

NÚMERO 458

**MARÍA JOSÉ ROA, SONIA DI GIANNATALE,
ALEXANDER ELBITTAR Y PATRICIA LÓPEZ***

Desarrollo financiero y capital social: un estudio empírico de la Caja popular Mixtlán

JULIO 2009



www.cide.edu

* Direcciones electrónicas de los autores: mariajose.roa@cide.edu, sonia.digiannatale@cide.edu, alexander.elbittar@cide.edu y patricial.rodriguez@uia.mx

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

• D.R. © 2009. Centro de Investigación y Docencia Económicas, carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210, México, D.F.
Fax: 5727•9800 ext. 6314
Correo electrónico: publicaciones@cide.edu
www.cide.edu

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

Agradecimientos

Los autores expresan su agradecimiento a Rodrigo Aranda, Martín Lima, Alejandro Montesinos, Iván Osnaya, Wendy Sánchez, Oscar Santiago y Ana Priscila Torres por su excelente labor de asistencia de investigación. Además, los autores agradecen los comentarios y sugerencias de Blanca Aldasoro, Ferrán Martínez, Alfredo Ramírez, Ricardo Smith y a los participantes del encuentro Cooperation Through the Ages: The Social and Psychological Dynamics of Cooperation and Punishment, Barcelona Meeting of TECT Groups, 25-27 de abril, 2008. Asimismo expresamos nuestra enorme gratitud y cariño a los miembros y autoridades de la Caja de ahorro Mixtlán. Este proyecto ha sido financiado por AFIRMA de USAID/México y el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Francisco de Vitoria, Madrid, España. Los autores agradecen el financiamiento y ayuda recibidos, sin los cuales no hubiera sido posible realizar este trabajo.

Resumen

El objetivo general del presente documento es analizar el rol de distintas redes sociales en el desarrollo del sector financiero. En concreto, manejamos la hipótesis de que, en localidades donde prevalecen redes sociales cerradas y de vínculos con familiares y amigos, las transacciones financieras de ahorro y crédito no sólo están determinadas por variables de mercado, sino también por variables como nivel de confianza y asociación de los individuos. Para cumplir con nuestro objetivo, desarrollamos una metodología empírica de encuesta que nos permite analizar las ideas expuestas para el caso de la Caja popular Mixtlán. Los resultados muestran que en el caso concreto de nuestro estudio, se puede inferir que los niveles de conocimiento de las personas y la confianza son importantes en la toma de decisiones financieras. También se puede deducir que el tipo de red social que prevalece en estas decisiones son aquellas muy cercanas como familiares, amigos, compadres o vecinos. De los resultados también se deduce que la Caja Mixtlán tiene un rol fundamental en la creación de redes sociales, y que los socios se caracterizan por una escasa diversificación y sofisticación financiera.

Abstract

The general purpose of the present document is to analyze the role of several social networks into financial development. In concrete, we have the hypothesis that in locations where closed social networks with family and friends prevail, financial transactions of saving and credit are not only determined by market variables but also by some kind of variables like trust level and people association. In order to achieve our purpose we developed an empirical survey methodology that allows us to analyze the exposed ideas in a practical case of the Mixtlan credit union. The results show that in the concrete case of our study it can be inferred that the people and trust knowledge levels are important in financial decisions. It can also be deduced that the kind of social network that prevails in this decisions is a very close network like family, friends or neighbors. It is also obtained from the results that the Mixtlan credit union has a fundamental role in the process of social networks creation and the members of the union are characterized by a reduced financial sophistication.

Introducción

El objetivo general del presente documento es analizar el rol de las redes sociales en el desarrollo del sector financiero en México. La idea de que en el proceso de desarrollo las instituciones se vuelven más eficientes (Acemoglu y Zilibotti, 1999) es generalmente aceptada. Además de mayor eficiencia, se considera que las instituciones formales tienen un mayor grado de anonimidad en las sociedades desarrolladas. Entendemos por anonimidad una propiedad de las relaciones entre agentes económicos cuyas identidades y características no son conocidas entre ellos, hasta cierto grado.

La hipótesis general de partida de la presente investigación es que las transacciones financieras no son reguladas por contratos de mercados completos o perfectos, y los fallos de mercado y las ineficiencias siguen apareciendo en las sociedades más desarrolladas. Por tanto, las redes sociales podrían complementar estas deficiencias o lagunas de las economías de mercado. Pensamos que los individuos transforman redes sociales asociadas con instituciones informales de intermediación financiera, que caracterizan a las sociedades en desarrollo, en otras formas más adaptadas a sociedades desarrolladas de manera que su grado de anonimidad no sea tan elevado. Los niveles de anonimidad de los agentes parecen ser especialmente importantes en la actividad crediticia, pues precisamente los problemas de información básicos que surgen en esta actividad derivan del escaso conocimiento entre el prestamista y el prestatario. Creemos que podría ser útil analizar si las ganancias de eficiencia derivadas de instituciones que permiten mayor suavización de consumo y diversificación de riesgo vienen acompañadas de posibles pérdidas en bienestar derivadas de mayor distancia social entre los agentes económicos involucrados en transacciones financieras y cómo podría ser el balance entre estas dos posibles tendencias.

En términos concretos, en el presente trabajo manejamos la hipótesis de que, en localidades donde prevalecen redes sociales cerradas y de vínculos con familiares y amigos, las transacciones financieras de ahorro y crédito no sólo están determinadas por variables de mercado, sino también por variables como nivel de confianza y asociación de los individuos. Igualmente, se postula que, en este tipo de localidades, el nivel de sofisticación de las transacciones financieras llevadas a cabo por los individuos tiende a ser bajo.

A los fines del presente documento, desarrollamos una metodología empírica de encuesta que nos permite analizar el papel de las redes sociales en el desarrollo financiero para el caso de México. Como primer paso, en este documento la metodología es implementada en la Federación UNISAP, y en concreto, en la Caja popular Mixtlán. Se estudian federaciones porque son las estructuras financieras donde podemos encontrar sistemas integrados en redes para el análisis. Se considera la Federación UNISAP porque es una de las

de mayor desarrollo financiero y heterogeneidad en la atención a la demanda. La Caja popular Mixtlán se eligió porque es una unidad de base de la federación donde podríamos tener representadas distintas dimensiones del capital social. Nuestra intención es utilizar esta metodología en distintas regiones escogidas dentro del territorio mexicano, dadas las diferencias en el nivel de desarrollo entre las zonas rurales y urbanas, para capturar el elemento dinámico de nuestra idea en relación al desarrollo financiero, capital social y anonimidad.¹

Este artículo está organizado de la siguiente manera: En la próxima sección discutimos el concepto de capital social y su relación con el desarrollo del sector financiero. En la segunda planteamos la metodología empírica que usaremos para evaluar las ideas aquí discutidas. En la tercera se presentan y discuten los resultados del análisis empírico de las encuestas. Nuestras conclusiones se presentan en la última sección.

1. Capital social y desarrollo financiero

Los estudios sobre el capital social en sociología (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988) y ciencias políticas (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995), junto con la investigación llevada a cabo por el Banco Mundial, han constituido una de las mayores fuentes de inspiración para la literatura de capital social en economía, cada vez más numerosa.

En la actualidad, no se cuenta con una única definición de capital social y su concepto permanece elusivo. De acuerdo con Sobel (2002), la definición de Bourdieu (1986) luce como la más apropiada para la investigación económica: "El capital social es un atributo del individuo en el contexto social. El individuo puede adquirir capital social a través de acciones dirigidas a ello y puede transformar el capital social en ganancias económicas convencionales. La habilidad para hacerlo, no obstante, depende de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones y redes disponibles."

La literatura de capital social más reciente, distingue entre distintas dimensiones del concepto de capital social y que son parte fundamental de nuestro trabajo (Putnam, 1993; Guiso *et al.* 2001; Beugelsdijk y Smulders, 2004; Sabatini, 2005; Raiser *et al.* 2001). En Di Giannatale *et al.*, 2008, se hace una profunda descripción de las distintas dimensiones del capital social. Aquí las presentamos brevemente.

En primer lugar, se distingue entre redes de amigos y familiares muy cercanos (*bonding social capital*), este tipo existe entre grupos homogéneos con relaciones socialmente estrechas; se caracteriza por fuertes lazos derivados de sentimientos de afecto.

¹ En un estudio posterior se pretende desarrollar y aplicar la metodología de economía experimental.

El segundo tipo (*bridging social capital*) se refiere a redes abiertas entre conocidos de distintos grupos o miembros de distintas organizaciones sociales y se caracteriza por lazos más débiles y transversales, por ejemplo, los vínculos con socios de negocios, conocidos, amigos de diferentes grupos étnicos, amigos de amigos, etcétera, fundamentados en el compañerismo, la afiliación política o ideológica, o en la confianza y el compañerismo que pueda desarrollarse entre colegas, compañeros de trabajo, estudiantes de una misma escuela o promoción, miembros de un equipo deportivo, etcétera.

Y el tercer tipo, capital social de conexión (*linking social capital*) se desarrolla en relaciones asimétricas o verticales entre personas de diferentes estatus que tienen pocos puntos de coincidencia. Básicamente, este tipo de capital social describe las conexiones con personas en posiciones de poder y se caracteriza por las relaciones sociales dentro de un orden jerárquico donde hay distintos niveles de autoridad. Este tipo de capital social es considerado en el acceso a las instituciones formales.

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

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

El funcionamiento de los mercados de crédito se ve dificultado por problemas de información imperfecta y asimétrica (selección adversa y riesgo moral), y por la existencia de altos costes de transacción. Los costes de información y transacción de la actividad financiera cobran especial relevancia en las zonas rurales o menos desarrolladas. Por un lado, para eliminar los problemas de información, los organismos crediticios formales o institucionales diseñan instrumentos y exigen una serie de garantías, que en general pueden no ser afrontadas por los sectores más pobres de la población.² Por otro lado, en economías en desarrollo o rurales la segmentación del mercado,³ la dispersión de los productores y la carencia o existencia de redes viales en mal estado producen costes de transacción muy

² Por ejemplo, altos requerimientos de ingreso mínimo, comisiones mensuales y por transacciones, comprobante de domicilio o trabajo formal, etcétera.

³ Es común que los créditos en una región se otorguen a un grupo de productores dedicados a producir los mismos bienes, enfrentándose por tanto a riesgos similares. Así, las condiciones y contratos se establecen de manera diferenciada, de acuerdo con el origen del financiamiento y las características de los prestatarios.

elevados. Así, el crédito institucional no es viable (o es viable a un alto costo) para una parte o el total de la población.

La ausencia o imperfección de los mercados de crédito en los países en desarrollo es la clave para explicar la existencia de un sector financiero informal. Por un lado, el sector informal puede estar dispuesto a aceptar tipos de garantías más viables para los sectores más pobres, generalmente no aceptadas por el sector formal (trabajo, pequeñas cantidades de tierra, ganado, etcétera) o bien la garantía solidaria o colateral social. Por otro, el prestamista informal suele tener mucha mejor información sobre las características y el comportamiento de sus clientes.⁴ También es posible imponer sanciones y censuras sociales que reduzcan los costes de información y transacción, sin necesidad de que existan los instrumentos sofisticados que los sectores financieros formales desarrollan para este fin. Por tanto, debido a su naturaleza —el estar fundamentado en las relaciones sociales e interpersonales— el capital social puede explotar mecanismos de supervisión y monitoreo directos y abaratar los costes asociados al sector financiero en estas economías. El capital social a veces se refiere al stock de confianza que facilita y coordina las acciones de los agentes. En otros casos se considera un recurso del individuo que le confiere beneficios privados.⁵

Para el caso de México, el sistema financiero formal no está llegando a la población, mientras que el sector informal parece tener mayor éxito (Di Giannatale *et al.* 2008). Nuestra hipótesis es que el desarrollo del sector financiero en México depende en gran medida de la identificación y el estudio de los mecanismos y dinámicas sociales que utiliza la población no atendida por el sector formal para hacerse de servicios financieros alternativos. Para ello, desarrollamos una metodología empírica de encuesta que nos permite el estudio de las distintas redes sociales y dimensiones de capital social en México y su relación con el desarrollo del sector financiero.

⁴ El cliente en estas áreas se caracteriza por tener ingresos muy bajos y suele solicitar crédito para atender emergencias.

⁵ Aunque la mayor parte de los trabajos destacan los efectos positivos del capital social en las sociedades en desarrollo, algunos trabajos defienden que no todos los individuos se benefician de su existencia (Dasgupta, 2000)

2. Metodología de la encuesta: capital social y sistema financiero

A continuación se presenta la metodología de la encuesta.

2.1. Objetivos de la encuesta

Conocer la importancia de las distintas dimensiones del capital social (bonding, bridging y linking) en el funcionamiento del sector financiero.

- Conocer las diferencias y similitudes de las distintas dimensiones del capital social (bonding, bridging y linking) en el funcionamiento de la institución financiera.
 - Conocer el tipo de capital social (bonding, bridging y linking) que prevalece en la institución financiera.
 - Conocer si las personas con capital social de bonding, bridging y linking realizan transacciones en instituciones financieras formales o informales.
- Conocer las características socioeconómicas de las personas que pertenecen a economías caracterizadas por un nivel predominante de capital social de *bonding*, *bridging* y *linking*, como:
 - Edad
 - Antigüedad en la caja de ahorro
 - Actividad económica a la que se dedica
 - Género
 - Educación
 - Propiedad del hogar donde habita
 - Nivel de ingresos anuales
 - Tipo de participación en la caja de ahorro a la que pertenece
 - Experiencia financiera dentro y fuera de la caja de ahorro
 - Percepción sobre las ventajas por ser miembro de esa red financiera
 - Tiempo viviendo en la localidad
 - Experiencia migratoria (si ha emigrado o algún miembro piensa emigrar a USA)
 - Perspectivas de uso de servicios financieros a corto y mediano plazos
 - Participa o no participa en el sector financiero (formal o informal)
 - Distintos grados de anonimidad entre los miembros del grupo (familiares, conocidos, desconocidos sin comunicación, desconocidos con comunicación)

- Conocer el tipo de instrumentos financieros que utilizan las personas que pertenecen a economías caracterizadas por un nivel predominante de capital social de *bonding*, *bridging* y *linking*, como:
 - Uso de cheques
 - Tipo de depósitos
 - Dinero efectivo
 - Bonos
 - Préstamos formales o informales (amigos y familiares)
- Conocer si en el sistema financiero donde prevalece capital social de *bonding*, *bridging* y *linking*:
 - Se presenta una mayor o menor anonimidad de los socios
 - Se presenta un mayor o menor alcance sobre la demanda financiera
 - Se presenta una mayor o menor sofisticación en los productos financieros
 - Se presenta un sistema de monitoreo directo o indirecto
 - Se presenta una afiliación obligada o voluntaria a la caja
 - Se presenta una participación obligada o voluntaria a la caja
 - Se presenta un mayor o menor nivel de delegación de tareas
 - Se presentan mayores o menores costos de transacción y operación
 - Se presenta una membresía con mayor o menor tiempo de duración
 - Se presenta un mayor o menor riesgo (sanciones sociales)
 - Se presentan mayores o menores problemas de moratoria
 - Se presenta homogeneidad en las características de los miembros de la caja

2.2. Esquema de muestreo

El esquema de muestreo es por conglomerados, se seleccionan las unidades de muestreo considerando el nivel de acceso al uso de los servicios financieros de la caja Mixtlán. La Caja popular Mixtlán está ubicada en la cabecera del municipio Mixtlán. Se consideran cuatro conglomerados que son los puntos de atención de la caja hacia los socios; esto es a través de la matriz (Mixtlán), las dos sucursales (Talpa y Atenguillo) y la colectora (La Laja).

La sucursales Talpa y Atenguillo están ubicadas en localidades que se encuentran aproximadamente a 20.9 kms y 22.5 kms. de distancia de la matriz y cuentan con alrededor de 35 y 197 socios, respectivamente. La colectora La Laja se refiere a un punto de reunión en una localidad distante (a 145 kms. aproximadamente de la matriz) donde los socios realizan sus transacciones financieras de bajo monto con la caja (en esta colectora se encuentran registrados alrededor de 154 socios).

La unidad de selección y observación son los socios de cada uno de los conglomerados que viven en la localidad donde se encuentra ubicado el conglomerado, los resultados obtenidos de la encuesta se generalizan para la Caja Mixtlán.

2.3. Muestra

De un universo de alrededor de 1,066 socios activos que pertenecen a la Caja Mixtlán se seleccionaron los socios factibles de entrevistar (418 socios). La muestra por conglomerado es de alrededor de 195 socios en Mixtlán, 104 socios en Talpa, 108 socios en La Laja, 11 socios en Atenguillo.

Esta región se caracteriza por una alta migración hacia Estados Unidos o hacia las ciudades cercanas (Guadalajara o Puerto Vallarta) por lo que se presentan casos donde los socios se encuentran registrados en la caja pero no radican en la localidad. Para garantizar la presencia de los entrevistados en la localidad se redujo el tamaño de muestra a los socios registrados que radican en la localidad donde se encuentra ubicado el conglomerado y que se encuentran en el momento de la entrevista. Se considera un margen de error de selección de 10%.

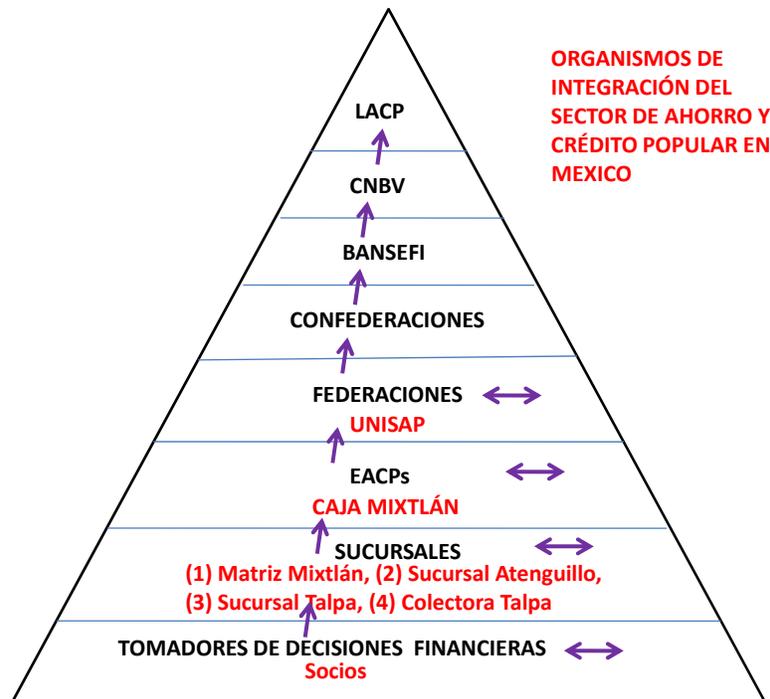
2.4. Unidad de análisis

Se estudian federaciones porque son las estructuras financieras donde podemos encontrar sistemas integrados en redes para el análisis. La Federación UNISAP, y en concreto, la Caja popular Mixtlán, se escoge en una primera etapa del proyecto. Se considera la Federación UNISAP porque es una de las de mayor desarrollo financiero y heterogeneidad en la atención a la demanda. La Caja popular Mixtlán se eligió porque es una unidad de base de la federación donde podríamos tener representados los tres tipos de capital social.

Nuestra unidad de análisis forma parte de una estructura financiera de red donde confluyen todos los niveles de gobierno y donde pueden estar presentes los tres tipos de capital social.⁶ Utilizar esta estructura financiera de red permite poder identificar los tres tipos de capital social: *linking*, *bridging* y de *bonding*. Dado que el capital social de *linking* prevalece en estructuras jerárquicas y de poder este tipo de capital se podría observar en una forma vertical desde la base hasta la cúspide, desde los tomadores de decisiones financieras (los socios) hasta la cúspide desde donde se regula y supervisa el sistema financiero mexicano (la LACP). El capital social de *bridging* analiza las diferentes conexiones entre grupos con cierta afinidad entre sus miembros, y se observaría entre las dos sucursales, la matriz y la colectora; entre las

⁶ Una "organización en red" es una relación contractual entre cajas instituida con el objeto de explotar economías de escala en la adquisición de insumos y en gestión de la infraestructura necesaria para ejecutar la intermediación financiera y reducir los riesgos asociados a las transacciones de adquisición de estos insumos (Fischer, 2004).

diferentes cajas de la federación; y las diferentes federaciones. El capital social de *bridging* también se observaría en las conexiones entre los socios. El capital social de *bonding* se encontraría en las relaciones entre familiares y amigos más cercanos. El siguiente esquema muestra los niveles y direcciones donde se analizarán los flujos de información y relaciones del sistema financiero mexicano.



Las flechas indican el tipo de conexiones que en principio se esperaría encontrar entre los organismos de integración del sector de ahorro y crédito popular en México. Se espera que de un nivel a otro exista cierto flujo de relaciones e información que facilite los productos financieros. Las flechas verticales nos remiten a una estructura donde prevalecen las relaciones de poder (capital social de *linking*), las flechas horizontales nos permiten observar el capital social que predomina entre grupos y entre personas (capital social de *bridging* y *bonding*). En el presente trabajo no se presenta un estudio del nivel relaciones que conecte desde la base hasta la cúspide. En este caso se esperaría un tipo de conexiones donde prevalece la anonimidad.

En concreto, las unidades de análisis del presente estudio están representadas por dos niveles dependiendo del tipo de capital social que se espera encontrar en cada caso:

- Los directivos de la Caja Mixtlán, en este nivel se espera identificar principalmente capital social de *bridging* y *linking*.

- La unidad muestral conformada por los 418 socios identificados en los cuatro conglomerados, en este caso se espera identificar los tres tipos de capital social: *bonding*, *bridging* y *linking*.

La unidad primaria de análisis son los hogares donde se localizan los socios de la caja. La unidad de entrevista son los socios(as) jefes(as) del hogar, se define jefe del hogar a la persona que toma las decisiones financieras dentro del hogar, en caso de estar ausente se considera al cónyuge o la segunda persona a cargo del hogar mayor de 18 años.

2.5. Periodo de levantamiento

El periodo de levantamiento se realizó durante el tercer trimestre del año 2008, entre agosto y noviembre, periodo de mayor estabilidad en los saldos financieros de la Caja y la presencia de los migrantes en la localidad. El operativo de campo de la encuesta se llevó a cabo del 6 al 10 de octubre del 2008, periodo en el que se aplicaron los cuestionarios de capital social y desarrollo financiero. Durante el periodo del 12 al 16 de enero del 2009 (en el que se aplicaron los experimentos de anonimidad e inversión) se aprovechó para validar la información levantada del 6 al 10 de octubre.

Se eligen esos periodos del operativo de campo porque se busca captar la mayor cantidad de migrantes en las localidades donde la caja tiene presencia. Es importante captar la información de este tipo de socios porque aunque no se encuentren presentes durante todo el año en sus localidades de origen, pues su flujo de transacciones financieras con la caja sigue siendo alto (a través de las remesas) y el envío de remesas constituye una importante fuente de transacciones financieras en la caja.

Los cuestionarios a los directivos de la caja se aplicaron en el periodo del 6 al 10 de octubre de 2008 aprovechando el operativo de campo y con la finalidad de no afectar las labores habituales de la caja en otros periodos.

2.6. Procedimiento e instrumentos

El procedimiento consistió en aplicar dos instrumentos (cuestionarios) de alrededor de 80 preguntas el primero dirigido a los socios, el segundo de alrededor de 30 preguntas dirigido a los directivos de la caja. Estos instrumentos estuvieron validados y piloteados en campo antes de su aplicación.

Se cuidó el sentido semántico de los cuestionarios, dado que se podrían tener diferentes interpretaciones de palabras asociadas con contenidos financieros. Adicionalmente, se adaptaron los cuestionarios al nivel de entendimiento de la población de la región de acuerdo a sus usos y costumbres en términos de capital social y transacciones financieras. Se realizó un manual del entrevistador para apoyar al entrevistador y homogeneizar criterios en caso de dudas.

Una vez validado el procedimiento se aplicaron las encuestas por medio de entrevistas directas *cara a cara* a cada una de las unidades de análisis: directivos de la Caja Mixtlán y socios de cada uno de los conglomerados de la Caja Mixtlán. El levantamiento se realizó en campo en las oficinas de la Federación UNISAP, en las instalaciones de la matriz Caja popular Mixtlán, en cada una de las sucursales (Atenguillo y Talpa) y en la colectora La Laja. Algunas entrevistas también se realizaron en los domicilios de los socios para validar la información sobre el identificador del hogar.

El cuestionario dirigido a los socios recopila información sobre las redes que éstos utilizan para apoyarse en caso de emergencia, para pagar deudas, realizar gastos e inversión, sobre el tipo de membresía que mantienen con la caja y el grado de homogeneidad o heterogeneidad de la membresía, sobre los niveles de confianza que depositan en los demás y en las instituciones con quienes y donde realizan sus transacciones financieras y, finalmente, sobre los niveles de información que mantienen sobre la seguridad de sus activos financieros. En cada una de estas secciones se encuentra implícito algún tipo de capital social (*bonding, bridging y linking*), así como niveles y usos de la participación, la distancia social y la anonimidad que prevalece en este tipo de unidad financiera.

Adicionalmente el cuestionario contiene un apartado con preguntas que captan información sobre el identificador del hogar, las características socioeconómicas del entrevistado, sus características financieras, las características de su vivienda, sus ingresos y gastos.

El tiempo de aplicación del cuestionario fue en promedio de 38 minutos por socio. Todas las entrevistas se realizaron en los locales o puntos de reunión de la caja matriz, sucursales y colectora, donde se realizan las transacciones financieras de la caja. Se convocaron a los entrevistados mediante citas telefónicas o directamente a través de un comunicado de la caja. Como se ha mencionado, algunas entrevistas también se realizaron en los domicilios de los socios.

3. Resultados de la encuesta

3.1. Características socioeconómicas de los socios

La mayor parte de los socios entrevistados reportan tener una situación económica estable. Sus viviendas se encuentran en condiciones que no reflejan problemas de marginación o pobreza: no tienen piso de tierra, cuentan con agua potable, alcantarillado y hasta tres habitaciones para dormir. Además, cuentan con activos dentro de su vivienda y enseres que les permiten estar comunicados con otras personas o localidades, como televisión (96.81%), teléfono celular (56.32%) o teléfono convencional (84.76%). Sin embargo, 41.74% de los socios de la caja informan que en términos de dinero

apenas llega a fin de mes, lo que nos hace pensar en un problema de liquidez más que de activos en su situación económica.

Por otro lado, la mayoría de los socios son mujeres (66.40%) y son casados (66.18%). Los socios están compuestos por una población relativamente adulta; la mayor proporción tiene 54 años y reportan tener bastante tiempo viviendo en su localidad. El tiempo que los socios entrevistados dicen haber vivido en su localidad va de 6 meses a 77 años (toda la vida), lo que puede reflejar una situación de arraigo de los socios a su localidad. Los socios entrevistados no incurrir en altos costos de traslado para realizar sus transacciones financieras, la mayoría de ellos toma cinco minutos para trasladarse de su casa a la caja.

En cuanto a los niveles de educación, 46.42% de los entrevistados estudió primaria y 25% secundaria. La mayor parte de los socios trabajó en la semana previa al levantamiento (65%), principalmente en actividades relacionadas con el comercio (30.35%) y a actividades agrícolas, ganaderas y silvícolas (10.15%). La mayoría de los que trabajaron percibieron ingresos por las actividades que realizaron (60.32%). El promedio del ingreso mensual recibido por los socios que trabajan es de \$4,876.98 y el promedio de ingresos familiar mensual de los hogares de los socios es de \$7,330.92. El promedio del gasto familiar mensual recibido por los socios entrevistados es de \$5,220.58, esto significa que en promedio los hogares ingresan un poco más de lo que gastan, la diferencia en el promedio es de \$2,110.34.

TABLA 1: CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS SOCIOS

Variable	Media	Mediana	Moda	Valor máximo	Valor mínimo	Desviación estándar
Edad	45.92	45	54	85	19	15.14
Años en la localidad	34.73	32	25	85	0.6	19.15
Ingreso mensual recibido	\$4,876.98	\$3,000.00	\$5,000.00	\$23,000.00	\$100.00	\$4,871.67
Ingreso familiar mensual	\$7,320.61	\$5,000.00	\$2,000.00	\$45,000.00	\$200.00	\$7,751.28
Gasto familiar mensual	\$5,220.58	\$4,000.00	no hay	\$30,000.00	\$200.00	\$5,098.94

Fuente: datos de la encuesta.

La mayoría declara no recibir ingresos por fuentes diferentes a sus actividades de trabajo. Aunque en entrevistas cruzadas se obtuvo información que confirma que los socios de la caja perciben ingresos provenientes de las remesas y de subsidios a través del programa Oportunidades y Procampo. Además, 19% de los socios entrevistados declara haber viajado a Estados Unidos por motivos de trabajo. Pero aun cuando los socios perciben ingresos a

través de este tipo de transferencias, éstas no representan un flujo de recursos que compense su falta de liquidez.

3. 2. Perfil financiero de los socios

Respecto al perfil financiero del entrevistado, la mayor parte de los socios reportados ahorra en una Sociedad de Ahorro y Crédito Popular (SACP),⁷ sólo un porcentaje muy bajo tiene depositados sus recursos en instituciones formales, 18.12% ahorra en un banco y 1.18% cuenta con fondos de inversión. También el porcentaje de socios que reportan ahorrar en esquemas financieros informales es muy bajo: 13.97% participa en tandas o cundinas y 1.51% deposita recursos en una caja de ahorro familiar, vecinal o de trabajo.

Los socios que hacen uso de la SACP acuden a ella generalmente una vez al mes; los que tienen depósitos y recursos en un banco y fondos de inversión utilizan estos servicios también una vez al mes. Los pocos socios que recurren a tandas o cundinas y cajas de ahorro familiar, vecinal o de trabajo acuden a ellos para depositar sus ahorros una vez a la semana.

Los socios entrevistados reportan utilizar servicios financieros del tipo de cuentas de ahorro (93.93%),⁸ cuentas de cheque (9.13%), depósitos a plazo fijo (5.15%), apoyo a la palabra (20.30%), afores (5.85%), seguros de gastos funerarios (20.77%) y cobros de remesas (12.87%). El servicio que utilizan con más frecuencia es la cuenta de ahorros, la cuenta de cheques y el cobro de remesas (lo utilizan una vez al mes).

Respecto a los servicios de crédito la mayor parte de los socios recurre principalmente a la Caja Mixtlán para solicitar un préstamo (79% de los socios entrevistados). Los socios entrevistados también han hecho uso de servicios informales para proveerse de créditos. En concreto, solicitan préstamos a amigos, parientes o vecinos (39.73% de los socios entrevistados usa este servicio),⁹ recurren a un comerciante que vende en abonos (16.24%) a un prestamista (5.54%) a una tienda que vende a crédito (35.03%), a un compañero de trabajo o jefe (6.46%), a una caja de ahorro familiar, vecinal (2.17%) o a una caja de ahorro municipal (2.16%). Generalmente estos servicios los utilizan una vez al semestre. De este comportamiento se infiere que los socios hacen uso de mecanismos informales para proveerse de crédito, pero no es muy frecuente su uso, una vez al semestre. Aun cuando estos servicios de crédito son informales nuevamente prevalece una frecuencia laxa en el uso de servicios financieros en la región.

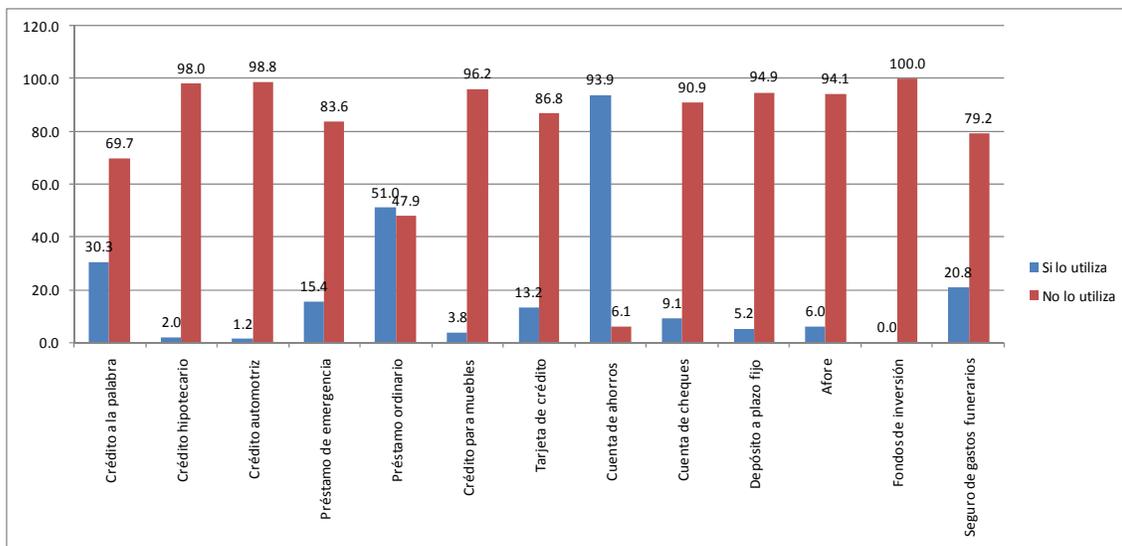
La siguiente gráfica muestra el porcentaje de los socios que reportan utilizar los productos de crédito y ahorro.

⁷ La Caja Mixtlán está constituida legalmente como una SACP.

⁸ De los socios entrevistados, 93.93% cuenta con el servicio de cuentas de ahorro.

⁹ De los socios entrevistados, 39.73% acude con amigos, parientes o vecinos para solicitar un préstamo.

GRÁFICA 1. PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DE SERVICIOS DE AHORRO Y CRÉDITO



Fuente: datos de la encuesta.

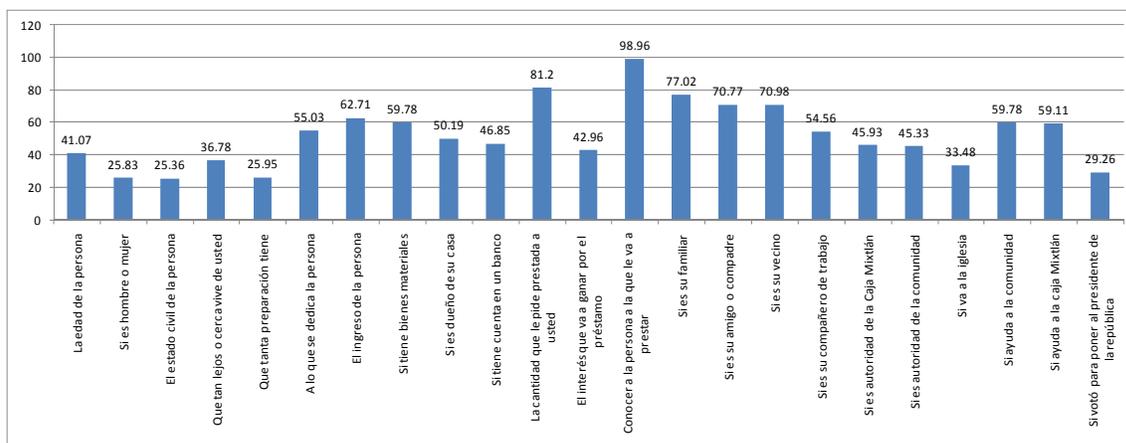
La mayor proporción de los socios no hacen uso de todos los servicios de préstamo. Por ejemplo, 30.34% de los socios entrevistados reportan hacer uso de préstamos del programa gubernamental "crédito a la palabra". De los socios, 1.96% reportan utilizar créditos hipotecarios, automotrices (1.18%) y para compra de muebles (3.80%). Los socios hacen uso de préstamos de emergencia (15.39%), préstamos ordinarios (51.07%), préstamos de confianza (27.78%), préstamo automático (15.64%). Casi todos estos servicios de crédito se utilizan una vez al año, con excepción de la tarjeta de crédito que se utiliza principalmente una vez al mes.

Es notorio que la cuenta de ahorros y el préstamo ordinario son los productos financieros que más utilizan los socios. En términos generales los servicios de ahorro se utilizan con mayor frecuencia que los de crédito, sin embargo, el flujo de transacciones financieras generadas en la región podría no ser suficiente para generar los recursos que requieren los organismos financieros locales para su desarrollo. De este comportamiento se podría inferir que existe un uso limitado en la variedad de los servicios que usan los socios de la Caja Mixtlán, además la frecuencia con la que los utilizan también es limitada (generalmente una vez al mes). En conclusión, los socios se caracterizan por una escasa diversificación y sofisticación financiera.

3.3. Transacciones financieras y capital social

A continuación se analiza la importancia de las distintas dimensiones del capital social en las decisiones financieras de los socios. La siguiente gráfica muestra lo que los socios reportan valorar al momento de prestar dinero.

GRÁFICA 2. CARACTERÍSTICAS CONSIDERADAS PARA PRESTAR DINERO

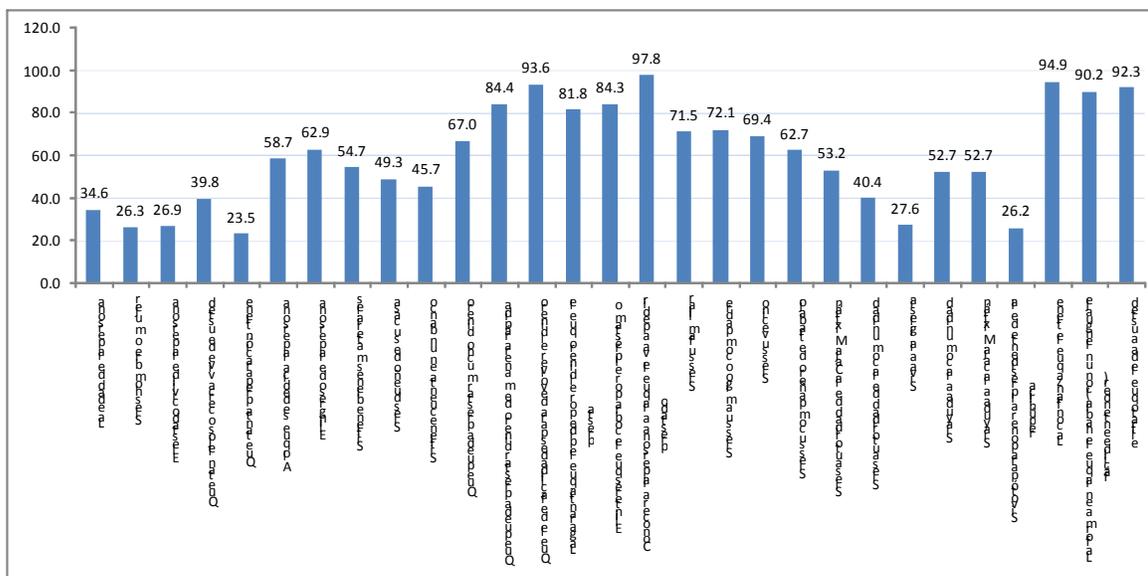


Fuente: datos de la encuesta.

Cabe destacar que aunque los socios la Caja Mixtlán valoran características financieras referentes al ingreso de la persona a la que van a prestar, garantías que tienen los prestatarios o la cantidad que solicitan, lo que tiene más valor para ellos son variables que están relacionadas con el capital social, tales como conocer a la persona, si es familiar, amigo compadre o vecino, así como si ayuda a la comunidad o a la Caja Mixtlán.

En lo que se refiere a pedir prestado, también los socios valoran más el conocimiento que tienen de las personas a las que podrían pedirselo. La siguiente gráfica muestra qué es importante para los socios a la hora de solicitar un préstamo.

GRÁFICA 3. CARACTERÍSTICAS CONSIDERADAS PARA SOLICITAR UN PRÉSTAMO



Fuente: datos de la encuesta.

La confianza con el prestamista es uno de los factores más importantes, así como el trato que recibe del prestatario, y el lenguaje que éste utiliza para comunicarse con el prestamista. Pero aun cuando estos factores asociados al capital social se reportan como importantes, también factores financieros influyen para que los socios soliciten un crédito como las facilidades que les dan a las personas para devolver el dinero, la tasa de interés y la garantía que solicitan para asignar los créditos.

Respecto al uso de las redes, se presentó una circunstancia particular a los socios: “necesitar dinero”, para poder observar las redes que ellos utilizan bajo características especiales; 86.98% reportó haber necesitado dinero en lo que va del año y el dinero lo utilizó principalmente para pagar sus deudas (50.88% de los socios reportaron necesitar el dinero para cubrir estos gastos). Un menor porcentaje de socios necesitó dinero para cubrir emergencias como pagar un funeral o una enfermedad (37.12%), ahorrar o pagar una tanda o cundina (4.50%), comprar herramientas para su trabajo (27.58%), ampliar o remodelar su casa (18.12%), comprar muebles o aparatos para su casa (6.59%), cubrir los gastos de su familia en alimentos (38.89%) y comprar medicamentos (38.57%). El menor porcentaje de socios necesita dinero para cubrir problemas de emergencia familiar o con fines productivos o de inversión, lo que nos hace pensar que la necesidad de los socios de recursos monetarios se sigue concentrando en falta de liquidez.

La mayor parte de los socios a los que se les preguntó si necesitaban dinero respondió haber acudido a la caja (79.71%). De los socios entrevistados,

76.89% reporta haber recibido el apoyo de la Caja Mixtlán, un menor porcentaje de socios recibió recursos de un familiar (25.14%), un amigo o compadre (16.68%), su vecino (10.62%), un compañero de trabajo (4.31%), su jefe o patrón (1.70%), una caja diferente a la de Mixtlán (5.48%), un banco (3.86%), un prestamista (3.19%). Aun cuando la mayor parte de los socios respondió recibir la ayuda de la Caja Mixtlán, un porcentaje importante también reportó haber sido apoyado por familiares, amigos, compadres y vecinos. De este comportamiento se deduce la importancia de las redes primarias y secundarias de los socios (capital social de *bonding*).

La mayor parte de los socios reporta tener conocimiento de las personas que les apoyaron monetariamente, por ejemplo, su familiar (30.95% reportó conocerlos mucho), amigo o compadre (17.60% reportó conocerlos mucho), vecino (11.54% reportó conocerlos mucho), compañero de trabajo (2.29% reportó conocerlos mucho) y a los de la Caja Mixtlán (44.63% reportó conocerlos mucho). Sin embargo, reportaron no conocer o conocer muy poco a las personas de las instituciones que les prestaron dinero, por ejemplo, una caja diferente a la de Mixtlán (4.50% reportó conocerlos poco o nada) o un banco (1.51% reportó conocerlos poco o nada). De aquí se infiere nuevamente que el conocimiento de las redes de apoyo tiene un peso importante en la obtención de recursos.

De las personas que recibieron con mayor frecuencia las ayudas monetarias en lo que va del año fueron de compañeros de trabajo y de familiares. La red más cercana es la de familiares por lo que se podría esperar que fueran los que otorgaron más veces los apoyos monetarios pero en el caso de compañeros de trabajo esto nos podría estar reflejando una situación donde son las redes más utilizadas porque son las que probablemente podrían tener mayor disponibilidad de dinero, aun cuando no todos los socios reportan trabajar y por lo tanto tener compañeros de trabajo.

De las personas u organismos de los que recibieron apoyo monetario, sólo la Caja Mixtlán, el banco, la caja diferente a la de Mixtlán y el prestamista les pidieron garantías o colateral por el préstamo otorgado. La Caja Mixtlán les pidió principalmente un aval solidario, el banco, la caja diferente a la de Mixtlán y el prestamista les pidieron escrituras de terrenos, escrituras de casas, facturas de coches o hipotecas. La mayor parte de los socios respondió haber podido resolver su necesidad con el préstamo recibido por las personas u organismos comentados.

Aun cuando la mayor parte de los socios reporta haber acudido a alguien para cubrir una necesidad monetaria no es la mayor parte de ellos los que reportan que alguien les pidió dinero prestado (sólo 31.54%). Esto nos podría hablar de un desfase entre oferta y demanda. Las personas que les pidieron prestado a 31.54% de los socios fueron: 13.31% reportó que un familiar les pidió dinero prestado, 19.73% reportó que un amigo o compadre les pidió

dinero prestado, 11.99% reportó que un vecino les pidió dinero prestado y 1.31% reportó que un compañero de trabajo les pidió dinero prestado.

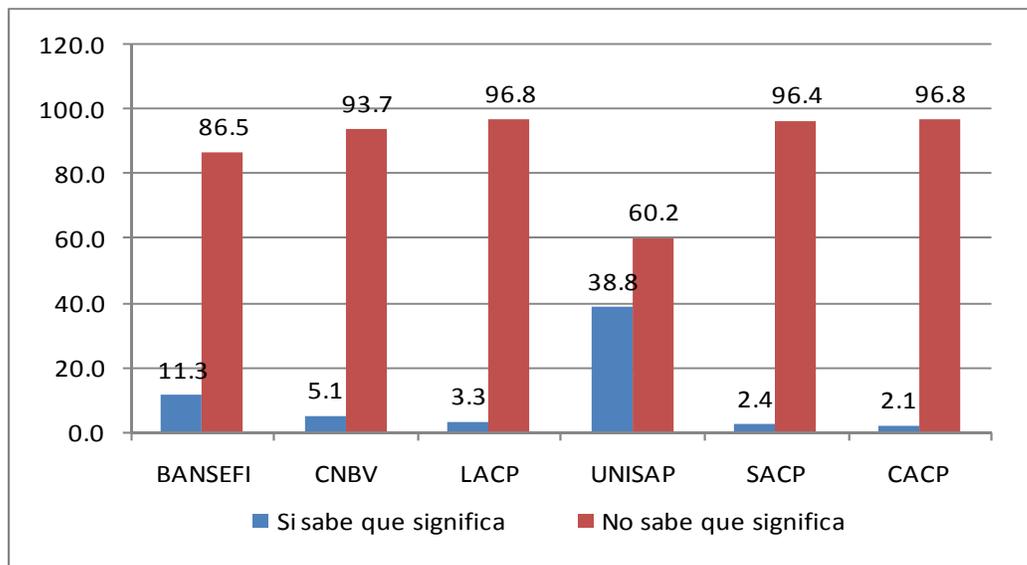
El mayor porcentaje de los socios entrevistados respondieron otorgar ayuda monetaria principalmente a un familiar, a un amigo o compadre o a un vecino y reportaron conocer mucho a las personas a las que les prestaron dinero. Los socios entrevistados respondieron otorgar recursos con más o menos la misma frecuencia en lo que va del año y no solicitaron nada a cambio —en términos de intereses— por la ayuda que dieron a un familiar, a un amigo o compadre o a un vecino.

Nuevamente son las redes más cercanas las que se utilizan para otorgar ayuda (capital social de *bonding*). Son los familiares, amigos o conocidos a los que otorgaron ayuda para cubrir una necesidad monetaria sin necesidad de pedir nada a cambio. Además, el factor conocimiento de las redes cercanas tiene un papel importante en la asignación de recursos.

El capital social de *linking* asociado a la actividad financiera se obtuvo de la información y relaciones de las estructuras verticales del sistema financiero. Por un lado, para poder conocer el grado de información que tienen los socios sobre su afiliación con la caja o con las instancias superiores, se preguntó a los socios entrevistados si sabían quién es el dueño de la caja. La mayoría respondió no saber quién era (56.08%), de los que respondieron saber, 31% señalaron que el dueño es el gerente y 66% respondió que son los socios. Aun cuando la mayoría de los que respondieron saber a quién pertenece la afiliación, este es un porcentaje bajo considerando que la principal fuente de participación en estos esquemas es la información acerca de la pertenencia.

La otra pregunta relacionada con el capital social de *linking* fue la información que tienen los socios sobre las instancias superiores que supervisan y asesoran la caja. Se les preguntó si sabían el significado de las siglas BANSEFI (Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros); CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores); LACP (Ley de Ahorro y Crédito Popular); UNISAP (Federación Nacional de Cajas Financieras); SACP (Sociedades de Ahorro y Crédito Popular); CACP (Cajas de Ahorro y Crédito Popular). En la siguiente gráfica se muestra el conocimiento de los socios en referencia a las distintas siglas que representan la jerarquía del sistema financiero en México.

GRÁFICA 4. CONOCIMIENTO DE SIGLAS ASOCIADAS A LA JERARQUÍA DEL SISTEMA FINANCIERO EN MÉXICO



Fuente: datos de la encuesta.

El mayor porcentaje de los socios respondió no saber qué significan. Sólo 38.8% de los socios respondió saber qué significa UNISAP, frente a 60.2% que respondió no saber. Este porcentaje (38.8%) es muy bajo considerando que UNISAP es la instancia de supervisión más cercana que tiene la caja en su estructura vertical de redes. También se obtuvo información sobre el conocimiento que tienen los socios sobre las instancias a las que pueden recurrir en caso de que la caja cometa fraude: 63.90% de los socios no sabe a qué institución acudir; esto nos podría hablar de una falta de conocimiento y relaciones en esta estructura vertical de redes.

El capital social de *bridging* asociado a la actividad financiera se obtuvo de la información de membresía de los socios dentro del esquema de microfinanciamiento.

GRÁFICA 5. TIEMPO DE MEMBRESÍA A LA CAJA MIXTLÁN



Fuente: datos de la encuesta.

La gráfica anterior muestra la antigüedad de los socios en la caja. Esta va desde un año hasta los 78 años de edad (toda una vida). Se puede hablar de una antigüedad de la membresía diversa, de forma binomial, concentrada principalmente en dos rangos de 1-11 años y de alrededor de 30-60 años de pertenecer a la caja. El mayor porcentaje de los que respondieron señalan que empezaron a ser socios por decisión voluntaria (42.21%). La mayoría de los socios entrevistados respondieron ser socios activos (89.43%) y la mayoría participa en ella con una frecuencia de una vez al mes (34.65%). Sin embargo, la mayoría reportó no haber donado ni bienes ni tiempo o trabajo, por lo que se podría hablar de un nivel de participación de forma parcial.

Respecto a la identificación con las características de los miembros de la caja, la mayor parte de los socios reporta que el resto de los miembros tienen un mayor nivel de estudios que los entrevistados (46.97%), tienen un mayor nivel económico (46.32%), tienen mayor edad (32.87%), tienen diferentes ideas políticas (50.62%), viven en localidades diferentes (49.73%). Sólo 49.76% reporta que en la caja hay tanto hombres como mujeres y 38.75% reporta que los otros miembros tienen la misma religión que los entrevistados, por lo que se podría decir que no se presenta un patrón de identificación a partir de las características mencionadas; los miembros de la caja pertenecen a ella por razones diferentes al nivel de estudios, al nivel económico, a la edad, a las ideas políticas, género y a las localidades donde viven.

Las decisiones en la Caja Mixtlán no se toman de manera unánime; la mayor parte de los socios entrevistados (29.77%) reporta que los encargados deciden y luego informan a los socios. Las formas de presión de la caja están ligadas a mecanismos legales: el mayor porcentaje de los entrevistados (22.44%) reporta que acude a la ley cuando alguien no paga sus préstamos.

Sin embargo, los socios entrevistados perciben que quien recibe más beneficios son los socios (43.63%). Los socios reportan que el principal beneficio que se obtiene al participar en la caja es generar mejoras para la localidad, en segundo lugar se mejoran las condiciones de vida y en tercer lugar se puede resolver problemas. Así, aunque la toma de decisiones no es unánime sí se perciben mayores beneficios para los socios y en general para toda la localidad por pertenecer a ella.

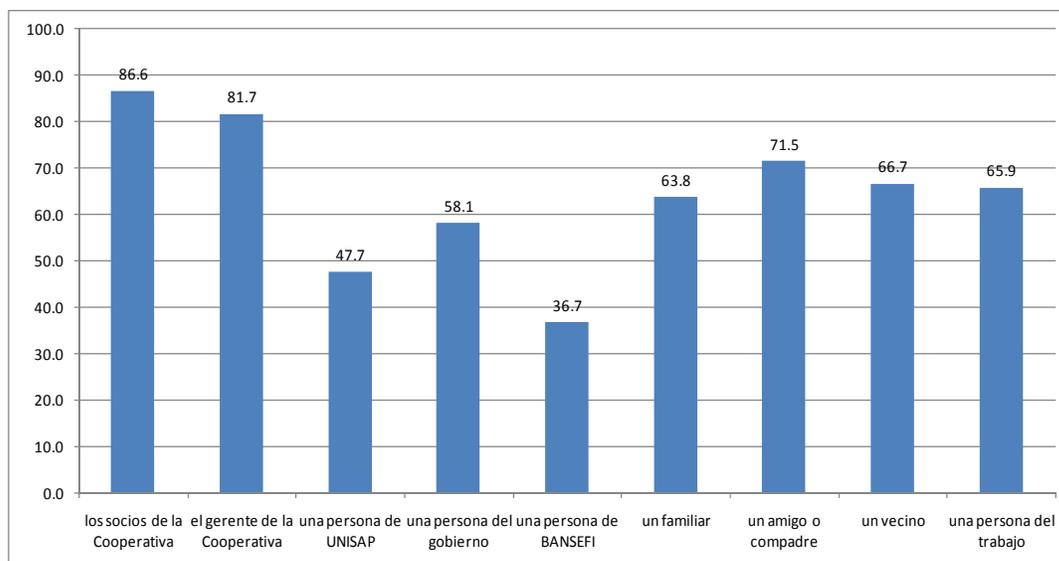
En suma se podría decir que la antigüedad de la membresía es diversa, se presenta un compromiso limitado en la participación y no existen claros mecanismos de identificación con la caja. Así, la existencia de capital social de *bridging* no parece notoria.

Se preguntó a los socios sobre el conocimiento que tienen del mercado para observar si su afiliación a la caja es consistente. La mayor parte de los socios (59.34%) respondió conocer otra caja diferente a la de Mixtlán, sin embargo, cuando se les preguntó si en este otro lugar se obtienen condiciones más favorables la mayoría respondió no saber.¹⁰ En el sentido de consistencia también se preguntó a los socios sobre sus preferencias, se les preguntó sobre dos situaciones hipotéticas para observar su reacción: (a) si obtuvieran mayores intereses por sus depósitos en otro lugar de la misma localidad dejarían la caja (sin incurrir en mayores costos de traslado). La mayoría de los que respondieron lo hicieron de manera afirmativa (38.56%); (b) si le cobrarán menores intereses por sus préstamos en otro lugar de la misma localidad dejarían la caja (sin incurrir en mayores costos de traslado). La mayoría de los que respondieron lo hicieron de manera negativa (57.53%).

Se planteó una pregunta para obtener información cruzada, es decir, se les preguntó directamente a los socios si participarían en otra caja: en este orden de respuestas 60.29% señaló que no porque cuando han ido no los han atendido, porque no conocen a los que la dirigen y porque viven muy lejos de la otra caja.

¹⁰ Condiciones más favorables se refiere a si es más fácil conseguir préstamos en otro lugar, si es más alta la tasa de interés activa y pasiva, si es menos riesgoso realizar depósitos, si es menos burocrático ahorrar, si es de fácil acceso y si el lugar es menos distante (menos costos de traslado).

GRÁFICA 6. GRADO DE COMPROMISO DE LOS SOCIOS DE LA CAJA MIXTLÁN



Fuente: datos de la encuesta.

Como puede verse en la gráfica 6, el mayor compromiso que reportan los socios en su afiliación con la caja para pagar sus préstamos es con los socios de la Caja Mixtlán (86.6%), con el gerente de la caja (81.7%) y con un amigo o compadre (71.5%), con un vecino (66.7%), con una persona del trabajo (65.9%) y con un familiar (63.8%).

Se cuestionó sobre el conocimiento que tienen los socios sobre las sucursales y al interior de la caja, el mayor porcentaje de los socios reportó no conocer a los socios de las otras sucursales —Atenguillo, Talpa y La Laja. También el mayor porcentaje de los socios reportó no conocer a las instancias de supervisión y vigilancia de la caja como son el Consejo de Vigilancia, el Comité de Crédito y UNISAP. Las únicas redes que reportan conocer más son los socios de la Caja Mixtlán. Nuevamente se refleja una liga más estrecha con redes horizontales (*bonding, bridging*) que verticales (*linking*).

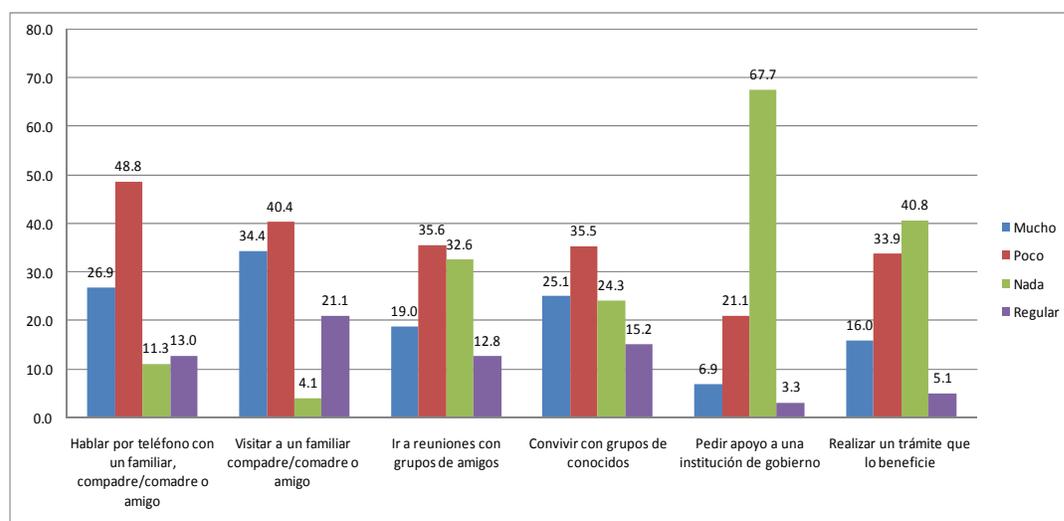
De este comportamiento se podría inferir poca consistencia en las preferencias de los socios sobre la afiliación a la caja y que las variables de mercado como la tasa activa y pasiva también influyen en sus decisiones financieras. Aunque tienen relevancia en su permanencia, nuevamente el conocimiento de las personas y los costos de traslado son importantes. De esto también se infiere que se presenta una falta de conocimiento y relaciones en la estructura vertical de redes.

Finalmente, se realizaron una serie de preguntas para evaluar el capital social en general, no sólo el asociado a la actividad financiera.

Como se señaló en los epígrafes de iniciales, una forma habitual de medir el capital social agregado es a través de la confianza. Los niveles de confianza de los socios de la caja son altos, el mayor porcentaje de los entrevistados respondió confiar en los demás (59.18%).¹¹ La mayor parte de los socios reportan confiar mucho en los socios de la caja (52.83%), en sus directivos (69.93%) y en sus trabajadores (31.55%).

También, se realizaron algunas preguntas para evaluar la existencia y creación de las distintas dimensiones del capital social en general. La siguiente gráfica muestra algunas actividades relacionadas con la creación de capital social de *bonding*, *linking* y *bridging*.

GRÁFICA 7. ACTIVIDADES DE CONEXIÓN SOCIAL



Fuente: datos de la encuesta.

Los socios entrevistados reportan que en general realizan mucho o poco actividades relacionadas con la creación de capital social de *bonding* (hablar o reunirse con familiares, amigos), las respuestas sobre el capital social de *bridging* muestran una gran variabilidad (convivir con grupos de conocidos), mientras que la mayoría reporta no realizar actividades relacionadas con la creación de capital social de *linking* (pedir apoyo a instituciones de gobierno).

Así, el mayor porcentaje de los socios de la caja reporta realizar con mayor frecuencia las actividades que están ligadas con el uso de redes horizontales y con menor frecuencia actividades asociadas con redes verticales. Este comportamiento no se observa en la frecuencia en el uso de los medios para informarse de los socios, se utilizan con mayor frecuencia las

¹¹ Para medir la confianza se utilizó la pregunta ¿usted confía en la gente o en general se guarda las espaldas? Esta pregunta se incluye en la General Social Survey y es utilizada de forma frecuente en la literatura de capital social para medir confianza.

redes verticales que horizontales, por ejemplo, el mayor porcentaje de los socios entrevistados no acude con familiares, amigos, vecinos, compadres (capital social de *bonding*) para informarse, tampoco se informa en la escuela o iglesia de la localidad (capital social de *bridging*), ni en la presidencia municipal (capital social de *linking*). Los medios que utilizan los socios con mayor frecuencia para informarse son la televisión y la radio. Por lo tanto, los socios presentan altos niveles de confianza, la convivencia la realizan principalmente entre sus redes horizontales pero sus medios de información los obtienen de redes verticales.

Por último, la prevalencia del capital social de *linking* y *bridging* asociados a la actividad financiera también se evaluó a través del cuestionario y entrevistas a siete directivos de la caja Mixtlán. El *linking* está relacionado con las estructuras verticales que permiten la supervisión, respaldo y apoyo de la unidad de base. Los encuestados reportaron un desconocimiento de la estructura jerárquica del sistema financiero mexicano. Todos conocen el escalón inmediatamente superior, la Federación UNISAP, pero reportan que no existe un contacto directo y regular. En cuanto al trato con el escalón inferior, los socios, reportan que hay reuniones anuales, pero que el trato continuo y diario es el mejor canal de información entre los socios y la caja. Sí existen reuniones y comunicación frecuente entre las distintas sucursales. Así parecen prevalecer los canales de información horizontal (*bridging*) y vertical inferior (*linking*) frente a los verticales en los niveles superiores (*linking*).

Conclusiones

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

En el caso concreto de nuestro estudio, se puede inferir que indicadores asociados al capital social como los niveles de conocimiento de las personas y la confianza son importantes en la toma de decisiones financieras. También se puede deducir que el tipo de capital social que prevalece en estas decisiones es el de *bonding*, tales como si las personas son familiares, amigos, compadres o vecinos. El capital social de *linking* (autoridad de la comunidad o de la caja) y el de *bridging* (compañero de trabajo, ayuda a la comunidad o a la caja) parecen ser mucho menos relevantes. De los resultados también se deduce que la Caja Mixtlán tiene un rol fundamental en la creación de los tres tipos de capital social.

Por otro lado, se obtuvo que existe un uso limitado en la variedad de los servicios que usan los socios de la Caja Mixtlán, además la frecuencia con que los utilizan también es limitada. Los socios se caracterizan por una escasa diversificación y sofisticación financiera. Así siguiendo la literatura de capital social y desarrollo económico, la presencia y prevalencia del capital social de *bonding* podría estar ligada al escaso desarrollo del sector e instrumentos financieros.

Nuestra conclusión principal es que el desarrollo del sistema financiero mexicano depende parcialmente de la identificación y caracterización de las dinámicas sociales incorporadas a dicha sociedad. Es por ello que consideramos de importancia el entendimiento de cómo las instituciones y el capital social evolucionan en el proceso de desarrollo de las sociedades.

Nuestra intención es utilizar esta metodología en distintas regiones escogidas dentro del territorio mexicano, dadas las diferencias en el nivel de desarrollo entre las zonas rurales y urbanas de México para capturar el elemento dinámico de nuestra idea en relación al desarrollo financiero, capital social y anonimidad. Asimismo se pretende desarrollar y aplicar la metodología de economía experimental para complementar la metodología de encuesta.

Bibliografía

- Acemoglu, D. y F. Zilibotti (1999), "Information Accumulation in Development", *Journal of Economic Growth* 4, 5-38.
- Adato, M., M. R. Carter y J. May (2006), "Exploring Poverty Traps and Social Exclusion in South Africa Using Qualitative and Quantitative Data", *Journal of Development Studies* 42, 226-247.
- Aghion, P. y P. Howitt (1992), "A Model of Growth Through Creative Destruction", *Econometrica* 60, 323-702.
- Ahlin, C. y R. Townsend (2007), "Using Repayment Data to Test Across Models of Joint Liability Lending", *The Economic Journal* 117, F11-F51.
- Beugelsdijk, S. y S. Smulders (2003), "Bridging and Bonding Social Capital: Which type is good for economic growth?", artículo enviado a ERSA (European Regional Science Association), Jyväskylä, Finlandia.
- Bourdieu, P. (1986), "The Forms of Capital", *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J. E. Richardson (ed.), 241-258, Nueva York: Greenwood Press.
- Coleman J. S. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, supplement 94, S95-S120.
- Dasgupta, P. (2000), "Economic Progress and the Idea of Social Capital", *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, P. Dasgupta e I. Seragilden (eds.), 253-266, Washington, DC: Banco Mundial.
- Di Giannatale, S., P. López y M. J. Roa (2008), Una introducción conceptual al desarrollo financiero, capital social y anonimidad: el caso de México, CIDE, Documento de Trabajo 427.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Nueva York: Free Press.
- Guiso, L., P. Sapienza y L. Zingales (2001), "The Role of Social Capital in Financial Development", *The American Economic Review* 94(3), 526-556.
- Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Raiser, M., C. Haerpfer, T. Nowotny y C. Wallace (2001), "Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence", *European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper No. 61*.
- Sabatini, Fabio (2005), "Resources for the Study of Social Capital", *Journal of Economic Education* 36(2), 198.
- Sobel, J. (2002), "Can We Trust Social Capital?", *Journal of Economic Literature* 40(1), 139-154.

Novedades

DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Laura Sour, *Correspondencia entre las políticas públicas del PND y el gasto ejercido de la CHPF en México*, DTAP-213
- José Ramón Gil, Judith Mariscal y Fernando Ramírez, *Gobierno electrónico en México*, DTAP-214
- Judith Mariscal, José Ramón Gil y Armando Aldama, *Políticas de acceso a tecnologías de la información: El caso de e-México*, DTAP-215
- Laura Sour y Miguel Ángel Gutiérrez, *Extrinsic Incentives and Tax Compliance*, DTAP-216
- Laura Sour y Fredy Girón, *The Flypaper Effect in Mexican Local Governments, 1990-2006*, DTAP-217
- Judith Mariscal y Fernando Ramírez, *Retos para el desarrollo del sector de las telecomunicaciones en México*, DTAP-218
- Alejandra Ríos y Juan E. Pardinas, *Hacia la reforma constitucional: Las entidades de fiscalización superior en México*, DTAP-219
- Laura Sour, *Regional Differences in Infrastructure Investment at the State Level in Mexico, 1998-2005*, DTAP-220
- José Felipe Martínez *et al.*, *Exploring the Links Between Immigration and Educational Quality and Opportunity in Mexico*, DTAP-221
- Judith Mariscal, *Oportunidades móviles: Pobreza y acceso telefónico en Latinoamérica y el Caribe. El caso de México*, DTAP-222

DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Rodolfo Cermeño y Huver Rivera, *La demanda por importaciones y exportaciones: evidencia de cointegración para México, 1991-2005*, DTE-449
- Juan Manuel Torres, Octavio S. Magaña y Francisco Moreno, *Determinantes del cambio de uso/cobertura arbolada en México*, DTE-450
- Juan M. Torres, David B. Bray y Octavio S. Magaña, *The Role of Scale in Mexican Community Forest Management*, DTE-451
- Richard H. Adams, Jr. and Alfredo Cuecuecha, *Remittances, Consumption and Investment in Ghana*, DTE-452
- Alejandro Villagómez y Juan Ignacio Hernández, *Impacto de la reforma al sistema de pensiones en México sobre el ahorro*, DTE-453
- Alejandro Villagómez y Juan Ignacio Hernández, *Monetary Policy Rules in a Small Open Economy: An Application to Mexico*, DTE-454
- Alfredo Cuecuecha, *The Effect of Remittances and Migration on Human Capital: Evidence from Mexico*, DTE-455
- Arturo Antón, *Efectos del ciclo económico en EE. UU. sobre la producción y el empleo en México*, DTE-456
- María José Roa *et al.*, *Preferencias sociales, cooperación y desarrollo financiero: un experimento de campo*, DTE-457
- María José Roa *et al.*, *Desarrollo financiero y capital social: un estudio empírico de la caja popular Mixtlán*, DTE-458

DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- Alejandro Anaya, *Free Trade, "Spillover" and Human Rights Foreign Policies in North America*, DTEI-176
- Alejandro Anaya, *Security and Human Rights in Mexico: Do Pressure from Above and Argumentation Have Anything to Do With It?*, DTEI-177
- Jorge Chabat, *The International Role of Latin America After September 11: Tying the Giant*, DTEI-178
- Jorge Chabat, *The Bush Revolution in Foreign Policy and Mexico: The Limits to Unilateralism*, DTEI-179
- Jorge Chabat, *Franchises for Crime: "Maras" and North American Security*, DTEI-180
- Jorge Schiavon, *Migración México-Estados Unidos: Intereses, simulaciones y realidades*, DTEI-181
- Ferrán Martínez y Robert Duval, *Hostility Towards Immigration in Spain*, DTEI-182
- Guadalupe González et al., *Mexico, The Americas and the World 2008. Foreign Policy: Public and Leader Opinion*, DTEI-183
- Guadalupe González et al., *México, Las Américas y el Mundo 2008. Política exterior: opinión pública y líderes*, DTEI-184
- Guadalupe González et al., *Las Américas y el Mundo 2008. Política exterior y opinión pública en Colombia, Chile, México y Perú*, DTEI-185

DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- Ana Laura Magaloni, *Arbitrariedad e ineficiencia de la procuración de justicia: dos caras de la misma moneda*, DTEJ-26
- Ana María Ibarra, *Los artificios de la Dogmática Jurídica*, DTEJ-27
- Ana Elena Fierro y Adriana García, *Responsabilidad patrimonial del Estado. Interpretación de la SCJN del artículo 113 constitucional*, DTEJ-28
- Adriana García y Dirk Zavala, *El análisis económico del derecho como herramienta para el diseño normativo...*, DTEJ-29
- Carlos Elizondo y Luis Manuel Pérez de Acha, *¿Un nuevo derecho o el debilitamiento del Estado? Garantía de audiencia previa en la expropiación*, DTEJ-30
- Ana Elena Fierro y Adriana García, *Guía de las decisiones del PJF en materia de competencia económica: Cómo generar una cultura de la competencia*, DTEJ-31
- Carlos Elizondo y Ana Laura Magaloni, *La depuración de las corporaciones policiacas y el juicio de amparo*, DTEJ-32
- Marcelo Bergman y Hernán Flom, *Policia y comunidad: una comparación...*, DTEJ-33
- Gustavo Fondevila, *"Madrinas": Informantes y parapolicías. La colaboración ilegal con el trabajo policial en México*, DTEJ-34
- Gustavo Fondevila, *Costumbres sociales y moral judicial*, DTEJ-35
- María Mercedes Albornoz, *Choice of Law in International Contracts in Latin American Legal Systems*, DTEJ-36

DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Julio Ríos Figueroa, *Judicial Institutions and Corruption Control*, DTEP-204
Allyson Benton, *The Effect of Electoral Rules on Indigenous Voting Behavior in Mexico's State of Oaxaca*, DTEP-205
Andreas Schedler y Cas Mudde, *The Quantitative Skeleton of Comparative Politics*, DTEP-206
Joy Langston y Francisco Javier Aparicio, *The Past as Future: Prior Political Experience and Career Choices in Mexico, 1997-2006*, DTEP-207
Francisco Javier Aparicio y Sandra Jessica Ley, *Electoral Institutions and Democratic Consolidation in the Mexican States, 1990-2004*, DTEP-208
Joy Langston, *Las reformas electorales de 2007*, DTEP-209
Carlos Elizondo, *La industria del amparo fiscal*, DTEP-210
María de la Luz Inclán, *Threats and Partial Concessions in the Exhaustion of the Zapatista Wave of Protest, 1994-2003*, DTEP-211
Andreas Schedler, *Inconsistencias contaminantes. Gobernación electoral y conflicto postelectoral en las elecciones presidenciales de 2006*, DTEP-212
Andreas Schedler, *Academic Market Failure. Data Availability and Quality in Comparative Politics*, DTEP-213

DIVISIÓN DE HISTORIA

- Rafael Rojas, *José María Heredia y la tradición republicana*, DTH-48
Rafael Rojas, *Traductores de la libertad: el americanismo de los primeros republicanos*, DTH-49
Mónica Judith Sánchez, *History vs. the Eternal Present or Liberal Individualism and the Morality of Compassion and Trust*, DTH-50
Luis Medina, *Salida: los años de Zedillo*, DTH-51
Michael Sauter, *The Edict on Religion of 1788 and the Statistics of Public Discussion in Prussia*, DTH-52
Michael Sauter, *Conscience and the Rhetoric of Freedom: Fichte's Reaction to the Edict on Religion*, DTH-53
Jean Meyer, *El celibato sacerdotal en la Iglesia Católica*, DTH-54
Jean Meyer, *El celibato sacerdotal católico en los siglos XIX y XX*, DTH-55
Mauricio Tenorio, *Around 1919 and in Mexico City*, DTH-56
Michael Sauter, *Between Outer Space and Human Space: Knowing Space as the Origin of Anthropology*, DTH-57

Ventas

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

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

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

¡¡Colecciones completas!!

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



¡Nuevo! ¡¡Arma tu CD!!



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