 2003).

También es cada vez más clara la demanda de normas universales de conducta con una aceptación real de los derechos del hombre y del trato digno, sin discriminación alguna de las personas, así como a la casi universal aceptación de la democracia como el régimen legítimo (Urry, 2003). Asimismo, ha aumentado el número de las organizaciones e instituciones caritativas y filantrópicas que potencian el impulso de confianza. La participación en las actividades filantrópicas suscita la actitud de simpatía, benevolencia y confianza hacia los demás (Tomlinson, 1999). Similares papeles desempeñan los grandes conciertos u otros acontecimientos culturales con fines benéficos para socorrer a víctimas de catástrofes, epidemias o hambre.

Puede observarse también un renacimiento de grandes comunidades en torno a valores compartidos por personas de distintas profesiones y nacionalidades. Se trata de los nuevos movimientos sociales, tales como los movimientos ecologista, feminista, pacifista o anti-belicista (Núñez, 2009).

El *bridging* (vid supra) suele constituir un campo ideal para tener la ocasión de familiarizarse con personas muy diferentes, y para vencer las reservas hacia lo desconocido. La facilidad de comunicación y para viajar está reforzando la experiencia de contactos personales directos a

escala global. Hay cada vez más reuniones entre las comunidades profesionales, científicas, artísticas, de los hombres de negocios, o de los deportistas, que van constituyendo fragmentos de una sociedad civil global en desarrollo (Urry, 2003). Las nuevas formas globales de contacto e interacción devuelven (al menos en parte) a las personas la sensación de intimidad y familiaridad con el mundo en que funcionan, que tal vez habían perdido (Sztompka, 2004).

Como reacción de defensa contra la globalización, van fortaleciéndose los lazos comunidades locales, de carácter étnico, regional o religioso. Al recuperar sus raíces, las personas se sienten más seguras y más dispuestas a abrirse al mundo (Tomlinson, 1999). Al haberse asegurado una firme posición dentro de la colectividad local, se sienten dispuestos a participar más activamente en la comunidad global y a confiar en los demás, incluso en personas desconocidas y lejanas (Sztompka, 2004). La globalización debilita factores que favorecen la constitución de una confianza social amplia y generalizada, lo que entorpece el cálculo y la evaluación de la fiabilidad de las personas, de las funciones sociales, de las organizaciones e instituciones. Pero, a su vez, la globalización crea los mecanismos de recuperación de la confianza a una escala más amplia y a un nivel más alto que la escala y nivel local, de confianza global (Urry, 2003).

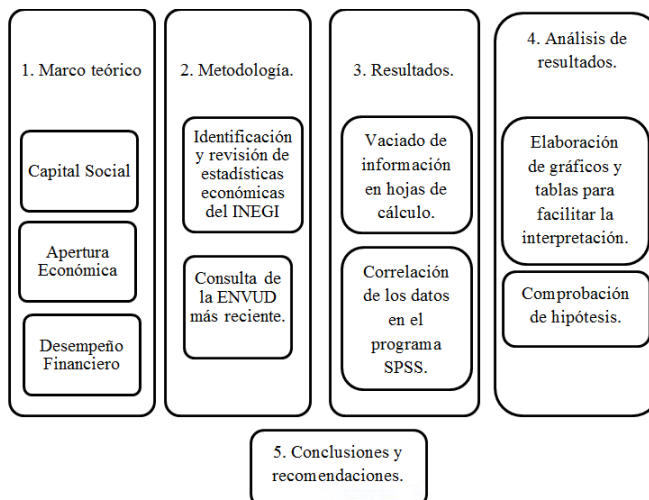
Cuando los sistemas sociales pasan por una transformación profunda y se destruyen las anteriores reglas y esquemas de relaciones tradicionales, se requiere el desarrollo de la confianza como sustento de las relaciones sociales. Mientras surgen los nuevos sistemas de valores globales, el capital social se ha convertido en un elemento fundamental para salir del vacío estructural y normativo que parece formar parte, todavía, de ese mismo proceso de globalización.

V. MATERIALES Y MÉTODOS

5.1 Introducción.

Esquema metodológico general

El objetivo del presente apartado es detallar la serie de pasos realizados para coleccionar, sistematizar y analizar la información de campo, con el propósito de contrastarla con las hipótesis planteadas, cumplir con los objetivos del trabajo y apoyar la tesis asumida, que tuvo como esquema metodológico



Fuente: Elaboración propia, con datos de Hernández, 1998.

FIGURA 15: Diseño de investigación

El tipo de investigación realizada dependió de la información secundaria disponible de estudios previos sobre el tema de interés. Resultó un estudio documental de tipo correlacional y causal pues existen estudios sobre las variables que analiza y pretende conjugar en un modelo de regresión: capital social, actitud hacia la apertura económica (como variables independientes) y el desempeño financiero (como variable dependiente).

5.2 Modelo explicativo

El modelo explicativo resulta de considerar un tipo de esquema como el propuesto por Solow, donde el nivel de renta (PIB) depende de factores relativos al capital físico (K), trabajo (L) y capital humano (LH), ampliado con capital social (KS):

$$Y_t = A_t K_t^\alpha KS_t^\beta L_t^\gamma LH_t^{\gamma_h} \quad (\text{Ecuación 1})$$

Tomando logaritmos y primeras diferencias y suponiendo una tasa constante de progreso técnico, obtenemos:

$$dy_t = \alpha dk_t + \beta dks_t + \gamma dl_t + \gamma_h dlh_t \quad (\text{Ecuación 2})$$

Adaptado a los objetivos de este trabajo, se considera:

- Y : PIB agrícola por estado, año 2012. A precios constantes de 2010.
- A : Productividad total de los factores.
- K : Inversión fija bruta en el sector primario del 2012.
- L : PEA para el sector primario del 2012, susceptible de adquirir servicios microfinancieros.
- LH : Porcentaje de población con educación media cubierta.
- KS : Índice de capital social, construido a partir de los supuestos que marca la revisión de literatura y que a continuación son explicados en la figura 5 y las consideraciones posteriores.

El capital social es una característica asociada directamente a los individuos de una sociedad y resultado de un proceso de inversión en el que:

- Se invertirá en capital social ($I_s > 0$) si los pagos futuros asociados a esta inversión superan a los costos. La inversión en capital social se da en términos de tiempo y confianza.
- La inversión se acumula, creando un stock: la red de relaciones y conexión de grado social.
- El stock de capital se deprecia., al traicionarse la confianza o el contrato implícito establecido en la relación social.

Por tanto, hay que analizar:

- Los pagos que recibe un individuo por su inversión en capital social.
- Los costos que asume por la inversión.
- El horizonte temporal durante el cual se reciben pagos del capital social.
- La tasa de depreciación de este capital.
- El proceso de agregación del capital social individual. Para calcular los ingresos derivados de la inversión en capital social, consideramos que el individuo de referencia es el ocupado.
- Cuanto más desarrollada está una sociedad, el individuo percibe que su renta (y) está por encima de la remuneración a su aportación de factores productivos ($r_k + w$), donde r_k es la retribución por el capital físico invertido y w la remuneración a su trabajo y preparación. Esa diferencia es el resultado del trato preferente derivado de

pertenecer a la sociedad, y es la base del incentivo por cooperar con otros dentro de ella.

- En esta valoración, un individuo tiene en cuenta el riesgo de ser excluido en función de la desigualdad (G) existente en la sociedad.
- También existen costos asociados a la inversión en capital social y la cooperación.

$C(Is)$ es el costo de cooperar medido por su equivalente en tiempo. Se supone que ese costo es creciente en Is y convexo, y $\bar{w}$ es el salario (si midiéramos el capital social en torno a las relaciones de trabajo). El individuo decide su senda futura de Is a lo largo de los T años que espera vivir en esa red social, resolviendo el siguiente

$$Max_{\{Is_t\}_{t=0, \dots, T}} \pi = \sum_{t=0}^T \left[\frac{1}{(1+\rho)^t} (y_t(1-G) - rk_t - \bar{w}_t(1+C(Is_t))) \right].$$

(Ecuación 2)

$$\text{sujeto a: } ks_{t+1} = \delta ks_t + Is_t. \quad \textbf{(Ecuación 3)}$$

Si el individuo posee capital social esperará obtener, a lo largo de los años que van desde el momento actual hasta el horizonte T , unas rentas adicionales π adicionales a las que obtendría en el caso de no cooperar. El horizonte T define también sus expectativas respecto a la duración de sus relaciones económicas dentro de esa sociedad o red social. Si sus expectativas son defraudadas o no obtiene los beneficios esperados, el capital social se depreciará a una tasa d .

Considerando lo anterior, aplicando las condiciones de primer orden se tiene que:

$$C'(Is_{it}) = \beta \left(\frac{1 + \lambda(N-1)}{N} \right) \frac{y}{k_{sit}} (1-G) \frac{1 - \left(\frac{\delta}{1+\rho} \right)^{T-t}}{1+\rho-\delta} \quad (\text{Ecuación 4})$$

Esta ecuación representa que se invertirá en capital social hasta el punto en que el costo marginal imputado en el periodo al esfuerzo de cooperar (lado izquierdo de la expresión) iguala, en valor presente, al ingreso (o bienestar) marginal esperado a lo largo del tiempo.

El lado izquierdo de la ecuación corresponde al costo marginal de invertir en capital social, depende del equivalente, en tiempo de trabajo, al esfuerzo de cooperar y del costo de oportunidad de ese mismo tiempo. El esfuerzo que exige cooperar es subjetivo y depende de las actitudes del individuo, de los valores predominantes y del grado de asimilación de los mismos, del funcionamiento de las instituciones, del sistema de justicia, etc. Para un altruista, el costo de cooperar sería nulo, de modo que confiaría (invertiría en capital social) sin límite de costos. Para otros individuos, el costo será positivo, pero más o menos elevados en cada caso.

En cuanto al lado derecho de la ecuación, que constituye el ingreso marginal de invertir en capital social, las variables de las que depende éste son:

- El bienestar asociado a la renta media esperada por los trabajadores (PIB per cápita), y corregida por el riesgo de no alcanzarla a causa de la desigualdad existente (G, coeficiente de Gini).
- La contribución de capital social (β/y) a la renta y la tasa de supervivencia del stock de capital social d (que sería $1 - \text{depreciación del capital social}$, representada por el índice de morosidad de cada estado en el año 2012).

- La expectativa de duración promedio de las relaciones sociales T de la población, que determinan el horizonte temporal de flujo de ingresos y costos esperados de la cooperación.
- La tasa de descuento ρ , que se aplica a las rentas futuras, que mide la impaciencia social por obtener resultados de la cooperación.
- La variación conjetural relativa al grado de reciprocidad, que mide la importancia de las expectativas en torno al nivel de cooperación de los demás mientras el individuo invierte en capital social, λ .

Sin embargo, no es suficiente con saber el stock de capital social que se posee, sino su estado de eficiencia, dado por el grado de conexión de la red (c , confianza en los agentes de la red) y la tasa de reciprocidad (λ , expectativas de que ~~al invertir en capital social será retribuido~~, al invertir en capital social, los otros participantes estarán esforzándose en la misma magnitud y serán retribuidos equitativamente de acuerdo al esfuerzo) en que se encuentra.

Considerando lo anterior, el volumen de capital social (KS) óptimo quedaría

$$KS_i^* = \beta \frac{c(1+\lambda(N-1))}{C'(I_{S_i})} \frac{(1-G)}{1+\rho-\delta} \frac{1-\left(\frac{\delta}{1+\rho}\right)^T}{1+\rho-\delta} \gamma \quad (\text{Ecuación 5})$$

Si se quiere medir el valor de los efectos agregados del capital social, como la teoría lo menciona, que consisten en:

- Productividad: El capital social hace más eficiente la aportación de los factores productivos al reducir los costes de transacción: los resultados de la actividad económica son mejores, manteniendo constantes las dotaciones de capital y trabajo.

- Círculo virtuoso. Los efectos de KS son acumulativos: los buenos resultados para los factores productivos aumentan sus expectativas de pagos netos y los incentivos a cooperar, realimentando la inversión en capital social individual y el stock de capital social futuro.
- Dependencia de la senda. El incremento inducido de KS se convierte en un efecto permanente, que perdura a largo plazo (aunque depreciándose).

Debe entonces tomar en cuenta que volumen óptimo de capital social (KS) tiene un flujo implícito determinado por el grado de conexión de todos los miembros de la red social.

$$KS = N f k s_i = N c k s \text{ (Ecuación 6)}$$

Bajo estos supuestos, los servicios del capital social agregado se igualan al stock de capital del individuo representativo multiplicado por el grado de conexión medio de la red social (lo que en el caso del capital físico se denomina flujo de servicios) y por el número de receptores de la confianza N. El valor de dicho servicio resulta de multiplicarlo por su coste de uso (que es igual a la tasa de descuento más la depreciación del capital social).

$$VKS = (p + d) KS = (p + d) N c k s \text{ (Ecuación 7)}$$

La medida de KS garantiza que, a mayor stock acumulado de confianza, a mayor grado de generalización de la misma a través de la red c, o a mayor tamaño de la red N, mayor será el efecto del capital social de los individuos sobre la producción y la productividad. Así, el valor de los servicios del capital social (VKS) representa el stock de capital social productivo.

a) El capital aumenta si la renta per cápita se eleva $(\partial ks/\partial y) < 0$, porque el riesgo de quedar excluidos de los pagos que la sociedad realiza reduce los incentivos a confiar de los individuos.

b) El capital se reduce con el aumento de la desigualdad, $(\partial ks/\partial G) < 0$, porque el riesgo de quedar excluidos de los pagos que la sociedad realiza reduce los incentivos a confiar de los individuos.

c) La inversión en capital social aumenta con el número de años durante los cuales se espera participar en la red social $(\partial ks/\partial T) > 0$, pues el horizonte de obtención de pagos netos se amplía y la probabilidad de cumplir con el pago también.

d) La inversión en capital social aumenta con la reducción del costo marginal de cooperar $(\partial ks/\partial C'(Is)) > 0$, porque se requiere menor esfuerzo para juntar socios y trabajadores para la producción. Con el uso generalizado de servicios financieros se logra la consolidación de la confianza social, que reduce costos de transacción.

e) Incrementos en la contribución del capital social a la renta generada $(\partial ks/\partial \text{capital físico } K \text{ y trabajo } \beta) > 0$ tiene efectos positivos sobre el capital social del individuo.

f) Los efectos de las variaciones en la tasa de descuento temporal y en la tasa de depreciación, no tienen signo definido.

g) El capital social aumenta cuanto mayor es la reciprocidad de los agentes ante las decisiones de inversión en capital social del resto de individuos que le rodean, es decir, cuanto mayor reciprocidad en la cooperación se espera $\partial ks/\partial \lambda > 0$.

5.3 Medición de las variables del modelo explicativo.

La metodología del cálculo del capital social requiere disponer, además, de un sistema de información adecuado para estimar los valores de cada una de las variables. En general, la información necesaria para el cálculo del stock de los distintos tipos de capital de las economías no está totalmente disponible, pues los sistemas de cuentas nacionales tienen mucho más avanzada la parte que se refiere a la producción y la renta, y sus componentes, que, a las cuentas patrimoniales, los activos y la riqueza

CUADRO 4. Medición de las variables en el modelo

Variable	Nombre	Cálculo y fuente
K	Capital físico	FBCF: Formación Bruta de capital fijo en el sector primario, por entidad federativa año 2012. INEGI. Año base 2008. Millones de pesos.
L	Trabajo	Número de ocupados en el sector primario, 2012. INEGI.
LH=N	Capital humano	Número de ocupados con al menos estudios de secundaria terminados, sujetos de servicios microfinancieros, en el primer sector, 2012. INEGI
LF	Sujetos de servicios financieros	Número de ocupados en el primer sector que efectivamente usan servicios financieros, INEGI. 2012.
KS	Capital social	De acuerdo a la metodología propuesta en este documento, basándose en datos de la ENVUD Banamex y datos del INEGI
c	Grado de conexión de la red social	Porcentaje promedio a favor de trabajo en equipo, trabajo en grupo y confianza en la gente de los resultados de la ENVUD Banamex, 2012. Porcentaje promedio de actitud hacia la apertura económica. Reactivos ENVUD Banamex, 2012.
λ .	Grado de reciprocidad de la red social	Igual a 1, ya que las personas esperarían que los agentes de la cooperación respondieran y se esforzaran al mismo grado que ellas.
$C' (Is)$	Costo marginal de la inversión en capital social	1-proporción de población con, al menos estudios medios, que utiliza servicios financieros en el sector primario, por estado en 2012. INEGI. ⁴
G	Índice de desigualdad de distribución de la renta	Índice de Gini por estado, 2012. INEGI.

⁴ En la aproximación empírica posterior se considerará una medida del costo de invertir en capital social derivada del porcentaje de individuos con al menos estudios medios, por entender la educación a la que se accede cuando se logra este nivel de estudios (actualmente obligatorios en muchos países), está estructurada para asegurar la transmisión de un conjunto de conocimientos y valores básicos comunes (Putnam, 2002).

d	Tasa de supervivencia del stock de capital social	Tasa de morosidad en el sector agropecuario por estado, INEGI, 2012. ⁵
P	Tasa de interés real	3.75%, según datos de INEGI 2012.
T	Horizonte temporal de la relación social	3.5 años, contratos a medio plazo.
β	Aportación de capital social a la renta	Diferencia entre la tasa activa de bancos comerciales-tasa activa de microfinancieras rurales, 2012 (24.1%).
γ	PIB per cápita por estado	INEGI, 2012. Millones de pesos (año base: 2008).

Fuente: Elaboración propia a través de la revisión de literatura.

Al modelo de la ecuación 1 se le agregaría el efecto de la actitud hacia la apertura económica por estado, medido en porcentaje de acuerdo a algunos reactivos de la ENVUD 2012. Los procedimientos estadísticos se tratarán con SPSS versión 23.

Una vez obtenido el modelo a nivel nacional, con la regresión de variables y su respectiva validación, se procederá a adecuarlo a niveles regionales de acuerdo al arreglo de la figura 16 con el fin de identificar qué región es la más productiva según sus niveles de capital social y actitud hacia la apertura económica.

⁵ En el capital social la tasa de depreciación depende de la frecuencia con la que las expectativas de trato favorable se vean defraudadas. La causa más importante que puede producir esta situación para la mayoría de la población es que otros en la microfinancieras dejen de pagar sus cuotas, pues esto le excluye al grupo de la principal fuente de acceso a la renta y a uno de los circuitos básicos de relación social.



Fuente: INEGI, 2014.

FIGURA 16: Regiones socioeconómicas de México

5.4 La Encuesta Nacional de Valores.

La ENVUD tiene su antecedente en la Encuesta Mundial de Valores⁶ (WVS, por sus siglas en inglés). Se trata de un estudio anual realizado bajo los auspicios de Banamex (desde la década de 1970) junto a la Fundación Este País y un grupo de donantes interesados (colaboración conjunta desde 2010) en hacer un retrato de los valores y las creencias de los mexicanos. Alberto Gómez, Federico Reyes Heróles y Alejandro Moreno son los dirigentes principales de esta encuesta y trabajan con un grupo de académicos, encuestadores e interesados en la temática de valores que forman un Consejo Consultivo, participando: Ipsos-Bimsa Field Research de México, S.A. de C.V. (que se encarga de la encuesta en Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Colima, Distrito Federal, Durango, Guerrero y

⁶ Un proyecto global de investigación que analiza los valores y las creencias de los pueblos, la forma en que se modifican a través del tiempo y los efectos sociales y políticos que conllevan. Se lleva a cabo por la red mundial de científicos sociales quienes, desde 1981, se han realizado encuestas nacionales representativas en casi 100 países. Las WVS es la única fuente de datos empíricos sobre las actitudes a nivel mundial.

Oaxaca); Mercaei, S.A. de C.V. (Nayarit, Nuevo León, Querétaro, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Tamaulipas y Veracruz); Nodo-wmc y Asociados, S.A. de C.V. (Campeche, Chiapas, Estado de México, Hidalgo, Jalisco, San Luis Potosí, Tlaxcala y Zacatecas) y Pearson, S.A. de C.V. (Aguascalientes, Chihuahua, Guanajuato, Michoacán, Morelia, Puebla, Quintana Roo y Yucatán). La empresa Berumen y Asociados se encarga del diseño de la muestra, la supervisión, la validación de la captura y el respaldo a las encuestadoras durante el levantamiento en campo.

Además de ser un análisis sobre los valores de los mexicanos, es un ejercicio único en su tipo ya que no sólo arroja resultados a nivel nacional, sino que permite analizar resultados a nivel de los estados que conforman a la República Mexicana. La ENVUD se aplica a 32 muestras de ciudadanos (una por cada entidad federativa) que hacen posible estudiar las diferencias y coincidencias de las entidades en cuanto a la concepción que los individuos tienen del país y en cuanto a sus aspiraciones personales, para sus familias y para sus comunidades (normalizadas para zonas rurales y urbanas).

La encuesta se realiza entre noviembre y diciembre de cada año. Para el año 2012 hubo 15,910 entrevistados. El número de entrevistas realizadas en cada estado fluctúa de 391 a 800, dependiendo el tamaño poblacional de la entidad. La observación de los acuerdos y diferencias en la sociedad mexicana se puede hacer, por lo menos, de dos formas. La primera consiste en preguntar directamente a los entrevistados qué es lo que perciben que les une y qué es lo que los divide. La segunda, analizar cuáles son los temas que realmente generan mayores acuerdos y mayores divisiones, sin preguntarlo directamente, tan sólo observando las diferencias que hay por subgrupos sociales relevantes o entre los estados de la República.

En esta encuesta, se cubrieron aspectos de capital social, actitud a la apertura económica y de desempeño financiero en el área de cobertura de demanda que sirvieron a la investigación.

Posteriormente se formularon modelos lineales, con datos agrupados por estados, es decir, con 32 observaciones. En estos modelos, al igual que en los anteriores, las variables dependientes representan los principales instrumentos del sistema financiero mexicano. En estos se utilizaron datos de las encuestas ENVUD y estadísticas de INEGI relativas al PIB primario estatal, así como la Encuesta de Inclusión Financiera correspondiente al año que se pretendió analizar, 2012.

VI. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1 Variable dependiente: desempeño financiero

Usualmente, el desempeño financiero es tomado el criterio económico que revela la capacidad administrativa de producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos, energía y tiempo en términos de activos monetarios, ahorro y crédito. Muchas veces es medido para cada entidad financiera en funciones como:

- Movilizar ahorros.
- Facilitar medios de pago.
- Proporcionar información para la mejor asignación de inversiones y para darles un seguimiento.
- Ayudar a controlar y diversificar el riesgo financiero.

En la realidad, estos indicadores que generalmente se utilizan para estudiar el desarrollo del sector financiero a nivel individual o de pequeños grupos, no miden adecuadamente el objetivo final de esas funciones: el desarrollo regional. Por otro lado, y partiendo desde una perspectiva de desarrollo, se trata de medidas desagregadas y poco oportunas para estudiar asimetrías y desigualdades. En definitiva, es necesario desarrollar indicadores que midan el desarrollo del sistema financiero desde una perspectiva incluyente, partiendo de los diferentes contextos, y estudiar los efectos que los programas microfinancieros, que tienen ya una dimensión importante, pueden inducir también en términos macroeconómicos, a través de los cambios que están produciendo en los sistemas financieros locales.

Con el objeto de detectar la actitud o disposición hacia la bancarización de la sociedad mexicana se seleccionaron las preguntas que reflejan dicha actitud (normalizada para zonas rurales y urbanas). Los resultados del procesamiento de algunas preguntas relacionadas con

respuestas se expresan en términos de porcentaje de respuestas positivas a la bancarización o uso de los instrumentos financieros formales (ver cuadro 5), que reflejan el alcance de los servicios a la sociedad que los necesita.

CUADRO 5. Resultados de reactivos sobre Desempeño Financiero de la ENVUD

	Tamaño de la muestra por estado	Uso del Sistema bancario para ahorro. Pregunta 38	Uso del Sistema bancario para crédito. Pregunta 39
AGUASCALIENTES	414	17.39	9.18
BAJA CALIFORNIA	500	29.60	15.80
BAJA CALIFORNIA SUR	400	23.75	17.75
CAMPECHE	400	14.00	19.00
CHIAPAS	600	11.83	13.33
CHIHUAHUA	483	25.26	15.11
COAHUILA	400	33.50	21.25
COLIMA	400	25.50	18.00
DISTRITO FEDERAL	800	22.38	15.88
DURANGO	400	18.25	8.50
GUANAJUATO	685	13.58	16.20
GUERRERO	500	14.20	19.20
HIDALGO	400	9.00	13.75
JALISCO	700	15.29	10.00
MEXICO	800	11.63	8.75
MICHOACAN	675	9.48	7.11
MORELOS	391	10.49	8.18
NAYARIT	400	21.25	15.25
NUEVO LEON	700	23.57	18.71
OAXACA	500	10.60	12.00
PUEBLA	668	6.44	7.19
QUERETARO	400	24.50	14.25
QUINTANA ROO	395	14.18	14.68
SAN LUIS POTOSI	400	14.50	16.25
SINALOA	400	28.75	17.00
SONORA	400	44.50	13.00
TABASCO	400	22.25	11.25
TAMAULIPAS	400	20.75	15.50
TLAXCALA	400	5.75	10.00
VERACRUZ	700	21.57	23.57
YUCATAN	399	22.06	24.31
ZACATECAS	400	12.25	13.25
TOTAL	15910	18.17	14.32

Fuente: Elaboración propia con las bases de datos de la ENVUD 2012.

En el desempeño financiero, específicamente del sector agrícola, la información es deficiente por los flujos de comunicación entre agentes, o por corrupción. Este desperfecto

indica que hay agentes que prefieren permanecer fuera del mercado formal, usando otra clase de medios. La mayoría son formas de ahorro individuales (en físico u activos) o de grupo (tandas), y de financiamiento por préstamos informales.

En México, el uso del sistema financiero es bajo si se le compara con la población que tiene ingreso, y está distorsionado por los volúmenes de pocos individuos; la desigualdad del ingreso es un factor que debe considerarse. Además, la educación financiera es baja, y casi inexistente en áreas rurales.

La tasa de ahorro es cercana al 20 % de la población, que ahorra de acuerdo a su capacidad. No obstante, no es un servicio de uso generalizado. Por otra parte, la demanda de crédito de los individuos ha sido cercana al 44 % de los agentes, destinado principalmente a la liquidez del corto plazo. El sistema crediticio es insuficiente, y poco usado; la mayoría de los créditos comerciales son contratados por los altos, y se usan para infraestructura o bienes de capital de largo plazo. Si a esto se le suma la desconfianza en la policía, el sistema judicial y los bancos, se entiende por qué la preferencia por la informalidad es tan alta en todos los estados del país. En términos de eficacia total, otro indicador adecuado que permite saber si las políticas públicas encaminadas a la creación de capital social y a la apertura económica son eficientes es el conjunto de resultados generados. El sector financiero en México es uno de los sectores de la economía en los que de forma característica los servicios se pueden ofrecer de manera formal e informal, en la mayoría de las dependencias formales no se cuenta con la información completa sobre los prospectos de clientes es por eso que en repetidas ocasiones se niegan préstamos o se exigen bastantes garantías que respalden a la persona que quiere hacer uso de estos instrumentos. Esto es una de las principales razones por las que las personas prefieren a la informalidad sobre la formalidad.

**CUADRO 6. Situación de crédito en México para unidades productivas agropecuarias
y forestales (2012)**

ENTIDAD FEDERATIVA	UNIDADES DE PRODUCCIÓN	UNIDADES CON CRÉDITO O SEGURO				NO CONTARON CON CRÉDITO NI SEGURO
		TOTAL	SÓLO CRÉDITO	SÓLO SEGURO	CRÉDITO Y SEGURO	
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	4 067 618	172 585	146 479	13 258	12 848	3 895 033
AGUASCALIENTES	18 962	621	528	64	29	18 341
BAJA CALIFORNIA	7 601	1 560	1 339	75	146	6 041
BAJA CALIFORNIA SUR	5 902	332	301	15	16	5 570
CAMPECHE	41 466	3 298	2 982	169	147	38 168
COAHUILA DE ZARAGOZA	37 245	2 270	1 674	214	382	34 975
COLIMA	12 541	847	771	41	35	11 694
CHIAPAS	406 307	8 346	7 090	915	341	397 961
CHIHUAHUA	87 279	3 041	2 495	358	188	84 238
DISTRITO FEDERAL	12 234	174	159	10	5	12 060
DURANGO	67 166	4 281	3 694	285	302	62 885
GUANAJUATO	152 819	17 042	15 783	664	595	135 777
GUERRERO	275 878	5 162	4 626	467	69	270 716
HIDALGO	205 539	3 015	1 976	842	197	202 524
JALISCO	127 915	15 123	14 054	585	484	112 792
MÉXICO	345 927	3 744	2 589	1 038	117	342 183
MICHOACÁN DE OCAMPO	192 499	8 895	8 055	663	177	183 604
MORELOS	43 061	5 051	4 413	285	353	38 010
NAYARIT	64 767	10 709	10 019	260	430	54 058
NUEVO LEÓN	34 227	491	340	126	25	33 736
OAXACA	354 038	8 899	7 964	728	207	345 139
PUEBLA	375 912	7 035	5 893	976	166	368 877
QUERÉTARO	48 457	1 157	929	170	58	47 300
QUINTANA ROO	26 689	1 192	1 069	71	52	25 497
SAN LUIS POTOSÍ	154 909	6 214	5 398	507	309	148 695
SINALOA	72 974	17 498	12 422	575	4 501	55 476
SONORA	32 054	5 183	3 323	256	1 604	26 871
TABASCO	90 051	2 460	2 229	177	54	87 591
TAMAULIPAS	54 798	5 798	4 759	378	661	49 000
TLAXCALA	71 290	999	747	196	56	70 291
VERACRUZ LLAVE	440 523	17 065	14 688	1 386	991	423 458
YUCATÁN	68 821	1 224	1 040	141	43	67 597
ZACATECAS	137 767	3 859	3 130	621	108	133 908

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIF 2012.

Para la variable dependiente del estudio se consideró el PIB primario del año 2012 por entidad federativa, ya que es el PIB primario el verdadero indicador del desempeño financiero del sector agropecuario (Ver cuadro 7).

CUADRO 7. PIB primario por entidad federativa

ENTIDAD FEDERATIVA	PIB PRIMARIO 2012 (millones de pesos base 2008)
AGUASCALIENTES	5 333.635
BAJA CALIFORNIA	10 419.92
BAJA CALIFORNIA SUR	3 084.575
CAMPECHE	3 433.271
COAHUILA DE ZARAGOZA	9 770.294
COLIMA	4 017.737
CHIAPAS	18 160.099
CHIHUAHUA	20 889.415
DISTRITO FEDERAL	1 340.681
DURANGO	12 012.223
GUANAJUATO	18 131.211
GUERRERO	8 970.208
HIDALGO	6 630.567
JALISCO	38 792.732
MÉXICO	13 345.967
MICHOACÁN DE OCAMPO	29 478.713
MORELOS	4 290.385
NAYARIT	6 541.807
NUEVO LEÓN	5 436.083
OAXACA	11 171.791
PUEBLA	15 047.122
QUERÉTARO	4 876.514
QUINTANA ROO	1 388.805
SAN LUIS POTOSÍ	7 758.182
SINALOA	22 268.078
SONORA	2 2811.82
TABASCO	4 657.715
TAMAULIPAS	12 303.203
TLAXCALA	1 945.312
VERACRUZ LLAVE	27 346.316
YUCATÁN	5 939.477
ZACATECAS	8 215.349

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2014.

A continuación, se vincularán los resultados que arrojó esta variable dependiente, desempeño financiero con cada variable dependiente del estudio: capital físico y capital social

(que ya incluye la actitud hacia la apertura económica como un tipo de confianza hacia el sector externo de la economía).

6.2 Cálculo del modelo para México

Para el cálculo del stock de capital físico y capital social, incluida la actitud a la apertura económica, se utilizaron los supuestos descrito en el capítulo de metodología, considerando la información de los cuadros 8 y 9 en el cálculo del grado de conexión social c.

CUADRO 8. Resultados de los reactivos sobre Capital Social de la ENVUD

	Tamaño de muestra por estado	Trabajo en equipo. Pregunta 5	Trabajo en grupo Pregunta 7	Capital Social (% a favor)		
				Confianza en el sistema de justicia Pregunta 25	Confianza en la gente Pregunta 28	Solidaridad Pregunta 31
AGUASCALIENTES	414	26.33	24.64	72.95	28.74	10.87
BAJA CALIFORNIA	500	23.20	16.40	52.80	11.00	12.20
BAJA CALIFORNIA SUR	400	63.25	21.50	68.00	46.25	23.50
CAMPECHE	400	16.00	26.25	75.75	10.50	7.50
CHIAPAS	600	22.17	30.83	57.33	17.67	15.00
CHIHUAHUA	483	32.51	21.95	65.42	18.22	11.59
COAHUILA	400	38.50	17.00	73.25	22.25	12.25
COLIMA	400	39.75	20.25	73.50	33.00	20.50
DISTRITO FEDERAL	800	20.50	28.00	59.00	18.13	10.25
DURANGO	400	49.50	13.75	85.00	25.25	20.25
GUANAJUATO	685	27.88	22.19	62.77	19.56	14.31
GUERRERO	500	18.60	17.80	83.80	5.80	10.20
HIDALGO	400	24.50	26.75	79.50	17.25	16.00
JALISCO	700	21.43	33.43	72.29	13.29	13.14
MEXICO	800	19.00	28.25	67.25	10.13	13.75
MICHOACAN	675	31.70	30.22	70.37	14.67	13.33
MORELOS	391	27.88	17.39	57.80	22.51	5.88
NAYARIT	400	28.75	26.75	68.75	17.00	21.75
NUEVO LEON	700	48.57	14.29	65.86	26.57	16.14
OAXACA	500	31.40	12.80	78.00	18.80	22.40
PUEBLA	668	17.96	25.90	75.30	14.67	5.54
QUERETARO	400	29.50	16.75	67.25	37.00	22.50
QUINTANA ROO	395	11.90	24.05	72.91	9.11	12.15
SAN LUIS POTOSI	400	20.50	37.75	88.25	20.75	14.00
SINALOA	400	35.75	17.25	55.00	12.50	10.75
SONORA	400	43.25	13.00	66.25	25.25	30.50
TABASCO	400	38.50	26.75	73.75	28.25	17.75
TAMAULIPAS	400	28.00	23.25	60.75	12.25	14.25
TLAXCALA	400	22.75	27.50	78.50	12.00	7.25
VERACRUZ	700	22.43	23.86	82.00	28.86	11.14
YUCATAN	399	21.80	21.80	81.45	11.03	8.02
ZACATECAS	400	23.25	16.25	63.25	18.75	11.25

Fuente: Elaboración propia con las bases de datos de la ENVUD 2012.

De acuerdo a los resultados obtenidos, el grado de homogeneidad en la formación de capital social a nivel estatal en México es bajo. En términos de cooperación y reciprocidad se tiene que la población que tiene una actitud positiva hacia la apertura económica, posee un nivel de cooperación que va del medio hacia el nivel alto. En la mayoría de los casos este vínculo es utilizado para generar capital social positivo, es decir que del interés individual se transfiere al colectivo.

Las relaciones humanas en México se dan de forma horizontal (núcleos) y vertical (jerarquías) conforme las instituciones sociales se van desarrollando. La formalidad es el reconocimiento legal que hace la sociedad de ciertas instituciones. En el caso de la economía, y los mercados, la formalidad es el reconocimiento legal de operación de ciertas entidades, bajo un sistema normativo y de derechos de propiedad. La informalidad tiende a ser fuerte en los grupos cercanos a las personas.

Las principales ventajas que se derivan del capital social son la reducción de la incertidumbre y los costos de transacción y supervisión asociados a la interacción. Asimismo, en contextos en los que existe elevado nivel de confianza, el capital social ayuda a compatibilizar los objetivos entre los agentes, favoreciendo la cooperación y el establecimiento de contratos incompletos ante posibles contingencias futuras.

Se tomó en cuenta la actitud que la sociedad mexicana tiene hacia las tendencias de globalización en términos de las relaciones económicas y políticas con Estados Unidos, recabada en preguntas de la Encuesta Nacional de Valores (ENVUD) Para detectar la actitud de la sociedad mexicana hacia la apertura económica, para cada pregunta, se identificó la frecuencia de cada estado de la república (ver cuadro 8).

CUADRO 9. Resultados sobre Apertura Económica de la ENVUD

	Tamaño de muestra por estado	Apertura económica (% a favor)					Situación de la soberanía de México con el TLCAN Pregunta 37
		Actitud hacia la inversión extranjera Pregunta 72	Actitud hacia la inversión extranjera en industria petrolera Pregunta 7	Actitud hacia la inversión extranjera en materia de energéticos Pregunta 74	Actitud hacia el comercio internacional Pregunta 35	Actitud hacia el TLCAN Pregunta 36	
AGUASCALIENTES	414	70.77	38.16	37.44	68.36	58.45	32.61
BAJA CALIFORNIA	500	71.00	38.40	40.60	66.60	65.20	48.20
BAJA CALIFORNIA SUR	400	62.50	53.75	53.25	61.00	53.75	48.00
CAMPECHE	400	55.75	49.50	48.25	67.00	63.25	44.50
CHIAPAS	600	48.50	22.67	20.83	61.33	49.83	28.83
CHIHUAHUA	483	76.40	48.03	47.00	77.43	75.78	40.37
COAHUILA	400	54.50	43.00	42.00	54.50	51.00	33.50
COLIMA	400	57.50	50.50	51.75	53.00	59.50	45.75
DISTRITO FEDERAL	800	44.00	28.50	27.25	53.75	39.25	22.75
DURANGO	400	69.75	52.25	42.25	35.00	35.75	30.75
GUANAJUATO	685	68.76	42.77	43.07	70.95	65.11	29.64
GUERRERO	500	51.80	24.00	25.00	36.00	38.20	16.00
HIDALGO	400	68.50	37.00	37.25	65.75	52.75	38.00
JALISCO	700	60.86	32.43	32.43	54.43	47.86	29.57
MEXICO	800	57.00	29.00	26.25	57.63	49.13	23.50
MICHOACAN	675	34.96	21.19	20.44	48.59	40.15	26.67
MORELOS	391	65.47	30.18	29.16	75.19	69.82	44.50
NAYARIT	400	70.75	40.50	37.25	53.00	44.50	22.00
NUEVO LEON	700	60.29	38.43	37.71	62.29	60.57	41.71
OAXACA	500	49.60	18.40	19.80	66.60	57.40	40.00
PUEBLA	668	59.88	27.99	26.95	74.10	64.52	34.88
QUERETARO	400	73.50	42.75	48.25	59.25	63.25	33.00
QUINTANA ROO	395	39.49	19.75	19.75	82.03	67.09	35.95
SAN LUIS POTOSI	400	72.00	44.50	45.50	59.75	69.25	45.50
SINALOA	400	61.75	55.00	53.50	41.50	48.75	29.75
SONORA	400	43.00	27.00	35.00	34.25	55.50	43.25
TABASCO	400	55.25	48.50	42.50	60.00	61.75	41.25
TAMAULIPAS	400	56.25	25.25	24.00	71.75	65.50	40.00
TLAXCALA	400	46.00	31.50	27.75	54.00	57.00	33.00
VERACRUZ	700	66.86	35.00	34.43	75.00	76.57	51.71
YUCATAN	399	49.87	42.86	42.61	77.44	69.42	31.83
ZACATECAS	400	61.50	26.00	26.50	57.50	54.00	29.25
TOTAL	15910	58.40	35.38	34.75	60.65	63.56	34.85

Fuente: Elaboración propia, 2015, con las bases de datos de la ENVUD 2012.

Siguiendo una visión ambivalente sobre las consecuencias de la apertura económica en el desempeño financiero (y la formación de capital social, ineludiblemente), no es claro el efecto que tiene el grado de aceptación de esa apertura por parte de la sociedad mexicana en el PIB primario. Las promesas de que las políticas neoliberales harían de México una economía que se ajustara a las nuevas realidades del mercado y sus relaciones sociales, así como a las transformaciones comerciales y tecnológicas mundiales, apta para fortalecer la inversión privada e incentivar la inversión foránea eliminando regulaciones y control de precios nacionales e internacionales y reduciendo restricciones en los campos financieros, fiscales, comerciales, de inversión y monetarios, quedan lejos.

Una característica importante de México en los últimos años ha sido la firma de múltiples tratados de libre comercio, de los cuales destaca el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (TLC o NAFTA) que ha transformado profundamente a la sociedad mexicana en relación a su actitud hacia la apertura al exterior. Por un lado, este cambio se ha traducido en la internacionalización de la banca mexicana y por otro, ha generado condiciones más favorables para que el financiamiento formal tenga un mayor desarrollo en México ya sea por los bancos o por los intermediarios financieros no regulados. El crédito bancario ha experimentado crecimiento constante, sobre todo para la pequeña y mediana empresa, señalando que la apertura económica comienza a generar condiciones más apropiadas para la formalización del crédito y el ahorro. En términos de alcance, la actitud positiva hacia la apertura económica sí influye de manera directa en el desempeño financiero.

El concepto de capital social en el desempeño financiero rural dentro de un contexto de apertura económica permite dar interpretación a los fenómenos que ocurren fuera del mercado, y que hace que las personas acudan o no al mercado formal. Es altamente probable

que el capital social se presente en las decisiones de las unidades familiares, eligiendo entre la formalidad y la confianza que tiene dentro de su red de relaciones (sobre todo en las regiones que puntuaron con mayores niveles de solidaridad y confianza en los reactivos de la ENVUD relativos a capital social). Esto puede verse aún sin calcular el modelo, el cual resultó de regresar linealmente las 32 observaciones correspondientes a cada estado del país en el siguiente arreglo:

CUADRO 10. Datos para el modelo de desempeño financiero vs. Capital físico y capital social (incluyendo actitud hacia la apertura económica)

REGIÓN	ENTIDAD FEDERATIVA	Y	K	KS	L	LH	LF	β	γ	c	λ	C'(Is)	G	d'	ρ	T
NOROESTE	BAJA CALIFORNIA	11203	251.032	636.281	94957	25678	5828.91	0.241	.11 441 1	0.192	1.00	0.773	0.58	0.04	0.048	3.50
	BAJA CALIFORNIA SUR	3431	150.438	293.307	24885	6186	1283.6	0.241	.14 017 7	0.345	1.00	0.793	0.55	0.05	0.048	3.50
	SINALOA	28565	897.956	2182.528	158060	44393	20807.1	0.241	.09 102 1	0.223	1.00	0.531	0.51	0.04	0.048	3.50
	SONORA	26060	697.753	1934.914	118814	45426	13060	0.241	.13 359 1	0.278	1.00	0.713	0.55	0.05	0.048	3.50
NORESTE	COAHUILA	9859	343.346	583.382	61698	19924	5454.2	0.241	.15 267 7	0.192	1.00	0.726	0.54	0.06	0.048	3.50
	CHIHUAHUA	22524	687.915	665.228	114612	19819	4000.47	0.241	.09 884 7	0.273	1.00	0.798	0.60	0.05	0.048	3.50
	DURANGO	13493	238.621	795.949	88833	28776	3848.79	0.241	.08 990 4	0.231	1.00	0.866	0.57	0.06	0.048	3.50
	NUEVO LEÓN	5384	145.837	615.156	51329	16216	3428.06	0.241	.19 492 4	0.263	1.00	0.789	0.54	0.06	0.048	3.50
	TAMAULIPAS	13255	153.751	570.314	85934	21551	3906.12	0.241	.11 711 9	0.200	1.00	0.819	0.56	0.07	0.048	3.50
CENTRO NORTE	AGUASCALIENTES	5679	283.934	291.715	30352	9579	1272.57	0.241	.11 448 5	0.213	1.00	0.867	0.49	0.06	0.048	3.50
	COLIMA	3599	272.789	384.779	38612	10967	2385.32	0.241	.11 076 5	0.226	1.00	0.783	0.50	0.06	0.048	3.50
	GUANAJUATO	18545	364.155	1497.259	273047	68467	10194.7	0.241	.08 894 5	0.199	1.00	0.851	0.62	0.06	0.048	3.50
	JALISCO	40676	998.674	2150.328	317233	89381	11302.2	0.241	.10 553 1	0.187	1.00	0.874	0.53	0.04	0.048	3.50
	MICHOACÁN	31292	842.409	1681.659	373071	90960	7545.13	0.241	.06 525 4	0.186	1.00	0.917	0.62	0.04	0.048	3.50
	NAYARIT	6791	360.672	854.453	88408	27585	5034.26	0.241	.07 017 3	0.218	1.00	0.818	0.52	0.05	0.048	3.50
	QUERÉTARO	5615	126.771	273.963	62612	11356	2200.23	0.241	.13 703 5	0.244	1.00	0.806	0.67	0.05	0.048	3.50
	SAN LUIS POTOSÍ	8140	271.777	1413.979	206922	54721	8413.35	0.241	.09 428 1	0.220	1.00	0.846	0.58	0.03	0.048	3.50
	ZACATECAS	10686	1343.859	1035.429	166498	61950	7898.63	0.241	.08 025 3	0.168	1.00	0.873	0.64	0.05	0.048	3.50
	DISTRITO FEDERAL	1316	41.800	186.155	13838	6350	1214.76	0.241	.24 767 6	0.210	1.00	0.809	0.54	0.06	0.048	3.50
CENTRO SUR	HIDALGO	7627	28.111	1409.480	233917	67150	7638.31	0.241	.07 406	0.183	1.00	0.886	0.58	0.05	0.048	3.50
	MÉXICO	15464	414.079	1573.567	301636	85080	8669.65	0.241	.07 324 5	0.156	1.00	0.898	0.56	0.06	0.048	3.50
	MORELOS	4486	161.694	543.523	90012	26399	2464.35	0.241	.08 333 5	0.173	1.00	0.907	0.55	0.04	0.048	3.50
	PUEBLA	17353	611.615	1804.466	590700	122666	8359.69	0.241	.07 074	0.144	1.00	0.932	0.60	0.04	0.048	3.50
	TLAXCALA	3095	78.933	385.904	68771	20567	1619.65	0.241	.05 816 1	0.156	1.00	0.921	0.54	0.06	0.048	3.50
SUR-SURESTE	CAMPECHE	3298	464.602	402.461	76099	19711	3252.32	0.241	.72 304 9	0.172	1.00	0.835	0.58	0.02	0.048	3.50
	CHIAPAS	17644	2285.354	3119.483	732391	146230	18395.7	0.241	.04 590 4	0.265	1.00	0.874	0.70	0.02	0.048	3.50
	GUERRERO	8786	362.507	1591.567	506112	109468	18281.2	0.241	.05 315 1	0.151	1.00	0.833	0.66	0.02	0.048	3.50
	OAXACA	11818	133.882	1659.848	514730	105374	11907.3	0.241	.05 074 1	0.171	1.00	0.887	0.66	0.03	0.048	3.50
	QUINTANA ROO	1420	45.821	289.290	44641	15152	2186.43	0.241	.13 724 9	0.148	1.00	0.856	0.54	0.04	0.048	3.50
	TABASCO	5204	505.072	1308.906	123962	43563	7296.8	0.241	.18 786 9	0.254	1.00	0.833	0.60	0.07	0.048	3.50
	VERACRUZ	28752	1794.265	4966.998	689314	160547	36235.5	0.241	.08 614 5	0.241	1.00	0.774	0.58	0.03	0.048	3.50
	YUCATÁN	6058	100.998	735.452	118060	27146	6293.8	0.241	.09 252 1	0.202	1.00	0.768	0.57	0.03	0.048	3.50
	TOTAL	397118	15460.4216	37838	6460059	1608338	7865	0.241	0.124800903	0.2087	1	0.8267	0.58	0.05	0.048	3.5

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2014 y ENVUD, 2012.

Al correr el modelo, sacando logaritmos naturales a los stocks de capital físico (K), capital social (KS), Trabajo (L) y Capital Humano (LH) se obtuvo que las dos últimas no fueron significativas. Esto es, que el número de trabajadores y su nivel de instrucción no influyen en

el nivel de PIB primario (desempeño financiero). Y esto puede deberse a que estas variables ya están consideradas en el procedimiento para calcular el stock de capital social. Y recordemos que el trabajo es una forma de relación social que implica, necesariamente una inversión en capital social.

Así entonces, el nuevo modelo quedó:

$$Y = AK^{\alpha}KS^{\beta}$$

Y al considerar solamente stocks de capital físico y de capital social, la salida estadística mostró los siguientes resultados:

CUADRO 11. Salida estadística para el modelo a nivel nacional

<i>Estadísticas de la regresión</i>				
Coeficiente de correlación múltiple	0.8452653			
Coeficiente de determinación R ²	0.7144735			
R ² ajustado	0.694782			
Error típico	0.4803675			
Observaciones	32			
	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	3.2517823	0.7300416	4.4542427	0.0001152
LnK	0.2724045	0.1069953	2.5459491	0.0164722
LnKS	0.6348865	0.141433	4.4889554	0.0001047

Las dos variables independientes resultan significativas. Y el modelo se ajusta para la mayoría de las observaciones (el 70%), quedando así:

$$Y = 25.79 K^{0.272} KS^{0.635} + \text{Error}$$

Esto significa que cuando el capital físico varía en una unidad porcentual, el PIB primario lo hace en 0.288 por ciento. Y cuando el capital social varía una unidad porcentual, el PIB primario lo hace en 0.588. Nótese que esta función tipo Cobb Douglas tiene coeficientes cuya

suma es menor a la unidad, lo que significa que el PIB variará en menor proporción de lo que lo hagan estos factores.

Esto deja entrever que, en México, aún hay barreras para que el capital social y la actitud hacia la apertura económica actúen plenamente en el desarrollo de la productividad. La gente todavía no confía suficientemente en las instituciones. Esto es tarea del gobierno, implementar programas sociales y productivos a través de esquemas de microfinanciamiento participativos y accesibles con el fin de generar empleo entre los miembros de la comunidad y que el tamaño de la red y el grado de conexión sea más grande.

La diferencia de los niveles de capital social y una actitud positiva hacia la apertura económica entre las entidades federativas de México es notable. De este modo, las zonas con mayores dotaciones de capital social se sitúan en el cuadrante norte de la república y refuerzan su eficiencia productiva y su nivel de renta. Con excepciones de casos de estados como Puebla, Veracruz, Chiapas y Oaxaca, que teniendo niveles de capital social altos e inversiones modestas en capital físico, los estados del norte logran un PIB primario sobresaliente en términos comparativos con los estados del sur en general. La cercanía geográfica con el principal socio comercial, Estados Unidos, parece influir determinantemente en la confianza que la gente tiene hacia temas de inversión extranjera. La desconfianza, el que se deje de invertir en capital social, tiene que ver con menores niveles de renta en el sector primario.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Existe en México una tendencia a la informalidad en el uso de servicios financieros. El uso del sistema financiero es minúsculo si se le compara con la población que tiene ingreso, y está distorsionado por los volúmenes de pocos individuos; la desigualdad del ingreso es un factor que debe considerarse. Además, la educación financiera es baja, y casi inexistente en áreas rurales. La tasa de ahorro es cercana al 20 % de la población, que ahorra de acuerdo a su capacidad. Sin embargo, no es un servicio de uso generalizado. Por otra parte, la demanda de crédito de los individuos ha sido cercana al 44 % de los agentes, destinado principalmente a la liquidez del corto plazo.
- Se tiene una experiencia de fortalecimiento del financiamiento formal gracias a la formación de microfinancieras a lo largo del territorio mexicano desde el año 2006, reforzándose en 2009. La situación que prevalece en el sistema financiero de México es estabilidad, reconociendo que existen algunas áreas de este sistema en las que se debe prestar mayor atención para su correcto desempeño. En términos de instrumentos y un sistema financiero sólido, México se encuentra en condiciones de ofrecer servicios que estimulen un sano crecimiento en la economía nacional; sin embargo, hay eslabones en este mercado que no funcionan de la manera correcta lo que en términos generales afecta al mercado financiero. Es aquí donde se justifica el uso del capital social y la apertura económica para tratar de mediar las fallas de mercado.
- El capital social se define como los beneficios derivadas del trato preferencial entre individuos. Estos beneficios se derivan de la acción confiada y cooperativa entre los mismos. El capital social tiene su mayor potencial en contextos de alto riesgo y de interdependencia estratégica entre

agentes, como los casos de desempeño financiero. Operativamente, se definió como el grado de confianza entre individuos y entre estos y las instituciones que se tiene para alcanzar un objetivo en común. Esto se midió con los reactivos pertinentes de la ENVUD 2012. Fue considerado variable dependiente del estudio.

- La apertura económica es el grado de liberalización de las economías ante la globalización, entendida como un movimiento surgido a mediados de la década de 1980 de gran aceleración y ampliación del proceso de esparcimiento del capitalismo en el mundo. Operativamente, y para vincularlo con el concepto de capital social, se tomó la actitud de la sociedad hacia esta apertura económica, y fue medida con resultados pertinentes de la ENVUD 2012. La apertura económica es una suerte de capital social ampliado a escala internacional. Fue considerada una variable independiente.
- El desempeño financiero, como variable dependiente, es el grado de eficacia de los servicios de crédito y ahorro en la población que atiende, tanto en alcance como en el objetivo que pretende lograr. En este caso, el PIB primario de cada estado.
- El capital social sí influye de manera directa en el desempeño financiero del país, debido a que la confianza que existe en los grupos que las personas conforman determina si ellas acuden a las dependencias formales para satisfacer sus necesidades financieras o buscan la manera de proveerse entre ellos mismos de estos servicios. Asimismo, depende de la confianza que sientan en los bancos, en la ley y en el país para depositar su dinero ya sea como ahorro o inversiones, al igual que para solicitar algún préstamo en efectivo.

- El grado de capital social incide de manera directa en el desempeño financiero de las regiones. Se tiene que, en estados como Tabasco, Quintana Roo, Campeche, Distrito Federal, Morelos, Chiapas (zona centro sur y sur del país) donde los niveles de capital social arrojan resultados altos, los productores agropecuarios forman parte de microfinancieras que les otorgan servicios de ahorro y crédito y su PIB primario es significativo. Pero, en general, la zona norte es la que mejores resultados tiene en PIB primario y sus niveles de capital social y actitud hacia la apertura económica son más favorables. El grado en que cada entidad dispone de capital social gracias a la generalización de la confianza a lo largo de la red social facilita la acción coordinada de los agentes, por lo que el grado de eficiencia financiera y productiva es mayor.
- Mientras haya una mayor aceptación de la sociedad a la apertura económica, mejor sería el desempeño financiero del país: comprobada, sólo en términos de alcance de servicios financieros, más no de eficacia. En relación con la apertura económica se puede sostener que México en los últimos años ha firmado diversos tratados de libre comercio, lo cual ha transformado profundamente a la sociedad mexicana en relación a su actitud hacia la apertura al exterior. Las entidades federativas con mayor cercanía a Estados Unidos, principal socio comercial de México, son las que mayor aceptación a la apertura tienen, pero no significativamente respecto de otras regiones. Necesitan así servicios financieros que les den soporte y qué mejor que las microfinancieras para tal fin. Los resultados en su PIB primario no fueron muy favorables para el año 2012 (con excepciones como Sinaloa, Sonora y Chihuahua).
- La actitud hacia la apertura económica es un factor que potencia el desempeño financiero de las regiones. Aunque sólo influya claramente en el alcance de los servicios financieros a las regiones que o necesitan, no en la eficacia (PIB primario). Esto porque la apertura económica es un arma

de doble filo, favorece en términos de modernización de la industria financiera llegando así los servicios a más gente. Sin embargo, también hace más grande el nivel de movilización de mano de obra agrícola al extranjero lo que hace que los niveles de capital social al interior de las comunidades bajen y, por tanto, se rinda menos.

- Las dos variables independientes resultan significativas. Y el modelo se ajusta para la mayoría de las observaciones (el 70%), quedando así:

$$Y = 25.79 K^{0.272} KS^{0.635} + \text{Error.}$$

Esto significa que, en el año 2012, cuando el capital físico de una entidad varía en una unidad porcentual, su PIB primario lo hace en 0.272 por ciento. Y cuando su capital social varía una unidad porcentual, el PIB primario lo hace en 0.588 por ciento. Nótese que esta función tipo Cobb Douglas tiene coeficientes cuya suma es menor a la unidad, lo que significa que el PIB variará en menor proporción de lo que lo hagan estos factores. Esto deja entrever que, en México, aún hay barreras para que el capital social y la actitud hacia la apertura económica actúen plenamente en el desarrollo de la productividad.

- Los estados de la república mexicana que muestren mayor creación de capital social y una actitud positiva a la apertura económica son los de mejor desempeño financiero mostrando así mayor productividad del sector rural y agroindustrial. Los estados del norte de la República muestran resultados altos en cuanto a la formación de capital social y una actitud positiva hacia la apertura económica que los del sur, exceptuando estados como Puebla, Veracruz, Chiapas y Oaxaca cuyo PIB primario es también significativo, y cuyos niveles de capital social son altos. De este modo, las zonas con mayores dotaciones de capital social y una actitud más positiva en

cuanto a la liberalización económica se sitúan en el refuerzan la eficiencia productiva y su nivel de renta en el PIB primario.

- El capital social y la actitud hacia la apertura económica son importantes para el desempeño financiero. La evidencia disponible apunta a que su contribución al desempeño financiero, aunque significativa, aunque no por ello menos modesta que la de otros factores el progreso técnico o la inversión en capital físico o humano. Se recomienda a futuros estudios hacer énfasis en estos otros dos tipos de capital sin omitir el capital social ni el entorno macroeconómico internacional que supone la globalización. Algo que este proyecto no está tomando en cuenta y que posteriormente otras indagaciones pudieran considerar es la forma en que la internacionalización de la banca mexicana ha generado condiciones para que el financiamiento formal tenga un mayor desarrollo en México ya sea por los bancos o por los intermediarios financieros no regulados. Además de las limitantes relacionadas de este estudio, debe tenerse especial cuidado de no vincular al mismo tiempo las tres variables involucradas ya que, según la literatura revisada, la apertura económica influye en la formación o disolución del capital social.

BIBLIOGRAFÍA

- Adato, M. *et. al.* 2006. "Exploring poverty traps and social exclusion in South Africa using qualitative and quantitative data". *The Journal of Development Studies*, Vol. 42 (2). Disponible en: <http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/events-documents/656.pdf> (consultado en enero de 2013).
- Aristóteles. 2004. "Ética Nicomáquea", Gredos y RBA Colecciones, Madrid.
- Arrow, K. 2000. "Observations on Social Capital" en Partha Dasgupta e Ismail Serageldin (eds.) *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Banco Mundial. Washington D.C.
- Ávila, J. L. 2006. "La era neoliberal", Océano-UNAM, México.
- Banamex. 2008. "Primera encuesta sobre cultura financiera en México". Disponible en: https://www.compromisosocialbanamex.com.mx/pdfs/encuesta_corta_final.pdf (consultada en agosto de 2014).
- Banxico. 2012. "Reporte sobre el sistema financiero mexicano." <http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-ydiscursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B634CB421-5674-D80F-D315-19CE8ArDD300E%7D.pdf> (consultado en septiembre de 2014).
- Bebbington A. 2005. "Estrategias de vida y estrategias de intervención: el capital social y los programas de superación de la pobreza". CEPAL y Cooperazione italiana. Santiago de Chile. Disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/23012/lcg2275e.pdf> (consultado en noviembre de 2013).
- Bourdieu, P. 1985. "Les trois états du capital culturel. Actes de la recherche en sciences sociales" *Ambridge*, no. 3. Cambridge University Press. Reino Unido.
- Bowles, S. y Gintis H. 2002. "Contested Exchange: Political Economy and Modern Economic Theory." *American Economic Review* 78 (2). Estados Unidos.
- Braverman, A y Guasch, J. 1986. "Rural Credit Markets and Institutions in Developing Countries: Lessons for Policy Analysis from Practice and Modern Theory". *World Development*, 14. Oxfam. Oxford.
- Calhoun, C. 1988. "Populist Politics, Communication Media and Large Scale Societal Integration". *Sociological Theory*. Blackwell Publishers, Estados Unidos.
- Calva, J. L. 2000. "México más allá del Neoliberalismo", edit. Plaza & Janés, México.
- Campbell, K., *et. al.* 1986. "Social resources and socioeconomic status". *Social Networks* 8 (1). Estados Unidos.

- Cantillon, R. 1996. "Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general", edit. FCE, México.
- Carter, M. y May, J. 2001. "One Kind of Freedom: Poverty Dynamics in Post-apartheid South Africa. World Development - World Develop", Vol. 29(12). Disponible en: <http://libra.msra.cn/Publication/40687537/one-kind-of-freedom-poverty-dynamics-in-post-apartheid-south-africa> (consultado en diciembre de 2013).
- CEPAL. 2000. "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe (1999-2000)". CEPAL. Santiago, Chile
- Chantararat, S. y C. B. Barrett. 2007. "Social Network Capital, Economic Mobility and Poverty Traps", MRA, Paper 1947. Disponible en: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/68e41> (consultado en diciembre de 2013).
- Cole, H. L., *et al.* 1992. "Social Norms, Savings Behavior, and Growth." Journal of Political Economy 100, no. 6. Estados Unidos.
- Coleman, J. 1987. "Norms as Social Capital" en G. Radnitzky y P. Bernholz (eds.) Economic Imperialism: The Economic Method Applied Outside the Field of Economics. Paragon House Publishers. Nueva York.
- Dasgupta, P. 2000. "Social Capital: A Multifaceted Perspective". Banco Mundial. Disponible en: http://publications.worldbank.org/index.php?main_page=product_info&cPath=0&products_id=222215 (consultado en diciembre de 2013).
- Dautrey, P. 2012. "Desarrollo y apertura económica en México: la eterna cuestión de los eslabones perdidos". Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas, vol. 7, 153. México.
- Dávila, F. A. & Escamilla, D. A. 2013." Apertura comercial, cambios en la estructura productiva y desempeño de la economía de los estados de la frontera norte de México: 1993-2004". Región y Sociedad, vol. XXV, 56. México.
- Di Giannatale, S. *et al.* 2010. "Una introducción conceptual al desarrollo financiero, capital social y anonimidad: el caso de México". Cuadernos del CIDE. No. 427. México.
- Dos Santos, T. 2008. "La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina". Boletín del CESO. Chile.
- Durlauf, S. N. y Fafchamps, M., 2004. "Social Capital. Handbook of Economic Growth", Vol. 1. Disponible en: <http://users.ox.ac.uk/~econ0087/soccaphandbook.pdf> (consultado en noviembre de 2013).
- Easterly, W. y Levine, R. 1997. "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions. The Quarterly Journal of Economics", MIT Press, Vol. 112(4), Disponible en:

- http://williameasterly.files.wordpress.com/2010/08/17_easterly_levine_africasgrowthtragedy_prp.pdf (consultado en noviembre de 2013).
- Ekelund, J. *et. al.* 1992. "Historia de la teoría económica y de su método", Mc Graw Hill, España.
- Ffrench-Davis, R. 1999. "Macroeconomía, comercio, finanzas: para reformar las reformas en América Latina". McGraw – Hill. Santiago De Chile.
- Flap H. D. y Volker B. 2004. "Creation and Returns of Social Capital. A new research program". Londres.
- Frenkel, R. 2003. "Globalización y crisis financieras en América Latina". Revista CEPAL (80). CEPAL. Santiago, Chile.
- Fudenberg, D. 1986. "The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information". *Econometrica* 54. Berlín.
- Fukuyama, F. 2001. "Confianza: Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad". Editorial Atlántida, México.
- Fundación Este País. 2012. "Contacto. Fundación Este País". Portal web: <http://www.estepais.mx/contacto.html>
- Gabbay S. M. y Zuckerman E. 1998. "Social Capital and opportunity in Corporate R&D: The Contingent effect of contact density on mobility expectations." *Social Science research* 27. Estados Unidos.
- González-Vega., C. 2007. "Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales". Disponible en: http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet?filename=1127754556259_Lecciones_de_las_Microfinanzas.pdf (consultado en septiembre 2014).
- González-Vega., C. 2009. "Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales". Disponible en: http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet?filename=1127754556259_Lecciones_de_las_Microfinanzas.pdf (consultado en octubre de 2014).
- Granovetter, M. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." En *Readings in Economic Sociology*. Blackwell Publishers, Estados Unidos.
- Guerra-Borges, A. 2003. "Sobre la teoría neoclásica de la integración". *Revista latinoamericana de economía*. Vol. 34, número 133, IV-VI. Disponible en: <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde133/PDE13302.pdf> (consultado en diciembre de 2013).

- Hanifan, L. 1916. "The Rural School Community Center." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67. Estados Unidos.
- Heath J. y Domínguez L. 2007. "Marco conceptual y metodológico del Indicador del Entorno Empresarial Mexicano IMEF". Disponible en: http://www.iieem.org.mx/Marco_conceptual_y_metodologico.pdf (consultado en diciembre de 2013).
- Heath J. y Domínguez L. 2013. "Marco conceptual y metodológico del Indicador del Entorno Empresarial Mexicano IMEF". Disponible en: http://www.iieem.org.mx/Marco_conceptual_y_metodologico.pdf (consultado en noviembre de 2013).
- Heckscher, E. 1943. "La época mercantilista: historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal". FCE, México.
- Heckscher, E. 1991. "Heckscher-Ohlin trade theory", MIT, Estados Unidos.
- Hidalgo, C. 2005. "Impacto económico de las microfinanzas dirigidas a mujeres en el estado de Veracruz, México". Pp. 351-359. *Agrociencia*, mayo-junio, año/vol. 39, número 03. Colegio de Postgraduados, Texcoco, México.
- Hume, D. 1987. "Ensayos Políticos", edit. Tecnos, España.
- INEGI. 2014. "Banco de Información Económica 2014." Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/> (consultado en octubre de 2014).
- Inglehart, R. 2000. "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values". *American Sociological Review*, 65 (1). Estados Unidos.
- Jaramillo B, F., *et al.* 2004. "Microfinanzas en Colombia, ¿Se podrá promover un programa de microfinanzas, teniendo en cuenta el contexto actual del País?". CICA. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Antioquia. Colombia.
- Johnson, S. y Rogaly, B. 1997. "Microfinance and Poverty Reduction". Oxfam Publications, Oxford.
- Klikberg, B. 1999. "Capital Social y Cultura, claves esenciales del desarrollo", *Revista de la CEPAL*, 69. 85-102
- Krugman, P. y Obstfeld, M. 1999. "Economía Internacional". 4a edición. McGraw-Hill. Madrid.
- Lenin, V. 1964. "El Desarrollo del Capitalismo en Rusia", Editorial Grijalbo, S.A, México D.F.

- Levy, B. y Fukuyama, F. 2010. "Development Strategies: Integrating Governance and Growth." Policy Research Working Paper 5196. Banco Mundial, Washington, DC.
- Lin, N. y Dumin, K. 1986: "Building a Network Theory of Social Capital", *Connections*, 22 (1).
- Maddison, A. 1991. "Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View". Oxford University Press. Nueva York.
- Marx, C. 1966. "El Capital: crítica de la economía política". Fondo de Cultura Económica, Tomo I. (primera edición, 1867). México.
- Marx, C. y Engels, F. 1971. "Manifiesto del Partido Comunista, Obras Escogidas en Dos Tomos". Tomo I. Editorial Progreso. Moscú.
- Morley, S. 2000. "Efectos del crecimiento y las reformas económicas sobre la distribución del ingreso en América Latina". *Revista de la CEPAL*, (71). Santiago de Chile.
- North, D. 1990. "Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico", Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.
- Núñez, E. 2009. "Crisis del financiamiento en México". *Papel de los mercados financieros*. El Cotidiano. 157. México.
- Ocampo, J. A. y Parra, M. 2003. "Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX". *Revista de la CEPAL*, (79). Santiago, Chile, CEPAL.
- Ocegueda, H. 2007. "Apertura comercial y crecimiento económico en las regiones de México". *Investigación Económica*, vol. LXVI. 262. México.
- Ohlin B., 1971. "Comercio interregional e internacional", Oikos-Tau. España.
- Ostrom, Elinor 1999. "Principios de diseño y amenazas a las organizaciones sustentables que administran recursos comunes", ponencia presentada a la Conferencia Electrónica de FIDAMÉRICA.
- Perales, S. 2011. "Globalización, regionalismo y transnacionales". En Cordero, A. (ed.) *Globalización, crisis y crecimiento en México*. Plaza y Valdes, México.
- Pérez, M. 2002. "Arquitectura regulatoria para el sector financiero. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 8. Venezuela.
- Pharr, S. J. y Putnam, R. D. 2000. "Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?". Princeton University Press, Princeton (Nueva Jersey).

- Pisell, F. 2003. "Capital social: un concepto situacional y dinámico", en: C. Trigilia, *El capital social. Instrucciones de uso*. Fondo de Cultura Económica de Argentina. Buenos Aires.
- Pizzorno, A. 2003. "¿Por qué pagamos la NAFTA? Por una teoría del capital social". En: C. Trigilia, *El capital social. Instrucciones de uso*. Fondo de Cultura Económica de Argentina. Buenos Aires.
- Portes, A. 1998. "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, 24. Estados Unidos.
- Putnam, R. D. 2002. "Solo en la Bolera", Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- Putnam, R. D. y Goss A. 2003. "El declive del capital social", Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- Putnam, R. D; Leonardi, R. y Nanetti, R. 1993. "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy", Princeton University Press, Princeton.
- Reisen H. 1997. "Flujos de capital e inversión productiva. Lecciones para América Latina". Santiago, Chile, McGraw- Hill Interamericana. CEPAL-OCDE.
- Ricardo, D. 1973. "Principios de economía política y tributación". FCE, México.
- Robinson, M. 2004. "La revolución microfinanciera. Finanzas sostenibles para los pobres". Traducción de Sara Bolaño de SAGARPA, México. The International Bank for Reconstruction and Development /The World Bank. INCA Rural, México, D.F. Disponible en: http://www.sagarpa.gob.mx/info/rev_microfinanciera.pdf (Consultado en agosto 2014).
- Rodríguez, B. D. & López, H. F. 2009. "Desarrollo financiero y crecimiento económico en México. Problemas del Desarrollo". *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 40, núm. 159. México.
- Rodrik, D. 1999. "The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work". Baltimore: John Hopkins University Press. Estados Unidos.
- Sánchez-Daza, A. 2001. "Información asimétrica y mercados financieros emergentes: el análisis de Mishkin". *Análisis Económico*, vol. XVII.34. México.
- Schlicht, E. 1984. "Cognitive Dissonance in Economics", en *Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften*, Duncker and Humblot, Berlín.
- Seeley, J. R.; et. al. 1956. "Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life", Basic Books, Nueva York.

- SHCP. 2013. "Manual de educación financiera, el Sistema Financiero Mexicano". Disponible en: http://www.educacionfinanciera.hacienda.gob.mx/main/sistema_financiero_q uienes (consultado en octubre de 2013).
- Smith, A. 2001. "La Riqueza de las Naciones", Alianza Editorial. Madrid.
- Smith, A. 2004. "La teoría de los sentimientos morales". Alianza Editorial. Madrid.
- Solow, R. M. 2000. "Notes on Social Capital and Economic Performance". En Dasgputa, P. Y Serageldin, I. (ed.): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington. pp 325-424.
- Stiglitz, J. 1998. "El malestar en la Globalización". Taurus. Madrid
- Sunkel, O. 2000. "En busca del desarrollo perdido". Ediciones Trince. Montevideo.
- Sztompka, P. 2004. "The trauma of social change". Berkeley, California University Press. Estados Unidos.
- Taylor, M. 1982. "Community, Anarchy and Liberty". Cambridge University Press, Nueva York.
- Tello, C. 2007. "Estado y desarrollo económico". Facultad de Economía, UNAM. México.
- Tocqueville, A. D. 1835. "La democracia en América". Alianza Editorial, Madrid.
- Tomlinson, J. 1999. "Globalization and Culture". Cambridge, Polity Press. Reino Unido.
- Towsend, M. R. 1994. "Risk and Insurance in Village India". *Econometrica*, Vol. 62 (3). Disponible en <http://www.jstor.org/stable/2951659> (consultado en noviembre de 2014).
- Trigilia, C. 2003. "Introducción: retorno a las redes". Fondo de Cultura Económica de Argentina. Buenos Aires.
- Tugores, J. 1999. "Economía internacional: Globalización e integración". 4ª edición. McGraw-Hill. Madrid.
- Uphoff, N. 2000. "Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Interpretation" en *Partha Dasgupta e Ismail Serageldin (eds.) Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Banco Mundial. Estados Unidos.
- Urry, J. 2003. "Global complexity". Cambridge, Polity Press. Reino Unido.
- Uzzi, B. 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness", *Administrative Science Quarterly*, 42. Estados Unidos.

- Vidal, J. y Martínez, J. 2001. "Economía Mundial". Mc Graw-Hill. Madrid.
- Weber, Max, 1974. "Historia económica general", FCE, México.
- Williamson, J. y Kuczynski, P. 2003. "After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America". Institute for International Economics. Estados Unidos.
- Winter, I. 2000. "Major Themes and Debates in the Social Capital Literature: The Australian Connection", en WINTER, I. (ed.): Social Capital and Public Policy in Australia, Australian Institute of Family Studies, Melbourne
- Woolcock, M. 1998. "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework", Theory and Society, 27 (2). Estados Unidos.
- Woolcock, M. 2001. "The Place of Social Capital in Understanding Economic and Social Outcomes", Canadian Journal of Policy Research, 2 (1). Estados Unidos.
- Woolcock, M. y Narayan, D. 2000. "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", World Bank Research Observer, 15 (2). Estados Unidos.
- World Values Survey. 2013. "Encuesta Mundial de Valores". Disponible en: http://www.worldvaluessurvey.org/index_surveys (consultada en agosto de 2013).
- Zabludovsky, J. 2005. "El TLCAN y la política de comercio exterior en México: una agenda inconclusa México". ICE. 821. México
- Zak, P. y Knack S. 2001. "Trust and Growth." Economic Journal, Vol. 111 (470). Disponible en <http://ssrn.com/abstract=304639> (consultado en noviembre 2014).

ANEXO

- **Encuesta ENVUD Banamex**

Nombre de la empresa	ENVUD Encuesta Nacional sobre Valores: Lo que une y divide a los mexicanos		Folio
Calle: _____ # _____ Interior: _____			
Municipio _____ Clave _____	Hora de inicio _____		
Estado _____ Clave _____	Día: _____ Mes: _____		
Número de la sección _____	Manzana _____		
Encuestador _____ Clave _____			
Supervisor _____ Clave _____			
Capturista _____ Clave _____			

Buenos (as) días / tardes / noches / Mi nombre es _____, estamos haciendo una encuesta para conocer su opinión sobre temas que le interesan a los ciudadanos en nuestro país. Quisiera hacerle unas preguntas. Sus respuestas son confidenciales y sólo serán utilizadas con fines estadísticos.

Localidad

1) Urbana 2) Rural |

Género: (ANOTAR SIN PREGUNTAR) |

1) Masculino 2) Femenino

Edad ¿Qué edad tiene usted? |
(SUSPENDER SI ES MENOR DE 18 AÑOS)

1.- (TARJETA 1) En 200 años como país independiente, ¿cuál diría que es el principal logro que ha tenido México? (0=NS/NC / 9= Ninguno)

1b.- ¿Y cuál sería el segundo logro más importante?

1) Orden y estabilidad 5) Leyes 1. |
2) Desarrollo económico 6) Cultura y artes
3) Bienestar social 7) Estabilidad política 1b. |
4) Democracia 8) Otro

2.- (TARJETA 2) ¿Cuál diría que es el principal fracaso de México en sus 200 años de vida como país independiente? (0=NS/NC / 9= Ninguno)

2b.- ¿Y cuál sería el segundo fracaso más notable?

1) Violencia 5) Impunidad 2. |
2) Atraso económico 6) Pobreza
3) Desigualdad social 7) Deterioro ambiental 2b. |
4) Corrupción 8) Otro

3.- ¿Cómo calificaría usted el nivel de desarrollo que tiene México en las siguientes áreas? Responda del 1 al 10, donde 1 significa que no se ha desarrollado "nada" y 10 que se ha desarrollado "completamente". (LEER Y ROTAR) (0=NS/NC)

a. Instituciones de gobierno	f. Derechos y libertades
b. Cultura y artes	g. Educación
c. Economía	h. Salud
d. Democracia	i. Seguridad pública
e. Aplicación de la ley	j. Servicios públicos

4.- (TARJETA 3) De los siguientes, ¿cuál le gustaría que fuera el principal objetivo de México como país en los próximos diez años? (0=NS/NC)

1) Una economía fuerte que ofrezca empleos y buenos salarios
2) Un Estado de Derecho en el que prevalezca la legalidad y se castigue a quienes rompan las leyes
3) Un sistema de seguridad social que garantice servicios de salud y bienestar a la gente
4) Una democracia en la que los ciudadanos participen, ejerzan sus derechos y libertades, y los gobernantes rindan cuentas |

5.- (REPETIR TARJETA 3) ¿Y cuál de estos mismos sería el segundo objetivo que más le gustaría para México en los próximos diez años? (ANOTAR CODIGO DE LISTADO ANTERIOR) |

6.- Para lograr los objetivos que acabamos de mencionar, ¿usted considera que México va por el camino correcto o equivocado? (0=NS/NC)

1) Camino correcto 2) Camino equivocado |

7.- En general, ¿cree que los mexicanos suelen trabajar juntos para conseguir metas comunes o cada uno actúa para su propio beneficio?

1) Trabajan juntos 0) NS/NC (NO LEER)
2) Cada uno para su propio beneficio |

8.- En su opinión, ¿cuál es el valor más importante para los mexicanos? (LEER Y ROTAR) (0=NS/NC)

1) Igualdad 3) Justicia 5) Otro (NO LEER)
2) Libertad 4) Solidaridad |

9.- En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "nada orgulloso" y 10 significa "muy orgulloso", ¿usted qué tan orgulloso está de...? (LEER) (0=NS/NC)

a. Ser mexicano	
b. Las costumbres y tradiciones de los mexicanos	
c. El nivel de desarrollo económico de México	
d. La forma de Gobierno en México	
e. La forma de ser de la gente	

10.- En general, ¿cree usted que la Revolución mexicana ayudó o perjudicó al país? (INSISTIR) ¿Mucho o algo? (0=NS/NC: 5=Ni una ni otra)

1) Ayudó mucho 3) Perjudicó algo |
2) Ayudó algo 4) Perjudicó mucho

11.- ¿Cree usted que, hoy en día, una revolución ayudaría o perjudicaría al país? (0=NS/NC: 5=Ni una ni otra) (INSISTIR) ¿Mucho o algo?

1) Ayudaría mucho 3) Perjudicaría algo |
2) Ayudaría algo 4) Perjudicaría mucho

12.- En una escala del 1 al 10, donde 1 significa que "no hay nada" y 10 que "hay mucha", ¿en su estado (DF) cuánta... (LEER) hay? (0=NS/NC) (LEER Y ROTAR OPCIONES)

a. Prosperidad		g. Solidaridad	
b. Justicia		h. Discriminación	
c. Libertad de expresión		i. Talento de la gente	
d. Corrupción		j. Fe religiosa	
e. Respeto a los derechos humanos		k. Oportunidades para salir adelante	
f. Pobreza		l. Impunidad	

13.- (TARJETA 4) Le voy a mencionar varias cuestiones, para cada una, dígame por favor si usted cree que une o divide a los mexicanos. Use una escala del 1 al 10, donde 1 significa que "divide completamente" y 10 que "une completamente". (LEER Y ROTAR OPCIONES) (0=NS/NC)

a. El nacionalismo		g. Las razas o etnias	
b. La historia		h. Las clases sociales	
c. La política		i. Los deportes	
d. Las religiones		j. Las ideologías	
e. La diferencia entre el campo y las ciudades		k. Las regiones del país	
f. Diferencias entre jóvenes y mayores		l. Los partidos políticos	

14.- ¿Usted con qué parte del país se siente más identificado? (0=NS/NC)

1) Con su ciudad o pueblo |
2) Con su estado o entidad federativa
3) Con todo el país 4) Con ninguna (NO LEER)

15.- La gente algunas veces se describe a sí misma como de la clase obrera, la clase media, la clase alta o la clase baja. ¿Usted se describiría como de...? (LEER)

1) Clase alta 4) Clase obrera |
2) Clase media alta 5) Clase baja
3) Clase media baja 0) NS/NC (NO LEER)

16.- En general, ¿qué tan satisfecho está con su posición social?

Responda por favor del 1 al 10, donde 1 significa "nada satisfecho" y 10 "muy satisfecho". (NS/NC=0) |

17.- En una escala del 1 al 10, donde uno es "muy injusta" y 10 "muy justa", ¿qué tan justa cree usted que es la distribución del ingreso en... (LEER)?

a. El país	
b. En su estado / (DF)	
c. En su municipio / (delegación)	

18.- En general, ¿diría que usted está en una posición social más alta, igual o más baja que la que tenían sus padres? (0=NS/NC)

1) Más alta 2) Igual 3) Más baja |

19.- ¿Cree usted que sus hijos tendrán una posición social más alta, igual o más baja de la que tiene usted? (0=NS/NC)

1) Más alta 2) Igual 3) Más baja |

20.- (TARJETA 5) ¿Cuáles son los tres aspectos que más se necesitan para que una persona pueda mejorar su posición social? (0=NS/NC)

1. Preparación y estudios
2. Trabajar duro a. |
3. Tener contactos o "palancas"
4. Actitud ganadora b. |
5. Tener fe
6. Sacar provecho de otros c. |
7. Tener buena suerte
8. Ayuda del gobierno
9. Otra: |

- 21.- (TARJETA 6)** ¿Cuáles son los tres aspectos que más impiden o dificultan que una persona pueda mejorar su posición social? (0=NS/NC)
1. Falta de preparación o estudios
 2. Ser flojo
 3. Haber nacido en el lugar equivocado
 4. Falta de oportunidades
 5. Falta de fe
 6. Mala suerte
 7. Actitud conformista
 8. Inseguridad
 9. Mal gobierno
 10. Otra: _____

a. | _____ |

b. | _____ |

c. | _____ |

- 22.- (TARJETA 7)** ¿Para usted qué significa tener éxito en la vida? Le voy a leer algunas cosas, dígame por favor cuáles son las tres que mejor reflejan el éxito de una persona en la vida. (0=NS/NC)

1. Tener propiedades como una casa o auto
2. Tener una familia
3. Tener una educación
4. Tener un trabajo respetado o admirado
5. Tener la libertad de hacer lo que uno desea
6. Viajar y conocer otros lugares
7. Ayudar a otras personas
8. Ser rico
9. Otra: _____

a. | _____ |

b. | _____ |

c. | _____ |

- 23.-** En general, ¿cuánto éxito ha tenido usted en la vida? Responda del 1 al 10, donde 1 significa que "nada" y 10 "mucho". (NS/NC=0) | _____ |

- 24.-** ¿A qué cree se debe principalmente el éxito que usted ha logrado en la vida? (LEER Y ROTAR) (0=NS/NC)

- 1) A su esfuerzo y dedicación
- 2) A su familia
- 3) Al gobierno
- 4) A la voluntad de Dios
- 5) Alguna otra razón: _____

- 25.-** ¿Cuál es la creencia que predomina en nuestro país: que para tener éxito hay que apegarse estrictamente a las leyes o hay que romperlas sin que otros se den cuenta?

- 1) Apegarse a la ley
- 2) Romper la ley
- 0) NS/NC

- 26.- (TARJETA 8)** Pensando en las cualidades que se pueden alentar en los niños en el hogar, ¿cuál considera usted que es especialmente importante de enseñar a un niño? Por favor escoja hasta cinco opciones de esta lista. (CODIFICAR)

	Mencionó	No mencionó
a. Independencia	1	2
b. Trabajo duro	1	2
c. Sentido de responsabilidad	1	2
d. Imaginación y creatividad	1	2
e. Tolerancia	1	2
f. Ser ahorrativo con el dinero	1	2
g. Determinación y perseverancia	1	2
h. Fe religiosa	1	2
i. No ser egoísta	1	2
j. Obediencia	1	2

- 27.-** Le voy a leer algunos cambios en nuestra forma de vida que podrían darse en un futuro cercano. Dígame para cada uno, si sucediera, usted cree que sería bueno (1), sería malo (2) o no le importaría (3). (0=NS/NC)

a. Mayor énfasis al desarrollo de la tecnología	
b. Mayor respeto por la autoridad	
c. Mayor diversidad en las ideas y formas de ser de la gente	
d. Mayor comercio de México con otros países	

- 28.-** En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser tan confiado al tratar con la gente?

- 1) Se puede confiar en la mayoría de las personas
- 2) No se puede ser tan confiado
- 0) NS/NC

- 29.-** ¿Cuánto confía usted en las siguientes organizaciones: (1) mucho, (2) algo, (3) poco o (4) nada? (0=NS/NC)

a. Iglesias	k. Partidos políticos
b. Ejército	l. Cámara de Diputados
c. Prensa	m. Suprema Corte de Justicia
d. Televisión	n. Instituto Federal Electoral
e. Internet	o. Organizaciones de la sociedad civil
f. Policía	p. Organizaciones que piden donativos para alguna causa
g. Gobierno federal	q. Grandes empresas
h. Gobierno del estado	r. Bancos
i. Gobierno municipal	s. Pequeñas empresas
j. Sindicatos	t. Sus vecinos

- 30.-** ¿Usted es miembro de los siguientes grupos u organizaciones? (LEER) (1=Si; 2=No; 0=NS/NC)

- 30b.- (SI DICE SI)** ¿A cuántos grupos u organizaciones de ese tipo pertenece usted? (ANOTAR EL NUMERO DIRECTO; 0=NINGUNO; 99=NS/NC)

	30	30b
a. Asociación profesional, gremial o comercial		
b. Grupos de actividad cultural, artística o deportiva		
c. Organizaciones de Rotarios, Club de Leones u otras similares		
d. Partidos o agrupaciones políticas		
e. Sindicatos		
f. Agrupaciones vecinales, de barrio o colonia		
g. Grupos de iglesia o de carácter religioso		
h. Redes sociales como Facebook, Twitter u otras similares		
i. Algún otro tipo de grupos u organizaciones		

- 31.-** Durante los últimos 12 meses, ¿usted realizó trabajo voluntario, sin paga, para algún grupo u organización? (0=NS/NC)

- 1) Si
- 2) No

- 32.- (TARJETA 9)** En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "nada satisfecho" y 10 "muy satisfecho". ¿Qué tan satisfecho está usted con...?

a. Su vida en general	
b. La situación económica del país	
c. La situación económica de su hogar	

- 33.-** En el último año, ¿usted o alguien de su hogar perdió su empleo o fuente de ingresos? (0=NS/NC)

- 1) Si, usted
- 2) Si, alguien en su hogar
- 3) Si, ambos
- 4) No

- 34.-** Con base al salario o sueldo que usted percibe, y al total del ingreso familiar en su hogar, ¿diría que...? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) Le alcanza bien, puede ahorrar
- 2) Le alcanza justo, sin grandes dificultades
- 3) No les alcanza, tienen dificultades
- 4) No les alcanza, tienen grandes dificultades

- 35.-** En general, ¿cree usted que...? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) El comercio mundial es bueno
- 2) El comercio mundial es malo
- 3) Ni uno ni otro (NO LEER)

- 36.-** A casi 17 años de que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, ¿usted cree que este tratado ha sido muy bueno, bueno, malo o muy malo para los mexicanos?

- 1) Muy bueno
- 2) Bueno
- 3) Malo
- 4) Muy malo
- 5) Ni bueno ni malo (NO LEER)
- 0) NS/NC (NO LEER)

- 37.-** ¿Cree usted que con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, la soberanía de México se ha...? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) Fortalecido
- 2) Debilitado
- 3) No ha cambiado

- 38.-** Para usted en lo personal, ¿cuál es la mejor manera de ahorrar su dinero? (LEER Y ROTAR) (0=NS/NC)

- 1) Guardarlo usted mismo
- 2) Participar en tandas con sus conocidos
- 3) Depositarlo en un banco
- 4) Invertirlo en un negocio o propiedad
- 5) Otra: _____

- 39.-** ¿Usted suele ahorrar comprando materiales, animales, mercancías, herramientas o algún otro objeto? (0=NS/NC)

- 1) Si
- 2) No

- 40.-** Si usted tuviera necesidad de pedir un préstamo para cubrir un gasto fuera de lo ordinario, ¿con cuál de las siguientes formas de financiamiento se sentiría usted más cómodo? (LEER Y ROTAR)

- 1) Le pediría prestado a sus familiares o amigos
- 2) Le pediría prestado a su empleador
- 3) Iría con un prestamista
- 4) Acudiría a un banco para pedir un crédito
- 5) Acudiría a una casa de empeño
- 0) NS/NC (NO LEER)

- 41.- (TARJETA 10)** Si a usted le llegara hoy una cantidad de dinero extra, ¿qué haría con ese dinero? (ANOTE HASTA TRES MENCIONES) (0=NS/NC)

- 1) Ahorrarlo
- 2) Pagar alguna deuda
- 3) Comprar ropa
- 4) Comprar artículos para el hogar
- 5) Pagar algún curso para usted o sus hijos
- 6) Irse de vacaciones
- 7) Invertirlo
- 8) Prestarlo
- 9) Donarlo
- 10) Otra: _____

a. | _____ |

b. | _____ |

c. | _____ |

42.- En los últimos 12 meses, ¿usted realizó algún donativo en dinero o especie a través de alguna organización?

- 1) Sí, en dinero 3) No
2) Sí, en especie 0) NS/NC (NO LEER)

43.- Cuando usted ayuda o hace donativos a otros, ¿cómo prefiere hacerlo: directamente a la persona o a través de alguna organización formal, o le da igual?

- 1) Directo a la persona 3) Da igual
2) A través de organización 0) NS/NC (NO LEER)

44.- (TARJETA 11) En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "nada" y 10 "mucho". ¿A usted...? (LEER) (0=NS/NC)

a. Cuánto le interesa la política	
b. Cuánto conoce usted sus derechos civiles y políticos	
c. Cuánto participa usted en las elecciones	
d. Cuánto sigue las noticias sobre política y gobierno	
e. Cuánto habla usted de asuntos políticos con otras personas	

45.- (TARJETA 11b) ¿Con cuál de las siguientes frases está usted más de acuerdo? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) La democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno
2) En algunas circunstancias, un gobierno autoritario puede ser preferible a uno democrático
3) A la gente como uno, nos da lo mismo un régimen democrático que uno no democrático

46.- (TARJETA 12) En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "nada democrático" y 10 "completamente democrático". ¿Qué tan democrático considera que es...? (LEER) (NS/NC=0)

a. México	
b. Su estado o entidad federativa / (DF)	
c. Su municipio / (delegación)	

47.- ¿Usted considera que la democracia es una buena o una mala forma de gobierno para México? (0=NS/NC; 3=Ni uno ni otro)

- 1) Buena 2) Mala

48.- (TARJETA 13) En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "nada satisfecho" y 10 "muy satisfecho", ¿qué tan satisfecho está con el funcionamiento de la democracia en... (LEER)? (0=NS/NC)

a. El país	
b. En su estado / (DF)	
c. En su municipio / (delegación)	

49.- ¿Cree usted que los gobernantes del país suelen tomar las decisiones correctas...? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) Siempre 3) Rara vez
2) Algunas veces 4) Nunca

50.- ¿Usted se siente representado por su diputado federal? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) Siempre 3) Rara vez
2) Algunas veces 4) Nunca

51.- ¿Cree usted que los gobernantes rinden cuentas a los ciudadanos...? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) Siempre 3) Rara vez
2) Algunas veces 4) Nunca

52.- ¿Cree usted que los gobernantes respetan las leyes...? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) Siempre 3) Rara vez
2) Algunas veces 4) Nunca

53.- ¿Cree usted que los ciudadanos respetan las leyes...? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) Siempre 3) Rara vez
2) Algunas veces 4) Nunca

54.- En general, ¿usted aprueba o desaprueba la forma como está haciendo su trabajo...? (1= Aprueba; 2=Desaprueba; 0=NS/NC)

a. El Presidente Felipe Calderón	
b. El gobernador del estado / (Jefe de Gobierno del DF)	
c. El Congreso de la Unión	
d. La Suprema Corte de Justicia de la Nación	

55.- En general, ¿cómo considera el trabajo que los medios de comunicación están haciendo para informar sobre lo que acontece en el gobierno y la política: diría que es ... (LEER)? (5= ni bueno ni malo; 0=NS/NC)

- 1) Muy bueno 3) Malo
2) Bueno 4) Muy malo

56.- ¿Cómo se describiría usted, como una persona a la que le gusta tomar riesgos en la vida o como una persona que prefiere irse a la segura?

- 1) Le gusta tomar riesgos 3) Un poco de ambas (NO LEER)
2) Prefiere irse a la segura 0) No sabe/NC (NO LEER)

57.- (TARJETA 14) Algunas personas sienten que tienen completa libertad de elegir y control sobre sus vidas, mientras que otras personas sienten que lo que hacen no tiene ningún efecto en lo que pasa en sus vidas. En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "nada" y 10 "mucho", ¿cuánta libertad de elegir y de control siente usted que tiene sobre la forma en que le resulta su vida? (NS/NC=0)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Nada Mucha

58.- (TARJETA 15) Si usted tuviera que escoger, ¿cuál de las cosas en esta tarjeta diría que es la más importante? (CODIFICAR UNA SOLA RESPUESTA COMO "PRIMERA OPCIÓN")

- 1) Mantener el orden en la nación
2) Dar mayor oportunidad a la gente a participar en decisiones gubernamentales importantes
3) Combatir el alza de precios
4) Proteger la libertad de expresión
0) NS/NC (NO LEER)

58b.- (REPETIR TARJETA 15) ¿Y cuál sería la segunda más importante? (CODIFICAR UNA SOLA RESPUESTA COMO "SEGUNDA OPCIÓN")

(ANOTAR CODIGO CON BASE AL LISTADO ANTERIOR)

59.- En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "nada importante" y 10 "muy importante", ¿Qué tan importante considera usted el cuidado del medio ambiente? (0=NS/NC)

60.- En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "nada" y 10 "mucho". ¿Cuánto cuidado cree que la gente le da al medio ambiente en su estado o entidad federativa / (DF)? (0=NS/NC)

61.- En una escala del 1 al 10, donde 1 significa que "muy mala" y 10 "muy buena", ¿cómo calificaría la calidad de la educación pública a nivel primaria y secundaria... (LEER)? (0=NS/NC)

a. En el país	
b. En su estado / (DF)	
c. En su municipio / (delegación)	

62.- ¿Cuál considera que es el principal problema que enfrenta la educación pública a nivel primaria y secundaria en su municipio / (delegación)? (LEER Y ROTAR) (NS/NC=0)

- 1) Infraestructura 5) Desnutrición infantil
2) Preparación de los maestros 6) Lejanía de las escuelas
3) Equipamiento 7) Sindicato de maestros
4) Salarios 8) Otro

63.- Para mejorar la calidad de la educación pública a nivel primaria y secundaria, ¿a cuál de las siguientes materias se debería dar más importancia en la escuela? (0=NS/NC)

- 1) Matemáticas 3) Computación
2) Inglés 4) Otra

64.- En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "muy mala" y 10 "muy buena", ¿cómo calificaría la calidad de las universidades públicas... (LEER)? (0=NS/NC)

a. En el país	
b. En su estado (DF)	

65.- En su opinión, ¿las universidades públicas deben ser gratuitas o no? (0=NS/NC)

- 1) Sí 2) No

66.- ¿Está usted de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación?

"Las universidades privadas son de mejor calidad que las universidades públicas" (0=NS/NC)

- 1) Acuerdo 2) Desacuerdo

67.- En una escala del 1 al 10, donde 1 significa "muy mala" y 10 "muy buena", ¿cómo calificaría la calidad de los servicios de salud pública... (LEER)? (0=NS/NC)

a. En su estado / (DF)	
b. En su municipio / (delegación)	

68.- En general, ¿diría usted que los sindicatos tienden a ayudar o a perjudicar a la gente? (0=NS/NC)

- 1) Ayudar 2) Perjudicar

69.- En su opinión, ¿los líderes sindicales luchan por sus representados o para sí mismos? (0=NS/NC)

- 1) Representados 2) Para sí mismos

70.- (TARJETA 16) En cuestiones políticas, la gente habla de "la izquierda" y "la derecha". En términos generales, ¿cómo colocaría sus puntos de vista en esta escala? El 1 significa izquierda y el 10 derecha. (NS/NC=0)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Izquierda Derecha

71.- (TARJETAS 17 A-F) Me gustaría que me diga su postura en distintos temas. ¿Cómo colocaría sus puntos de vista en esta escala? El 1 significa que usted está completamente de acuerdo con la frase que se muestra a la izquierda y 10 significa que usted está completamente de acuerdo con la frase que se muestra a la derecha; y si su manera de pensar está entre las dos, puede usted escoger cualquier número de en medio. (0=NS/NC)

a. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Debería haber mayor igualdad de ingresos Debería haber mayores diferencias de ingreso como incentivos al esfuerzo individual

b.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Debería aumentar la propiedad privada de las empresas y de la industria					Debería aumentar la propiedad gubernamental de las empresas y de la industria				

c.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
El gobierno debe tener más responsabilidad para asegurar que todos tengan sustento					Los individuos deben tener más responsabilidad para sostenerse a sí mismos				

d.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
La competencia es buena. Estimula a las personas a trabajar duro y a desarrollar nuevas ideas					La competencia es mala. Saca lo peor de las personas				

e.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Deberían mejorarse los servicios públicos aún si esto significa aumentar los impuestos					Los impuestos deberían reducirse, aún si esto significa menos servicios públicos				

f.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Lo mejor es tener un gobierno que se encargue de dirigir la actividad económica					Es mejor un gobierno que deje a los individuos y las empresas la actividad económica				

72.- ¿Usted qué opina con respecto a las inversiones de capital extranjero en el país, cree que deberían aumentar o disminuir? (0=NS/NC)

- 1) Aumentar 2) Disminuir

73.- ¿Está usted a favor o en contra de que se permita la inversión de capital privado en la industria petrolera del país? (0=NS/NC)

- 1) A favor 2) En contra

74.- ¿Está usted a favor o en contra de que se permita la inversión de capital privado en la industria eléctrica del país? (0=NS/NC)

- 1) A favor 2) En contra

75.- (TARJETA 18) En una escala del 1 al 10, donde 1 es que "entorpece" el desarrollo económico de México y 10 que "facilita" el desarrollo económico, ¿en qué punto pondría usted a...? (LEER Y ROTAR) (0=NS/NC)

a. Los gobernantes	e. Las leyes
b. Los empresarios	f. La burocracia o administración pública
c. Los ciudadanos	g. Los sindicatos
d. Los partidos políticos	h. Los inversionistas extranjeros

76.- (TARJETA 19) En estos momentos, ¿cuál debería ser la tarea más importante del gobierno? (0=NS/NC)

- 1) Combatir el crimen 4) Combatir la pobreza
2) La salud y bienestar de la gente 5) Creación de empleos
3) La educación 6) Otra

77.- En su opinión, ¿cuál es la principal causa de la pobreza en el país? (LEER Y ROTAR) (0=NS/NC)

- 1) La gente es floja 4) Injusticias
2) Mala suerte 5) Falta de oportunidad
3) Es la voluntad de Dios 6) Otra

78.- En su opinión, ¿en qué piensan más los mexicanos? (LEER)

- 1) En sus recuerdos y vivencias pasadas 0) NS/NC
2) En sus circunstancias presentes
3) En sus sueños y planes futuros

79.- ¿Usted es una persona que le gusta planear su vida con la mayor anticipación posible o le gusta ir decidiendo conforme se van presentando las circunstancias? (0=NS/NC)

- 1) Planear con anticipación 2) Ir decidiendo

80.- Al pensar en el futuro, algunas personas se guían con la creencia de que "Dios proveerá". ¿Usted qué tanto se guía por esa creencia? (LEER)

- 1) Mucho 2) Algo 3) Poco 4) Nada 0) NS/NC

81.- (TARJETA 20) Por favor dígame por cada una de las siguientes afirmaciones si usted cree que siempre puede justificarse, nunca puede justificarse, o si su opinión está en algún punto intermedio. Use esta tarjeta en donde 1 es "nunca se justifica" y 10 es "siempre se justifica". (0=NS/NC)

a. Hacer trampas en los impuestos, si se tiene la oportunidad	f. Eutanasia (terminar la vida de los enfermos incurables)
b. Aceptar un soborno o mordida en el desempeño de sus deberes	g. Que un hombre le pegue a su esposa
c. La homosexualidad	h. Matar a una persona
d. El aborto	i. La infidelidad matrimonial
e. El divorcio	j. Fingir estar enfermo para no ir a trabajar

82.- En el tema del aborto ha habido dos puntos de vista: la postura que defiende la vida sobre todas las cosas, y la postura que antepone el derecho de la mujer a decidir. ¿Usted con cuál de las dos posturas está más de acuerdo? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) La que defiende la vida sobre todas las cosas
2) La que antepone el derecho de la mujer a decidir

83.- ¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con el matrimonio o unión legal entre personas del mismo sexo? (0=NS/NC)

- 1) Acuerdo 2) Desacuerdo

84.- (TARJETA 21) En estos temas sociales suele hablarse de posturas progresistas y conservadoras. En una escala del 1 al 10, donde 1 es ser "progresista" y 10 "conservador", ¿en dónde se ubicaría usted? (NS/NC=0)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Progresista					Conservador				

85.- ¿Usted tiene credencial para votar vigente? (Sí) ¿La dirección en su credencial es la misma donde vive actualmente? (0=NS/NC)

- 1) Vigente en el lugar 3) No tiene credencial
2) Vigente en otra dirección

86.- ¿Piensa usted votar en las elecciones presidenciales de 2012? (Sí) ¿Por cuál partido piensa usted votar en las elecciones presidenciales de 2012? (LEER) (0=NS/NC; 9=Ninguno, no piensa votar)

- 1) PAN 4) PVEM 7) Nueva Alianza
2) PRI 5) PT 8) Voto blanco o nulo
3) PRD 6) Convergencia

87.- Generalmente, ¿usted se considera priista, panista o perredista? (INSISTIR) ¿Muy (PRIISTA / PANISTA / PERREDISTA) o algo (PRIISTA / PANISTA / PERREDISTA)? (NS/NC=0)

- 1) Muy priista 5) Muy perredista
2) Algo priista 6) Algo perredista
3) Muy panista 7) Otro partido (NO LEER)
4) Algo panista 8) Ninguno / No es partidista (NO LEER)

88.- ¿Considera usted que los partidos políticos en México representan y proponen cosas diferentes o cree que todos los partidos son iguales?

- 1) Diferentes 0) NS/NC
2) Iguales

89.- ¿Qué tanto se entera ud. de las noticias a través de... (LEER CADA OPCION), mucho, algo, poco o nada?

	Mucho	Algo	Poco	Nada	NS/NC
a. La televisión	1	2	3	4	0
b. La radio	1	2	3	4	0
c. Los periódicos	1	2	3	4	0
d. Internet	1	2	3	4	0
e. Pláticas con gente	1	2	3	4	0

90.- ¿Qué tan seguro considera que es vivir en su estado/ [en el DF]? Responda del 1 al 10, donde 1 significa que "no es nada seguro" y 10 que "es muy seguro". (NS/NC=0)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Nada					Muy				

91.- ¿Cómo calificaría el nivel de violencia que hay en su estado (DF) en estos momentos? Responda del 1 al 10, donde 1 significa que "no hay nada de violencia" y 10 que "hay mucha violencia". (NS/NC=0)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Nada					Mucha				

92.- ¿Cuánto éxito está teniendo el Gobierno en el combate contra el narcotráfico? Responda del 1 al 10, donde 1 significa "nada de éxito" y 10 "mucho éxito". (0=NS/NC)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Nada					Mucho				

93.- ¿Tiene usted familiares cercanos que viven en Estados Unidos? (Sí) ¿Le envían dinero a usted o su familia? (0=NS/NC)

- 1) Si tiene y sí envían dinero 3) No tiene
2) Si tiene, pero no envían dinero

94.- ¿Qué tan probable es que usted emigre a Estados Unidos en los próximos 2 ó 3 años? (LEER) (0=NS/NC)

- 1) Muy probable 3) Poco probable
2) Algo probable 4) Nada probable

95.- En una escala del 1 al 10, donde 1 significa que su opinión es "muy mala" y 10 "muy buena", ¿Cuál es su opinión acerca de Estados Unidos? (0=NS/NC)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Muy mala					Muy buena				

96.- En general, ¿qué tan feliz es usted? Responda por favor del 1 al 10, donde 1 significa "nada feliz" y 10 "muy feliz". (0=NS/NC)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Nada feliz Muy feliz

97.- ¿Cómo describiría su estado de salud en estos momentos? Responda por favor del 1 al 10, donde 1 significa "muy malo" y 10 "muy bueno". (0=NS/NC)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Muy malo Muy bueno

98.- ¿Hasta qué edad le gustaría vivir a usted?

99.- ¿Cuál cree que es el número ideal de hijos que una pareja debe tener hoy en día? (99=NS/NC)

100.- ¿Qué tan importante es Dios en su vida? Responda por favor del 1 al 10, donde 1 significa "nada importante" y 10 "muy importante". (0=NS/NC)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Nada Muy

101.- ¿Qué tan importante es la Virgen de Guadalupe en su vida? Responda por favor del 1 al 10, donde 1 significa "nada importante" y 10 "muy importante". (0=NS/NC)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Nada Muy

102.- (TARJETA 22) En una escala del 1 al 10, donde 1 significa un país "muy tradicional" y 10 un país "muy moderno", ¿cómo describiría a México? (NS/NC=0)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Tradicional Moderno

103.- (TARJETA 23) En una escala del 1 al 10, donde 1 significa un país donde predomina la "escasez" y 10 un país donde predomina el "bienestar", ¿cómo describiría a México? (NS/NC=0)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Escasez Bienestar

104.- ¿Hasta qué año o grado aprobó (pasó) en la escuela? ¿Cuál es su último grado de estudios?

1) Ninguno 6) Carrera técnica o comercial
2) Hasta primaria 7) Universidad sin terminar
3) Secundaria 8) Universidad terminada
4) Preparatoria o bachillerato 9) Posgrado (Maestría, Doctorado)
5) Normal 0) NS/NC

105.- ¿Cuál es su principal ocupación? ¿A qué se dedica usted? (ANOTAR TEXTUAL) (0=NS/NC)

106.- Actualmente... (LEER) (0=NS/NC)

1) Vive con su pareja en unión libre 5) Está casado(a)
2) Está separado(a) 6) Es soltero(a)
3) Está divorciado(a)
4) Es viudo(a)

107.- ¿Es usted el jefe de este hogar?

1) Sí 2) No 0) NS/NC

108.- ¿En su hogar viven el padre y la madre o es un hogar monoparental, es decir, que solamente hay alguno de los padres? (0= NS/NC)

1) Padre y madre 3) Ambos
2) Monoparental 4) Otra

109.- ¿En su hogar alguien es beneficiario del...? (1=Si; 2= No;)

a. Programa Oportunidades
b. Seguro Popular

110.- ¿Qué religión practica usted? (LEER Y ROTAR)

1) Católica 4) Ninguna
2) Cristiana no católica/ Evangélica/Protestante
3) Otra: (NO LEER) 0) NS/NC

111.- ¿Con qué frecuencia asiste usted a servicios religiosos? (LEER)

1) Más de una vez por semana 4) Sólo en ocasiones especiales
2) Una vez por semana 5) Nunca o casi nunca
3) Una vez al mes 0) NS/NC (NO LEER)

112.- ¿Por favor dígame si usted tiene...?

	Si	No	NS/NC
a. Teléfono particular en casa	1	2	3
b. Teléfono celular	1	2	3
c. Acceso a Internet	1	2	3
d. Acceso a alguna red social como Facebook o Twitter	1	2	3

Muchas gracias, eso es todo!

Hora de término

Duración de la entrevista en minutos

SÓLO PARA LOS ENCUESTADORES

A. Con base al color de piel o sus características étnicas, el entrevistado puede ser clasificado como... (CODIFICAR POR OBSERVACIÓN)

1) Blanco (Güero/ Piel Blanca) 4) Negro
2) Moreno claro 5) Indígena
3) Moreno oscuro 6) Otro

B. ¿Cómo notó al entrevistado durante el transcurso de la entrevista? (CODIFICAR POR OBSERVACIÓN)

1) Muy interesado 3) Poco interesado
2) Algo interesado 4) Nada interesado

C. El vecindario donde esta el hogar del entrevistado puede ser clasificado como de... (CODIFICAR POR OBSERVACIÓN)

1) Clase alta 4) Clase baja
2) Clase media alta 5) Clase marginada o pobre
3) Clase media baja 0) NS/NC (NO LEER)