

NÚMERO 498

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

Confianza, redes sociales y hábitos financieros:  
Un estudio empírico

DICIEMBRE 2010



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

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

• D.R. © 2010. 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](mailto:publicaciones@cide.edu)  
[www.cide.edu](http://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 Oscar Santiago y Diana Alférez por su excelente labor de asistencia de investigación. También agradecen a Margarita Silva y Liliana Rodríguez, quienes participaron en la concertación de citas con el personal del CIDE para la aplicación de cuestionarios por los encuestadores profesionales de la empresa Arias Asiain Asociados en Investigación, S.C., contratada para el levantamiento de la encuesta y la codificación y captura de datos. Este proyecto ha sido financiado por Conacyt, México y el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Francisco de Vitoria, España. Los autores agradecen el financiamiento y ayuda recibidos, sin los cuales no hubiera sido posible realizar este trabajo.*



## Resumen

---

*En este documento se presentan los primeros resultados de una encuesta, como parte de un estudio empírico en el cual se investiga cómo se relacionan los niveles de confianza de los individuos con las instituciones y personas con las que interactúan, la composición de las redes sociales a las que pertenecen y el uso que hacen de ellas, asociado al acceso y uso de instrumentos financieros. Dicha encuesta se aplicó a los miembros de una institución académica, CIDE, ubicada en la Ciudad de México. De los resultados se puede inferir que, aparte de variables económicas usuales, los niveles de confianza en las instituciones o personas con las que los individuos llevan a cabo transacciones financieras son relevantes para el uso de instrumentos financieros tanto formales como informales. En consonancia con la literatura de redes y desarrollo financiero, nuestros resultados también predicen que el uso de y el acceso a instrumentos financieros formales podrían estar relacionados con una estructura abierta y heterogénea de las redes sociales a las cuales los individuos recurren frente a sus necesidades financieras y emergencias personales. Los individuos con mayores niveles de sofisticación financiera presentan los mayores tamaños de red social. Asimismo, se destaca el hecho de que en ningún caso la falta de entendimiento fue una variable relevante para explicar el uso de instrumentos financieros por parte de los individuos.*

## Abstract

---

*In this document we present the first results of a survey, as part of an empirical study conducted with the objective of analyzing the relationship between individuals' levels of confidence on institutions and people with whom they interact, the composition of their social networks and how they use them, and access and use of financial instruments. We surveyed the members of an academic community CIDE, located in Mexico City. From our results, we can infer that, apart from the usual economic variables, the individuals' levels of confidence on the institutions or people with whom they conduct financial transactions are relevant for their use of both formal and informal financial instruments. In line with the network and financial development literature, our results also predict that the use of and access to formal financial instruments could be related to the open and heterogeneous structure of social networks the individuals resort to in front of financial needs and personal emergencies. Individuals who show greater financial sophistication also have greater social networks. It should be highlighted that, under no circumstance, lack of understanding was relevant for explaining the individuals' use of financial instruments.*



## *Introducción*

---

En este documento se presentan los primeros resultados de una encuesta, como parte de un estudio empírico para investigar cómo se relacionan los niveles de confianza de los individuos con las instituciones y personas con las que interactúan, la composición de las redes sociales a las que pertenecen y el uso que hacen de ellas, asociado al acceso y uso de instrumentos financieros. Esta encuesta se llevó a cabo entre los miembros de una institución académica, CIDE, ubicada en la Ciudad de México.

La literatura tradicional de economía financiera afirma que los costes de información asociados a la actividad financiera determinan, en buena parte, la estructura y desarrollo de los mercados financieros (Levine, 2005). Los costes de información son particularmente relevantes en los mercados de crédito debido a problemas de información asimétrica que surgen del poco conocimiento que suele haber entre el prestamista y el prestatario. Existe una creciente literatura que estudia cómo las redes sociales y el grado de confianza que existe entre los miembros que las conforman y hacia las instituciones en general, influyen en el proceso de toma de decisiones financieras (Townsend, 1994; Foster y Rosenzweig, 1995; Easterly y Levine, 1997; Zak y Knack, 2001; Guiso *et al.*, 2001; Adato *et al.*, 2006; Chantarat y Barret, 2007). En particular, estos trabajos analizan cómo las redes sociales y la confianza se constituyen en elementos para aminorar el impacto de problemas de información asimétrica, complementando o sustituyendo el funcionamiento de los mercados e instituciones financieras formales. La idea central que se maneja en esta literatura es que las redes sociales desarrollan mecanismos de supervisión y monitoreo directos que abaratan los costes de búsqueda de información asociados al sector financiero. Además, las redes sociales utilizan sanciones sociales para mejorar el cumplimiento de contratos. Aun más, estos trabajos concluyen que el funcionamiento de los mercados financieros se basa siempre —independientemente del grado de desarrollo— en las relaciones de confianza. La confianza y las redes pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada de sus miembros (Putnam, 1993). Para estos autores, la existencia de redes sociales y confianza entre los individuos que las conforman y las instituciones se traduce en mayores grados de desarrollo e institucionalización del sector financiero (Guiso *et al.*, 2001; Ferrary, 2003).

Por otra parte, algunos trabajos (Uzzi, 1996; La Porta *et al.*, 1997a,b; Guiso *et al.*, 2001), basados en las ideas de Fukuyama (1995), afirman que en sociedades donde prevalecen redes mayoritariamente familiares se frena la aparición de grandes empresas y organizaciones impersonales, características de las sociedades desarrolladas. Afirman que las empresas familiares reducen la transparencia a los ojos de inversionistas externos o socios comerciales.

En la presente investigación complementamos esta literatura tratando de analizar cómo interactúan y se relacionan el uso y acceso de instrumentos financieros, la confianza y la pertenencia y uso de distintos tipos de redes sociales. En concreto, manejamos la hipótesis de que, las decisiones de ahorro y crédito no sólo están relacionadas con variables de mercado, sino también con variables como nivel de confianza y asociación de los individuos. Igualmente, se postula que, el nivel de sofisticación de las transacciones financieras llevadas a cabo por los individuos está relacionado con el tipo de redes a las que los individuos pertenecen o recurren.

Para clasificar las redes sociales, las analizamos bajo la óptica de los grados de anonimidad que las caracterizan.<sup>1</sup> En dichas redes sociales se observan relaciones puramente horizontales y relaciones verticales o jerárquicas. Con base en ello consideramos tres categorías de redes sociales: *i)* familiares o personas muy cercanas, *ii)* amigos, parientes políticos o compañeros de trabajo; *iii)* autoridades, y una cuarta: *iv)* personas o instituciones con relación comercial o pago por contraprestación. Esta última, sin ser red social, se considera en este estudio para capturar de forma más precisa las distintas opciones que en general podemos esperar consideran los individuos ante distintas situaciones de emergencia personal o financiera. Además, según la literatura de redes sociales esta opción —donde los niveles de anonimidad son mayores que en las primeras tres clases de red— tiende a prevalecer cuanto más desarrollada es una sociedad. El incluirla, por tanto, permitirá contrastar nuestra hipótesis sobre los niveles de desarrollo financiero y tipo de redes o instituciones a las que se recurre o se pertenece. Para medir los niveles de confianza y el tipo de redes sociales a las que un individuo pertenece, se pregunta bajo dos distintas situaciones de emergencia o necesidad personal (cuidado de los hijos o ayuda por enfermedad), en contraste con otras dos de necesidad financiera (pedir prestado una pequeña o una gran cantidad de dinero), a quién recurriría para solicitar la ayuda.

Para cumplir con nuestro objetivo desarrollamos, en una primera etapa, una metodología empírica de encuesta que, posteriormente, será complementada con una actividad experimental. En este documento presentamos los primeros resultados de la encuesta implementada en el Centro de Investigación y Docencia Económicas, CIDE. Se estudia este centro porque, como se explicará en detalle más adelante, allí se pueden observar distintas dimensiones de redes sociales integradas en actividades financieras formales e informales. Nuestra intención final es utilizar ambas metodologías en distintas cajas de ahorro escogidas dentro del territorio mexicano, dadas las diferencias en el nivel de desarrollo entre las zonas rurales y urbanas.

Este artículo está organizado de la siguiente manera: En la próxima sección revisamos los trabajos más relevantes de la literatura de redes

---

<sup>1</sup> Entendemos por anonimidad una propiedad de las relaciones entre agentes económicos cuyas identidades y características no son conocidas entre ellos, hasta cierto grado.



sociales, confianza y desarrollo financiero tanto en economías desarrolladas como en desarrollo. En la segunda planteamos la metodología empírica que usaremos para evaluar las ideas aquí discutidas y presentamos nuestra unidad de análisis. En la tercera se presentan y discuten los primeros resultados de la encuesta. Nuestras conclusiones se presentan en la última sección.

## ***1. Redes sociales, confianza y desarrollo financiero: Antecedentes***

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

La existencia de mercados de créditos imperfectos o incompletos se debe fundamentalmente a los problemas de información que acabamos de señalar y a la existencia de altos costes de transacción los cuales se traducen en problemas de movilización del ahorro de distintos individuos y hace que sea relevante el diseño de instrumentos que faciliten el intercambio de bienes, factores, servicios y activos financieros.<sup>2</sup>

Los altos costes de información y transacción cobran especial relevancia en las zonas rurales o menos desarrolladas. Por un lado, para eliminar los problemas de información, los organismos crediticios formales o institucionales diseñan instrumentos y exigen una serie de garantías, que en general pueden no ser afrontadas por los sectores más pobres de la población. Por otro lado, en economías en desarrollo o rurales la segmentación del mercado,<sup>3</sup> la dispersión de los productores y la carencia o existencia de redes viales en mal estado producen costes de transacción muy elevados. Así, el crédito institucional no es viable (o es viable a un alto costo) para una parte o

---

<sup>2</sup> Williamson (1981) examinó la organización de la actividad económica en diferentes formas institucionales, como empresas y mercados. El propósito de la organización consistió en minimizar costos de transacción.

<sup>3</sup> 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.

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.

La literatura de redes y desarrollo financiero es, de hecho, especialmente numerosa para economías en desarrollo (Townsend, 1994; Foster y Rosenzweig, 1995; Easterly y Levine, 1997; Carter y May, 2001; Durlauf y Fafchamps, 2004; Adato *et al.*, 2006; Santos y Barret, 2006; Chantarat y Barret, 2007).<sup>4</sup> El punto de partida y común de esta literatura es el siguiente. Los mercados de crédito en las economías en desarrollo están formados mayoritariamente por prestamistas informales, créditos procedentes de amigos y familiares, créditos sujetos a compras, transacciones laborales y de alquiler de tierra, y grupos de autofinanciación informales. El prestamista informal suele tener mucha mejor información sobre las características y comportamiento de sus clientes. En las áreas rurales y poco desarrolladas, la movilidad es reducida (aislando el fenómeno migratorio) y las relaciones entre sus habitantes son muy estrechas: "todo el mundo se conoce". Así, el alto grado de confianza y la imposición de sanciones y censuras sociales podrían eliminar los problemas de información, sin necesidad de que existan los instrumentos sofisticados que los sectores financieros formales desarrollan para este fin como buró de crédito y abogados.

El uso de las redes sociales por parte de hogares pobres se explica por la necesidad que tienen los más pobres de buscar soluciones institucionales (amortiguarse) en un contexto de mercados ausentes o imperfectos (Morduch, 1995; Townsend, 1995; Besley *et al.*, 1995). Si bien los hogares pobres tienden a amortiguar los choques de consumo e ingreso, esta cobertura explica sólo la demanda por soluciones institucionales, pero no su oferta (Bates, 1989; Ostrom, 1990; Granovetter, 1992). Para explicar la oferta se considera no sólo a quienes la usan, sino cómo se proporciona y cuál es su rendimiento (que frecuentemente implica una dificultad de acción colectiva de segundo orden). Así, la red social puede desempeñar un papel importante en el funcionamiento de una institución informal (porque facilita el cumplimiento de normas), pero no explica su provisión o su valor.

En general, no todo uso de las redes sociales por parte de los hogares pobres lleva al amortiguamiento de sus pautas de consumo e ingreso y no todo acto de amortiguamiento depende del uso de dichas redes. Como ejemplo, la existencia de equipos de fútbol, grupos religiosos o culturales no se explica por la necesidad de amortiguar el riesgo, aunque a veces puedan cumplir esa función. De manera complementaria, no todas las instituciones de amortiguamiento de riesgo dependen del uso de las redes sociales de los pobres. Algunas instituciones de amortiguamiento existen en virtud de consideraciones exógenas a la confianza social. Los vínculos institucionales

---

<sup>4</sup> Para una revisión profunda de la literatura de redes sociales y desarrollo financiero tanto para economías desarrolladas como en desarrollo véase Di Giannatale *et al.* (2008).

entre prestamistas y prestatarios, por ejemplo, nacen a raíz de la desconfianza entre principales y agentes ante asimetrías de información (Hoff, 1993; Bardhan, 1989; Stiglitz, 1989).

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

Recientemente empiezan a surgir una serie de trabajos en economía experimental que tratan de mostrar y evaluar la importancia de las sanciones sociales, el monitoreo, la confianza, la anonimidad o la relación familiar o de conocidos en la devolución de los préstamos y la permanencia a largo plazo en estos sistemas de crédito a grupos y microcrediticios. De estos trabajos se concluye que las transacciones financieras no sólo están relacionadas con variables de mercado o económicas, sino también con variables como niveles de confianza, reciprocidad, altruismo y asociación de los individuos.<sup>5</sup> De algunos trabajos, se deduce que la existencia de confianza parece reducir o eliminar el uso racional de la información disponible en la toma de decisiones financieras (Karlan, 2005; Cassar *et al.*, 2007, 2008; Giné *et al.*, 2006; Di Giannatale *et al.*, 2009).

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

---

<sup>5</sup> Algunos de estos trabajos resaltan el hecho de que los diferentes aspectos asociados a las redes sociales que consideran (vivir en la misma región, número de conocidos, respuesta al *General Social Survey*, etc.) parecen mostrar distintos efectos en los países y culturas, por tanto, no se deben generalizar (Cassar *et al.*, 2008).

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

Stiglitz (2000) afirma que según las sociedades se desarrollan las redes sociales se adaptan y evolucionan. Dasgupta (2002) describe y explica mediante distintos ejemplos cómo los mercados y las redes sociales pueden complementarse o sustituirse en las sociedades desarrolladas. Afirma que, en general, estas sociedades se basan en una combinación de mercados anónimos y relaciones comunitarias. Dicha combinación va cambiando según lo hacen las circunstancias y los agentes encuentran la manera más beneficiosa de realizar las transacciones.

Así, existen también trabajos donde se analizan la relación entre las redes sociales y los mercados financieros en economías en desarrollo. En estos trabajos los beneficios económicos que las redes sociales asociadas al sector financiero producen no son muy distintos de los trabajos en economías en desarrollo: la producción de información y la confianza siguen siendo los puntos clave. Resumimos brevemente los más relevantes.

Zak y Knack (2001) demuestran cómo las instituciones formales (agencias de supervisión de inversores, sistemas judiciales que protegen contra el fraude) e informales (sanciones informales fruto de lazos sociales) generan una mayor confianza en los *brokers* y, por tanto, incentivan la inversión de la economía y con ello el crecimiento económico. Ferrary (2003) 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. El asesor financiero no busca realizar una "one-time" transacción beneficiosa, busca crear una relación beneficiosa de largo plazo con un individuo o grupo social.

De especial interés es el trabajo de Guiso *et al.* (2001) que analizan explícitamente el efecto de la confianza sobre el desarrollo financiero. Para identificar dicho efecto, estudian el conocido caso de las regiones del norte y sur de Italia (Banfield, 1958; Putnam, 1993). Estas regiones son interesantes y han sido un importante caso de estudio en la medida que tienen importantes

diferencias de confianza y tipo de redes sociales, pero mantienen un marco legal, administrativo, judicial, de regulación y un sistema impositivo común. El punto de partida de su trabajo es que las redes sociales abiertas genera la confianza necesaria para la realización de transacciones financieras. Afirman que el cumplimiento de contratos y su disponibilidad se ve afectado en las siguientes maneras: *i)* la confianza entre prestamista y prestatario, *ii)* uso de penalizaciones sociales, y *iii)* producción de información entre los miembros de la comunidad. A partir de su análisis teórico y empírico, los autores concluyen que cuanto mayor es la confianza en una sociedad más probable es que en la economía funcionen los mercados e instrumentos financieros más desarrollados. En concreto, los hogares invertirán más en acciones, utilizarán más cheques, tendrán un mayor acceso a las instituciones de crédito y harán menos uso del crédito informal. Por otro lado, este efecto es mayor donde el cumplimiento de los contratos legales es débil y entre individuos con bajos niveles de educación.

La confianza en las personas cercanas también ha resultado ser más relevante en las sociedades desarrolladas que los consejos de los asesores financieros más especializados, aun cuando se ha demostrado que hacer esto último resulta en decisiones de ahorro y porfolio más óptimas. Duflo y Saez (2004) y Lusardi y Mitchell (2007), demuestran que la mayor parte de los individuos, y en especial, los individuos de baja renta y educación, no buscan ayuda para tomar sus decisiones de inversión en un asesor financiero, sino en la familia y los amigos. Las decisiones financieras parecen estar más influenciadas por el boca a boca que por el asesoramiento profesional (Hong *et al.*, 2004; Brown *et al.*, 2007). Además, el hecho de no tener en cuenta el asesoramiento profesional no es cuestión de disponibilidad. Lusardi (2008) muestra que cuando se les pregunta a los agentes si utilizan el asesoramiento financiero gratuito que ofrecen las empresas donde trabajan, sólo la mitad respondió afirmativamente. Sin embargo, dos tercios de éstos respondieron que tomarían en cuenta el consejo profesional si ello concuerda con sus propias ideas.

A pesar de que la mayor parte de los trabajos defienden el papel positivo de las redes sociales en el desarrollo económico y financiero, algunos trabajos muestran que la existencia de distintos tipos de redes pueden tener efectos negativos sobre los mismos. Chantarat y Barret (2007) elaboran un modelo de formación endógena de redes y muestran cómo la exclusión de las redes sociales depende de la distribución inicial de riqueza. En general, estos trabajos concluyen, que las sociedades más polarizadas presentan mayores grados de exclusión de las redes sociales y, por tanto, de los beneficios económicos asociados a éstas. Además, las sociedades con muchos grupos o redes férreamente unidas pueden verse fragmentadas y divididas por conflictos y hostilidades (Dasgupta, 2000).

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

Adicionalmente, algunos trabajos (Uzzi, 1996; La Porta *et al.*, 1997a, 1997b; Guiso *et al.*, 2001), basados en las ideas de Fukuyama (1995), afirman que en sociedades donde prevalecen redes mayoritariamente familiares se frena la aparición de grandes empresas y organizaciones impersonales, características de las sociedades desarrolladas. Defienden que las empresas familiares reducen la transparencia a los ojos de inversionistas externos o socios comerciales. Además, concluyen que el predominio de este tipo de redes es una de las claves para explicar la existencia de un sector financiero informal fuerte e ineficiente en los países en desarrollo.

Para clasificar las redes sociales y medir sus posibles efectos sobre el uso y acceso de instrumentos financieros, en el presente trabajo nos basamos en los grados de anonimidad que las caracterizan. En dichas redes sociales se observan relaciones puramente horizontales y relaciones verticales o jerárquicas.

Algunos trabajos de redes sociales<sup>6</sup> en economía distinguen entre tres distintas dimensiones de red (Putnam, 1993; Guiso *et al.*, 2001; Beugelsdijk y Smulders, 2004; Sabatini, 2005; Raiser *et al.*, 2001). En primer lugar, se distingue entre redes de amigos y familiares muy cercanos, denominadas redes sociales afectivas (*bonding*), este tipo existe entre grupos homogéneos con relaciones socialmente estrechas, se caracteriza por fuertes lazos derivados de sentimientos de afecto.

El segundo tipo, denominadas redes sociales *de puente* (*bridging*), 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,

---

<sup>6</sup> Los primeros trabajos en economía sobre redes sociales utilizaban el concepto de capital social. Sin embargo, dicho concepto —original de las ciencias políticas (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995) y la sociología (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988)— permanece ambiguo y elusivo, y su uso ha sido muy discutido entre los economistas. Por tal razón, la mayor parte de la literatura actual utiliza los conceptos de confianza o red social.

compañeros de trabajo, estudiantes de una misma escuela o promoción, miembros de un equipo deportivo, etcétera.

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

La diferencia del tercer tipo de red respecto de las primeras radica en que ésta hace referencia a las relaciones entre las personas que no están en la misma posición. Mientras que la red social afectiva es básicamente horizontal —conectan gente con características sociales más o menos similares— la red de puente es más vertical —conecta gente con recursos políticos claves y a instituciones económicas con cierto nivel de anonimidad—.

Para esta investigación, se han definido tres categorías de red social: *a)* familiar o persona cercana, *b)* amigo, pariente político, compañero de trabajo o de estudios, o vecino; *c)* autoridad en general, de la comunidad, del trabajo o escuela. Esta clasificación es consistente con la literatura de redes, y la hemos elegido en la medida que permite recoger de manera más concisa y clara los diferentes niveles de anonimidad y relaciones entre los agentes. Como señalamos en la introducción y para capturar de forma más precisa las distintas opciones que en general eligen los individuos ante distintas situaciones de emergencia y necesidad personal o financiera se incluye la categoría *d)* persona o institución con relación comercial o contraprestación monetaria. Según la literatura de redes sociales esta opción —donde en general se esperarían altos niveles de anonimidad— tiende a prevalecer cuanto más desarrollada es una sociedad. El incluirla ha permitido contrastar la hipótesis del trabajo sobre los niveles de desarrollo financiero y tipo de redes o instituciones a las que se pertenece.

Consideramos de importancia incluir los conceptos de anonimidad y redes sociales en este análisis porque uno de los aspectos del desarrollo económico es un mayor nivel de anonimidad, entendida como una característica de las relaciones entre agentes económicos donde la identidad de los mismos no es necesariamente conocida. La anonimidad de los agentes subyacente en el análisis económico clásico no permite estudiar fenómenos donde el componente estratégico y de coordinación es crucial. La literatura de economía experimental incluye trabajos, tales como el de Radner y Schotter (1989) y Charness y Gneezy (2003), donde se encuentra evidencia que al eliminar el supuesto de anonimidad de los participantes en los experimentos, la distancia social disminuye y los resultados que se obtienen difieren de los obtenidos en las sesiones donde la anonimidad se mantiene. Básicamente, la influencia de la presión social no suele ser poco significativa en el momento

que los individuos deciden sobre sus estrategias a tomar. La lección que obtenemos de estos resultados experimentales es que, posiblemente, la consideración de los niveles de anonimidad de los agentes económicos cambiaría los resultados que ya se han obtenido en el análisis de ciertos fenómenos económicos.

Esperamos que, la distinción entre las distintas dimensiones de redes sociales que se analizan permitan entender la evolución de éstas y su interacción con el desarrollo financiero. En concreto, pensamos que sería relevante investigar la hipótesis de que mientras mayor sea la presencia de redes familiares cerradas existe una mayor reticencia de los individuos a participar en sistemas financieros más avanzados y anónimos, reflejados éstos en la cuarta categoría.

## ***2. Consideraciones metodológicas***

El primer paso de la investigación consistió en reunir sistemáticamente información estadística específica sobre el manejo personal de instrumentos financieros de ahorro y préstamo disponibles en la actualidad y participación en redes sociales.

Para recabar la información estadística requerida por la investigación, derivado de la revisión y discusión de sus diferentes objetivos, y habiendo considerado los distintos planteamientos encontrados en la literatura, se propuso diseñar y conducir una encuesta, que habría de aplicarse personal y directamente a una muestra aleatoria de la población objeto de estudio, definida como los miembros de cajas de ahorro y préstamo, habitantes de comunidades rurales y semirurales de México, quienes luego de haber sido encuestados serían invitados a participar en un conjunto de actividades de carácter experimental, específicamente relacionadas con sus estrategias financieras personales de inversión. De esta forma, la combinación de resultados de la encuesta y del experimento representaría el soporte empírico del estudio completo.

Los resultados de la encuesta y del experimento deben permitir analizar la interacción e interrelación entre las decisiones financieras, la adquisición de información y los factores que inciden en la confianza interpersonal sobre asuntos de índole financiero.

Los instrumentos para registrar las respuestas de los participantes en el estudio parten de las siguientes consideraciones de índole teórico:

- Las transacciones financieras dependen tanto de variables económicas como del grado de confianza, reciprocidad y asociación de las personas.
- La disposición para adquirir y procesar información relevante, para el proceso de llevar a cabo transacciones financieras, está relacionado



con el grado de confianza que las personas tienen en las instituciones financieras.

- En la toma de decisiones financieras, dentro de comunidades caracterizadas por fuertes lazos, es muy apreciado el papel de la confianza, mientras que la adquisición de información no es relevante.

En síntesis, se pretenden identificar los factores que influyen en las decisiones financieras personales, y en qué medida tienen componentes de racionalidad económica, o bien son de naturaleza social o psicológica.

En el diseño tanto de la encuesta como del experimento se tomó en cuenta la experiencia de un ejercicio anterior, llevado a cabo en 2008 en cuatro comunidades (Mixtlán, La Laja, Atenguillo y Talpa de Allende) del estado de Jalisco, donde opera la “Caja Mixtlán” (Di Giannatale *et al.*, 2008, 2009).

Respecto a la población objeto de estudio, el contenido del nuevo cuestionario aplicado, donde se modificaron su estructura y el fraseo de las preguntas planteadas, se refieren a los siguientes ámbitos de estudio, para cada uno de los cuales se diseñaron preguntas que operativamente permitieran la medición los conceptos involucrados en la investigación, y cuya mezcla hiciera factible la construcción de indicadores específicos, incluíbles en procesos de análisis estadístico y econométrico.

- La diversificación y grado de sofisticación financiera de la población, referidos al acceso y uso de sus opciones formales e informales de ahorro y préstamo.
- Los niveles de confianza de los individuos hacia las instituciones y personas con las que interactúan, para atender sus necesidades financieras respecto a las no financieras.
- El tamaño y composición de las redes sociales a las que pertenecen, asociadas a sus estrategias financieras de ahorro y préstamo.
- Las preferencias financieras intertemporales.
- Toma de decisiones financieras basadas en la información a la que tienen acceso.

Asimismo, con el fin de caracterizar a la población, el cuestionario incluyó preguntas de carácter sociodemográfico y económico de los encuestados incluidos en la muestra, tales como el género, la edad, el nivel de estudios, su condición de actividad, ocupación, ingreso y tamaño de la familia, acceso a servicios modernos de comunicación y su actitud hacia el riesgo financiero.

Previo al levantamiento de la encuesta a miembros de una caja de ahorro y préstamo, se decidió sujetar a prueba desde el nuevo cuestionario hasta el procedimiento completo de levantamiento y análisis de resultados de la encuesta, así como del experimento; lo cual, además de representar una prueba piloto completa, los resultados por sí mismos ofrecerían la posibilidad de avanzar en la comprensión de los objetos de investigación, precisar el

contenido de los conceptos de análisis, y permitirían plantear contrastes estadísticos a considerar en los resultados de la investigación en su conjunto.

Para que la prueba piloto de la encuesta y el experimento cumplieran con el requisito de ser referentes en el análisis de la encuesta a una caja de ahorro y préstamo de comunidades rurales, se consideró conveniente estudiar a una comunidad urbana y razonablemente cerrada, de la cual se pudiera formar un marco de muestreo, y así tener la posibilidad real de seleccionar aleatoriamente a la posible muestra. Por ello, la prueba piloto se llevó a cabo en una institución académica, en donde toda la potencial población objeto de estudio está constituida por empleados de 18 años y más naturalmente agrupada, en estratos relativamente homogéneos por tipo de ocupación: *i)* personal de servicios generales, *ii)* personal administrativo, *iii)* personal con cargos administrativos y *iv)* personal académico.

Como resultado de esta *Encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales*, levantada durante la segunda quincena del mes de junio de 2010 a 117 del total de los 326 empleados del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), se generó la información estadística requerida con un error máximo de muestreo, precisión, de alrededor de 7% en la estimación de proporciones, a un nivel de confianza de 95%, para lo cual los encuestados fueron seleccionados aleatoriamente dentro de cada uno de los cuatro estratos, constituidos por el agrupamiento del personal según su tipo de ocupación; lo cual ha sido considerado en el proceso de estimación requerida para el análisis de resultados, particularmente porque la muestra efectiva de empleados alcanzada no resultó ser autoponderada, aunque la afijación inicial fue proporcional al tamaño de cada uno de los cuatro estratos.

La siguiente tabla muestra la distribución por estrato del tamaño de muestra efectiva levantada por el grupo de encuestadores profesionales contratados y capacitados especialmente para tal fin, quienes personalmente reiteraron a los empleados encuestados que los datos recabados sólo serían tratados en forma agrupada, y por supuesto tendrían un carácter estrictamente confidencial. Asimismo, se les invitó a participar en una actividad de índole experimental posterior sobre su actitud al riesgo financiero y estrategias personales de inversión, que se llevaría a cabo con una submuestra también aleatoria de las personas que hayan aceptado responder a la encuesta.

TABLA 1. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR ESTRATO

ESTRATO	POBLACIÓN	(%)	MUESTRA	(%)
SERVICIOS GENERALES	48	14.7	7	6.0
ADMINISTRATIVO	99	30.4	40	34.2
JEFE ADMINISTRATIVO	86	26.4	42	35.9
ACADÉMICO	93	28.5	28	23.9
<b>TOTAL</b>	<b>326</b>	<b>100.0</b>	<b>117</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia.

A partir de la base de datos generada con las respuestas a las preguntas planteadas por el cuestionario aplicado, y luego de haberla razonablemente depurado, se han estado codificando las respuestas a las preguntas abiertas planteadas, derivando del análisis estadístico inicial se han reagrupado respuestas y se han estado construyendo indicadores que faciliten su interpretación; tal es el caso, por ejemplo, de la edad y el ingreso familiar reportado por los entrevistados, así como la actitud al riesgo registrado por las preguntas específicas diseñadas para tal fin, de tal forma que puedan formarse grupos, categorías, claramente distinguibles.

En particular, para el análisis de la relación entre los tipos de confianza y las redes sociales y los niveles de anonimidad, se construyeron cuatro categorías.

- En la primera categoría, referida a las personas más cercanas a los individuos, se incluyó a los padres, hijos, hermanos y al cónyuge formal o informal, así como a los parientes que forman parte del hogar.
- Para el segundo grupo o categoría se consideraron a los parientes consanguíneos y políticos del entrevistado, compadres y ahijados, amigos, vecinos y a compañeros de trabajo o de estudio.
- En otra categoría se incluyó a las personas e instituciones que el individuo identifica como una autoridad de carácter administrativo, tal como su patrón o jefe, director, gerente o autoridad administrativa del lugar o centro de trabajo, de alguna asociación o sindicato al que pertenece, o bien de algún programa gubernamental.
- La cuarta categoría se refiere a las personas e instituciones que proporcionan al individuo algún tipo de servicio específico, a cambio de una contraprestación en dinero o en especie, básicamente de carácter comercial, tal como ocurre con los servicios proporcionados por un médico, o una enfermera, un sanatorio u hospital, o bien un abogado o un asesor jurídico, un prestamista, un banco e institución financiera en general, alguna empresa comercial, una

microfinanciera, o una caja de ahorro y préstamo de las cuales el individuo no es miembro o socio.

Actualmente, además de continuar analizando estadísticamente la información recabada con la encuesta levantada en el CIDE, tal como se había previsto se está preparando el experimento sobre la actitud al riesgo financiero y las estrategias personales de inversión, en el que participará una submuestra de los entrevistados en la encuesta, y cuyos resultados se incorporarán al estudio completo.

Con base en los resultados de esta etapa de la investigación, y luego de haber mejorado el procedimiento de captación de datos y el cuestionario aplicable en la encuesta, se está preparando levantar la encuesta a una caja de ahorro y préstamo consolidada, cuyos miembros sean habitantes de comunidades rurales y semirurales.

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

En este apartado se presentan los primeros resultados del análisis de la encuesta sobre manejo de instrumentos de ahorro y préstamo personales. Se muestran primero algunas características sociodemográficas de los entrevistados, luego se explora el tamaño y la composición de la red, para finalmente explorar el tipo de instrumentos financieros, de acuerdo a su uso y a su acceso.

Como se mencionó en el apartado de consideraciones metodológicas, la información recabada permite el análisis de las características de la población objeto de estudio tanto a nivel global como por grupo de edad y género de los individuos, su tipo de ocupación, nivel de estudios y de ingreso familiar. Para facilitar la comparabilidad entre estos primeros resultados y otros estudios, se decidió hacer énfasis en la relación de los niveles de ingreso familiar con el tamaño y pertenencia de las redes sociales, así como con el uso y acceso de instrumentos financieros. Para tal efecto, el ingreso familiar declarado por los entrevistados se agrupó en cuatro categorías: hasta \$6,000, de \$6,001 a \$15,000, de \$15,001 a \$45,000 y más de \$45,000.

#### *3.1. Características sociodemográficas*

Cada una de las cuatro categorías de nivel de ingreso familiar se caracteriza por presentar niveles de estudio muy distintos (ver tabla 2), donde a mayor nivel de ingreso, se encuentran proporciones más grandes de personas con mayores niveles de escolaridad. De esta manera, 55.1% de quienes reportaron los menores ingresos familiares solo cuentan con estudios de secundaria. El grupo de empleados cuyas familias ingresan mensualmente entre \$6,001 y \$15,000 se distingue porque más de la mitad de las personas entrevistadas cuentan con estudios de bachillerato como máximo. En tanto que en el

siguiente grupo (\$15,001-\$45,000) sobresale que casi la mitad cuenta con estudios de licenciatura o de maestría y entre los de mayores ingresos familiares se encontró un 78.8% de personas entrevistadas con estudios de doctorado.

Al revisar con mayor profundidad el ingreso monetario de los entrevistados, se encontró que en primer estrato, el ingreso mensual per cápita de los entrevistados se ubica por debajo de la línea de bienestar económico calculada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), de \$2,100.21 en áreas urbanas para junio de 2010 ([www.coneval.gob.mx](http://www.coneval.gob.mx)); es decir, de acuerdo con la metodología del CONEVAL, el ingreso de las familias de este grupo de población no alcanza para cubrir sus necesidades alimentarias y no alimentarias.

**TABLA 2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS ENTREVISTADOS POR NIVEL DE INGRESOS FAMILIAR**

NIVEL DE INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (PESOS)	PROPORCIONES RESPECTO AL TOTAL DE CADA RENGLÓN			TAMAÑO PROMEDIO DEL HOGAR (# PERSONAS)
	HOMBRES (%)	JEFES DE FAMILIA (%)	PRINCIPAL NIVEL DE ESTUDIOS (%)	
HASTA \$6,000	52.0	66.7	55.1 SECUNDARIA	3.3
\$6,001 - \$15,000	48.1	73.3	55.7 BACHILLERATO	3.7
\$15,001 - \$45,000	45.6	54.9	48.9 LICENCIATURA O MAESTRÍA	3.3
MÁS DE \$45,000	65.4	72.5	78.8 DOCTORADO	3.5
<b>TOTAL</b>	<b>52.3</b>	<b>67.0</b>		<b>3.5</b>

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

Poco más de la mitad del personal entrevistado son hombres, con una mayor concentración en el grupo de personas de mayores ingresos familiares. Dos terceras partes del total declararon ser jefes de familia y el tamaño promedio de los hogares es de 3.5 personas. Finalmente, en cuanto a la edad promedio, ésta fue en general de 39 años tanto a nivel global como por estrato.

### 3.2. Tamaño y composición de la red

Para esta investigación, como se señaló anteriormente, se han definido tres categorías de red social: *i)* familiar y persona muy cercana, *ii)* amigo, parientes políticos, compañero de trabajo, estudios, vecino y *iii)* autoridad de carácter administrativo de la institución o centro de trabajo del individuo, o de la asociación a la que pertenece, y una cuarta categoría de carácter complementario: *iv)* persona o institución con relación comercial o contraprestación monetaria. Para medir la composición y el tamaño de red de los encuestados se incluyeron cuatro preguntas relacionadas con situaciones de emergencia o necesidad personal y financiera. Se preguntó a los encuestados a qué categoría recurrirían para cada una de ellas hasta un máximo de seis personas.

En primer lugar se les preguntó el nombre de la persona y luego en cuál categoría de red se enclavaba. Las preguntas fueron: *a) Si estuvieras solo en casa y te enfermaras ¿a quién acudirías o a quién llamarías?, b) Si tuvieras que pedir a alguien que cuidara a tus hijos por un día ¿a quién sería?, c) Si tuvieras una emergencia y necesitaras \$2,000.00 ¿a quién pedirías el dinero? y d) Si tuvieras una emergencia y necesitaras \$20,000.00 ¿a quién pedirías el dinero?*

A continuación se resumen los principales resultados. En cuanto a la pregunta de *“Si estuvieras solo en casa y te enfermaras ¿a quién acudirías o a quién llamarías?”*, la tabla 3 muestra que la gran mayoría de los encuestados recurrirían en primer lugar a familiares o personas cercanas, sobre todo en el caso de su primera opción (90.1%). Le sigue en importancia de respuesta quienes acudirían con amigos, parientes o vecinos. En tanto que en ningún caso recurrirían con algún tipo de autoridad y sólo algunos (3.1%) de los encuestados llamarían como primera opción a su médico o a un asistente del hogar, es decir, personas con quienes tienen una relación comercial o contractual. Todos los encuestados mencionaron al menos el nombre de una persona a la que podrían acudir bajo la situación de enfermedad planteada; sin embargo, 2.4% ya no mencionó una segunda persona o institución a la que podría acudir y otro 15.8% ya no contó con una tercera persona, mencionada en la tabla como ‘Sin opción’.

En cuanto a la pregunta de *“Si tuvieras que pedir a alguien que cuidara a tus hijos por un día ¿a quién sería?”*, la tabla 3 muestra que 4.8% de los entrevistados no propuso en ninguna opción a alguien que cuidara a sus hijos, tal vez porque no tiene hijos o porque ya no viven con el entrevistado. Además se observa que aunque en este tipo de situaciones, se acude principalmente a los familiares consanguíneos (67.2% en primer lugar), entre una cuarta parte y una tercera parte de los entrevistados afirmaron pedir ayuda a los amigos, parientes o vecinos. Resulta mínima la ayuda que se pide

a personas o instituciones con las que los entrevistados tienen una relación comercial o contractual, como es una niñera por ejemplo, de apenas, 3.7% en primer lugar.

**TABLA 3. TRES PRIMERAS PERSONAS O INSTITUCIONES DE LA RED A LAS QUE RECURRIRÍA LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO**

TIPO DE NECESIDAD DE AYUDA Y NIVELES DE RELACIÓN	PRIMER LUGAR	SEGUNDO LUGAR	TERCER LUGAR
	(%)	(%)	(%)
<b>A) SI ESTUVIERA SOLO EN CASA Y USTED SE ENFERMARA ¿A QUIÉN ACUDIRÍA?</b>			
FAMILIAR CONSANGUÍNEO	90.1	75.5	55.7
AMIGO, PARIENTE O VECINO	6.8	17.8	27.0
AUTORIDAD ADMINISTRATIVA	0.0	0.0	1.5
<b>TOTAL DE RED SOCIAL</b>	<b>96.9</b>	<b>93.3</b>	<b>84.2</b>
RELACIÓN COMERCIAL O CONTRACTUAL	3.1	4.3	0.0
SIN OPCIÓN	0.0	2.4	15.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0
<b>B) SI TUVIERA QUE PEDIR A ALGUIEN QUE CUIDARA A SUS HIJOS POR UN DÍA ¿A QUIÉN SERÍA?</b>			
FAMILIAR CONSANGUÍNEO	67.2	52.2	34.5
AMIGO, PARIENTE O VECINO	24.3	36.5	34.1
AUTORIDAD ADMINISTRATIVA	0.0	0.0	0.0
<b>TOTAL DE RED SOCIAL</b>	<b>91.5</b>	<b>88.7</b>	<b>68.6</b>
RELACIÓN COMERCIAL O CONTRACTUAL	3.7	0.7	2.7
SIN OPCIÓN	4.8	10.6	28.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0
<b>C) SI TUVIERA UNA EMERGENCIA Y NECESITARA \$2,000.00 ¿A QUIÉN PEDIRÍA EL DINERO?</b>			
FAMILIAR CONSANGUÍNEO	56.8	50.3	29.7
AMIGO, PARIENTE O VECINO	33.2	21.9	24.1
AUTORIDAD ADMINISTRATIVA	4.0	5.6	3.5
<b>TOTAL DE RED SOCIAL</b>	<b>94.0</b>	<b>77.8</b>	<b>57.3</b>
RELACIÓN COMERCIAL O CONTRACTUAL	6.0	5.9	1.8
SIN OPCIÓN	0.0	16.3	40.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0
<b>D) SI TUVIERA UNA EMERGENCIA Y NECESITARA \$20,000.00 ¿A QUIÉN PEDIRÍA EL DINERO?</b>			
FAMILIAR CONSANGUÍNEO	40.0	36.5	20.0
AMIGO, PARIENTE O VECINO	19.5	18.0	17.2
AUTORIDAD ADMINISTRATIVA	26.9	6.8	2.3
<b>TOTAL DE RED SOCIAL</b>	<b>86.4</b>	<b>61.3</b>	<b>39.5</b>
RELACIÓN COMERCIAL O CONTRACTUAL	12.8	7.3	7.2
SIN OPCIÓN	0.8	31.4	53.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0

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

En relación a la tercera pregunta "*Si tuvieras una emergencia y necesitaras \$2,000.00 ¿a quién pedirías el dinero?*", en la tabla 3 se pueden apreciar tres aspectos interesantes. Se observa cómo la totalidad de los entrevistados tienen al menos a una persona o institución a la cual acudir para resolver esta necesidad financiera de bajo monto. Además, se encuentra una mayor diversificación de las categorías de estas primeras opciones.

Por último, para la pregunta *Si tuvieras una emergencia y necesitaras \$20,000.00 ¿a quién pedirías el dinero?* La tabla 3 muestra a un pequeño porcentaje de entrevistados (0.8%) que de primera intención no ofreció ninguna opción de alguien a quien acudir en el caso de emergencia planteado, probablemente porque no tiene a quien acudir. Se aprecia además una mayor diversidad de categorías a las que el entrevistado tendría que acudir, en comparación con las que podría pedir un préstamo de 2,000 pesos, sobre todo en el caso de la primera opción, donde los familiares consanguíneos representan una parte importante (40%), pero también las autoridades administrativas (26.9%), los amigos, parientes o vecinos (19.5%) y las personas o instituciones con alguna relación comercial o contractual (12.8%) como son el lugar de trabajo, los bancos, casas de empeño o las cajas de ahorro.

De estos resultados se puede deducir que para el cuidado de uno mismo las categorías se concentran más hacia familiares y personas muy cercanas, mientras que para el cuidado de los hijos se extiende a amigos, familia política, compañeros y vecinos. También se observa que para las necesidades financieras del monto mayor, el individuo recurre con mayor frecuencia a la cuarta categoría, no considerada como parte de su red social.

Al parecer hay una mayor heterogeneidad de las opciones de red a la que un individuo recurre cuando la necesidad es financiera y de mayor monto que cuando el monto es menor, y sobre todo cuando se compara con necesidades de carácter personal.

También se observa que en general, para necesidades personales y financieras de monto no elevado la gente recurre a sus redes sociales, en lugar de solicitar ayuda a instituciones o personas con las que entablaría relación comercial, donde los niveles de anonimidad son mayores.

En cuanto al tamaño de red social registrado por la encuesta, éste se calculó a través del número de personas a las que recurriría, definidas como su red social, lo que incluye a las tres primeras categorías. En la tabla 4 se observa que en general para los cuatro estratos de ingreso familiar mensual, el tamaño medio de la red social a la que acudiría —medido por la mediana— tiene un comportamiento similar; en cuanto a que para la ayuda personal disminuye cuando es para el cuidado de un hijo (tres personas), que para cuando el cuidado se requiere para sí mismo (cinco personas), al igual que cuando el monto requerido es grande (tres personas) respecto al pequeño (dos personas).



**TABLA 4. MEDIANA DEL TAMAÑO DE LA RED SOCIAL DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO SEGÚN SU TIPO DE NECESIDAD DE AYUDA Y OCUPACIÓN**

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

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

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

Como se comentó en la revisión teórica, gran parte de los trabajos de desarrollo financiero y redes sociales afirman que los niveles de desarrollo y sofisticación financiera serán más elevados en sociedades donde los individuos recurren a instituciones o personas con altos grados de anonimidad. Esto se confirma en el contenido del siguiente apartado. Efectivamente, el personal con los mayores niveles de ingreso familiar reporta los mayores niveles de sofisticación financiera, además de mantener mayores opciones de acceso a sus redes sociales que los restantes tres grupos de ingreso familiar, según se acaba de señalar. Además, se espera encontrar en posteriores análisis que en este grupo, el número medio de opciones de la categoría de relación contractual a las que pueden recurrir para solicitar ayuda financiera también sea mayor. Esto se sujetará a prueba mediante técnicas de análisis estadísticos y econométricos, que en breve habrán de ser reportados como parte de nuestro programa de investigación en estos temas.

### 3.3. Acceso y uso de instrumentos financieros

De acuerdo con el Banco Mundial, el *acceso* a los servicios financieros puede ser definido en términos de *uso*, o solo de oportunidad de uso; esto es, la gente que usa servicios financieros formales claramente tiene acceso a este tipo de servicios, en tanto que hay quienes tienen acceso, pero han decidido no usarlos, a pesar del hecho de que ellos podrían hacerlo si quisieran. Por otro lado, la falta de acceso se puede observar entre aquellos quienes no usan servicios financieros formales porque han sido rechazados de este sector o no han tratado de contratar este tipo de servicios. Entre los motivos por los que la gente no trata de contratar servicios financieros formales están el que consideran que su ingreso no es suficiente, no pueden pagar las cuotas y montos de intereses, no confían en las instituciones financieras o son individuos adversos al riesgo (World Bank, 2008).

Para el caso de México, en 2008 sólo 25% de la población adulta tenía una cuenta de banco (World Bank, 2008), en tanto que el resultado de la encuesta muestra que 95% de los entrevistados usa instrumentos financieros formales, por supuesto, sin incluir la cuenta y tarjeta bancaria que el CIDE otorga a cada empleado para el pago de su nómina. Este alto porcentaje de uso de instrumentos financieros formales representa un límite superior en la tasa de penetración de los servicios financieros en México, tomando en consideración que la población en estudio son los empleados del CIDE, que por definición cuentan con contrato firmado y prestaciones.

Revisando por tipo de instrumentos (ver tabla 5), 88.3% de los entrevistados usa créditos formales de corto plazo, sobresaliendo el uso de tarjetas de crédito (64.4%) y tarjetas de crédito departamentales (33.2%), 2.1% usa crédito formal de mediano plazo como es el crédito automotriz o el autofinanciamiento, una tercera parte del total usa créditos formales de largo plazo (créditos hipotecarios para compra de vivienda) y cerca de la mitad usa instrumentos financieros para ahorro como son las cuentas de débito, ahorro, cheques, plazo fijo o sociedades de inversión.

TABLA 5. PROPORCIÓN DE USO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS FORMALES

NIVEL DE INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (PESOS)	CRÉDITO FORMAL DE CORTO PLAZO		USA CRÉDITO FORMAL DE MEDIANO PLAZO (%)	USA CRÉDITO FORMAL DE LARGO PLAZO (%)	USA AHORRO FORMAL <sup>/*</sup> (%)
	SUBTOTAL (%)	TIENE TARJETA DE CRÉDITO (%)			
HASTA \$6,000	77.1	34.0	0.0	18.4	14.3
\$6,001 - \$15,000	86.8	51.4	1.9	27.4	22.6
\$15,001 - \$45,000	90.0	69.2	2.2	37.4	69.2
MÁS DE \$45,000	95.0	95.0	3.8	45.0	91.3
<b>TOTAL</b>	<b>88.3</b>	<b>64.4</b>	<b>2.1</b>	<b>33.1</b>	<b>51.2</b>

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

Nota /\*. No incluye uso de tarjeta o cuenta de nómina, a la que el 100% de los entrevistados tiene acceso por ser empleados formales.

Al revisar las diferencias por nivel de ingreso familiar, se observan los mayores porcentajes de uso de tarjetas de crédito y cuentas de ahorro e inversión entre los entrevistados con el mayor nivel de ingreso que entre el resto de la población entrevistada; en contraste, como se esperaba, es en este grupo donde se observan los menores porcentajes de uso de instrumentos financieros informales de préstamo (ver tabla 6) (11.3% de crédito, 49.4% de ahorro y 7.8% de ahorro y crédito), cuya población se caracteriza por contar con los más altos ingresos per cápita promedio y los más altos niveles de estudio de la población en estudio.

TABLA 6. PROPORCIÓN DE USO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS INFORMALES

NIVEL DE INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (PESOS)	CRÉDITO INFORMAL		AHORRO INFORMAL		USA TANDAS [INSTRUMENTOS DE AHORRO Y CRÉDITO INFORMALES] (%)
	SUBTOTAL (%)	USA PRÉSTAMOS PERSONALES (%)	SUBTOTAL (%)	USA FONDOS Y CAJAS DE AHORRO (%) <sup>/*</sup>	
HASTA \$6,000	51.0	52.0	63.3	53.1	43.8
\$6,001 - \$15,000	50.0	21.7	76.4	42.5	25.2
\$15,001 - \$45,000	30.8	19.8	59.6	40.7	27.1
MÁS DE \$45,000	11.3	5.0	49.4	28.4	7.8
<b>TOTAL</b>	<b>35.3</b>	<b>21.7</b>	<b>63.1</b>	<b>40.1</b>	<b>24.3</b>

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

Nota /\*. Incluye fondos de ahorro administrados en el lugar de trabajo, que no requieren regulación.

Para profundizar en la revisión del acceso y uso de los instrumentos financieros formales se seleccionaron las dos opciones financieras más populares entre la población en estudio, la tarjeta de crédito y las cuentas de ahorro e inversión. En la siguiente tabla se muestran las proporciones de acceso y uso de tarjeta de crédito, siguiendo las definiciones del Banco Mundial. Debe observarse que la proporción de uso es distinta de la que aparece en la tabla 5, donde se muestra el porcentaje de personas que tienen este tipo de crédito a corto plazo. La diferencia se debe a que en la tabla 7, la proporción se calculó sumando a quienes tienen actualmente tarjeta de crédito y aquellos que han tenido tarjeta durante los últimos cinco años.

**TABLA 7. ACCESO Y USO DE INSTRUMENTOS FORMALES**

NIVEL DE INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (PESOS)	CON ACCESO		SIN ACCESO		TOTAL (%)
	SÍ HAN USADO (%)	NO USAN PORQUE CONSIDERAN QUE NO LO NECESITAN (%)	HAN SIDO RECHAZADOS (%)	NO HAN SOLICITADO CONTRATAR ESTE TIPO DE SERVICIO FINANCIERO (%)	
<b>A) TARJETA DE CRÉDITO</b>					
HASTA \$6,000	38.0	28.0	0.0	34.0	100.0
\$6,001 - \$15,000	62.9	11.4	0.0	25.7	100.0
\$15,001 - \$45,000	71.4	5.5	3.3	19.8	100.0
MÁS DE \$45,000	95.0	0.0	2.5	2.5	100.0
<b>TOTAL</b>	<b>69.3</b>	<b>9.5</b>	<b>1.5</b>	<b>19.6</b>	<b>100.0</b>
<b>B) CUENTAS DE DÉBITO, AHORRO Y SOCIEDADES DE INVERSIÓN</b>					
HASTA \$6,000	14.9	34.0	4.3	46.8	100.0
\$6,001 - \$15,000	34.0	36.1	0.0	29.9	100.0
\$15,001 - \$45,000	73.0	7.9	2.2	16.9	100.0
MÁS DE \$45,000	96.1	3.9	0.0	0.0	100.0
<b>TOTAL</b>	<b>57.6</b>	<b>19.7</b>	<b>1.3</b>	<b>21.4</b>	<b>100.0</b>

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

La proporción de empleados con acceso a instrumentos formales de ahorro es similar a la de tarjetas de crédito (alrededor de 77%), con la principal diferencia del nivel de acceso en el grupo de menores ingresos familiares, de sólo 66.0% en tarjetas de crédito y 48.9% en cuentas de débito y ahorro (ver tabla 7). Entre los motivos para no solicitar una cuenta de ahorro con una institución financiera sobresalió la falta de dinero para ahorrar, el

considerarlos como instrumentos muy caros y la falta de confianza en las instituciones financieras; sin embargo, no hubo menciones sobre confusiones con el manejo de este tipo de instrumentos.

Con motivos de contraste, en el instrumento de recolección de información se usó el esquema de acceso y uso de instrumentos tanto para los instrumentos financieros formales, como para los informales, cuando así fuera posible. Este es el caso de las cajas de ahorro y las tandas.

Como puede observarse en la tabla 8, las proporciones de uso de cajas de ahorro con fines de ahorro son menores que las presentadas en la tabla 6. Esta diferencia se debe a que en la primera tabla se incluyeron también a los usuarios de cajas y fondos de ahorro de lugar de trabajo, de quienes no se cuenta con información completa sobre condiciones de acceso.

**TABLA 8. ACCESO Y USO DE INSTRUMENTOS INFORMALES**

NIVEL DE INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (PESOS)	CON ACCESO		SIN ACCESO		TOTAL (%)
	SÍ HAN USADO (%)	NO USAN PORQUE CONSIDERAN QUE NO LO NECESITAN (%)	HAN SIDO RECHAZADOS (%)	NO HAN SOLICITADO CONTRATAR ESTE TIPO DE SERVICIO FINANCIERO (%)	
<b>A) CAJAS DE AHORRO CON FINES DE AHORRO<sup>/*</sup></b>					
HASTA \$6,000	19.6	15.2	4.3	60.9	100.0
\$6,001 - \$15,000	25.0	25.0	0.0	50.0	100.0
\$15,001 - \$45,000	18.2	34.1	0.0	47.7	100.0
MÁS DE \$45,000	5.0	48.8	0.0	46.3	100.0
<b>TOTAL</b>	<b>17.3</b>	<b>32.1</b>	<b>0.6</b>	<b>50.0</b>	<b>100.0</b>
<b>B) TANDAS</b>					
HASTA \$6,000	43.8	25.0	0.0	31.3	100.0
\$6,001 - \$15,000	25.2	10.7	0.0	64.1	100.0
\$15,001 - \$45,000	27.1	38.8	0.0	34.1	100.0
MÁS DE \$45,000	7.8	46.8	0.0	45.5	100.0
<b>TOTAL</b>	<b>24.3</b>	<b>29.4</b>	<b>0.0</b>	<b>46.3</b>	<b>100.0</b>

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

Nota /\*. No incluye afiliación o participación de cajas de ahorro con fines de préstamo.

Según se esperaba, en el caso de los instrumentos financieros informales se encontraron altas proporciones de no uso relacionado con “no lo necesita”, sobre todo entre la población de mayores ingresos familiares, en tanto que la

falta de acceso se relacionó principalmente con la falta de conocimiento sobre la existencia de este tipo de instrumentos y las malas experiencias, sobre todo entre el grupo de menores ingresos familiares, donde algunos dijeron ya no confiar en las tandas; sin embargo, al profundizar sobre los resultados positivos de quienes han participado en tandas, se encontraron más ventajas que desventajas de este tipo de instrumentos de ahorro y crédito. Los seis principales beneficios detectados fueron el desarrollo de disciplina financiera, la cercanía de las personas con quienes se puede reunir para ahorrar (en el vecindario cercano o en el lugar de trabajo), los bajos montos que deben aportarse, los cómodos periodos de pago, y el refuerzo del sentido de solidaridad y ayuda mutua entre los participantes. Por otro lado, las dos quejas generalizadas tienen que ver con el riesgo de que alguno de los miembros o el organizador deje de pagar, y la falta de rendimientos.

## *Conclusiones*

---

La literatura reciente de desarrollo económico afirma que existe una estrecha relación entre el tipo de redes y la confianza que prevalecen en una sociedad y su desarrollo económico y, en particular, el desarrollo financiero. Nuestro argumento es que el desarrollo del sistema financiero 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 las redes sociales evolucionan en el proceso de desarrollo de las sociedades. Para ello nuestra intención es utilizar una metodología de encuesta y de actividad experimental en distintas cajas de ahorro escogidas dentro del territorio mexicano en regiones con distintos grados de desarrollo económico y financiero.

Previo al levantamiento de la encuesta a miembros de una caja de ahorro y préstamo, se decidió sujetar a prueba el cuestionario; lo cual, además de representar una prueba piloto completa, los resultados por sí mismos ofrecerían la posibilidad de avanzar en la comprensión de los objetos de investigación, precisar el contenido de los conceptos de análisis, y permitirían plantear contrastes estadísticos a considerar en los resultados de la investigación en su conjunto.

En relación a las redes sociales, del presente estudio se deduce que para necesidades o emergencias financieras, la composición de las categorías a las que recurren es más diversa que para necesidades personales. En especial, para necesidades financieras de montos más elevados los entrevistados recurren a instituciones con relación contractual y autoridades como son el lugar de trabajo, los bancos, casas de empeño o las cajas de ahorro.

En cuanto a las personales destaca el hecho de que para el cuidado de uno mismo la red se reduce a familiares y personas muy cercanas mientras que para el cuidado de los hijos se extiende a amigos, familia política, compañeros y vecinos. Respecto al tamaño de red registrado por la encuesta, se encuentra que de entre los cuatro distintos tipos de necesidad de apoyo sugeridos por el cuestionario, el tamaño de red es mayor para necesidades personales o financieras de pequeño monto (cuatro y tres) y el tamaño para relaciones contractuales o comerciales disminuye a dos para necesidades financieras de mayor monto. Los resultados por nivel de ingreso familiar están en consonancia con los resultados agregados. Destaca el hecho de que el mayor tamaño de red social lo tienen los entrevistados con los mayores niveles de ingreso familiar y los tamaños más pequeños coinciden con pertenecientes a familias con los menores ingresos reportados.

En cuanto al uso y acceso de instrumentos financieros, por un lado, casi el total de los entrevistados tienen acceso y usan instrumentos financieros formales diversos, sobresaliendo el uso de tarjetas de crédito. En caso de no hacerlo las principales razones que argumentaron fueron la falta de dinero

para hacerlo y la falta de confianza en las instituciones financieras. Por otro lado, el uso de instrumentos financieros informales es considerablemente menor para todos los grupos de población encuestados, en especial el grupo de mayores niveles de ingreso familiar. En este caso la falta de acceso se debió principalmente a la falta de conocimiento sobre la existencia de este tipo de instrumentos y a la falta de confianza en ellos. Sin embargo, al profundizar sobre los resultados positivos de quienes han participado en tandas, se encontraron que las ventajas de hacerlo están relacionados tanto con variables económicas como de asociación y confianza entre individuos.

Por tanto, en el caso concreto de nuestro estudio se puede inferir que, aparte de variables económicas, los niveles de confianza en las instituciones o personas con las que llevamos a cabo transacciones financieras son relevantes para el uso de instrumentos financieros tanto formales como informales. En consonancia con la literatura de redes y desarrollo financiero, la investigación también predice que el uso y acceso elevado de instrumentos financieros formales podría estar relacionado con la existencia de redes sociales abiertas y heterogéneas ante necesidades y emergencias financieras de los individuos. Sin embargo, aquellos individuos que presentaron mayores niveles de sofisticación financiera —el grupo de mayor nivel de ingreso— son los de mayor tamaño medio de red.

Adicionalmente, destaca el hecho de que en ningún caso la falta de entendimiento fue una variable relevante para el uso de instrumentos financieros. Gran parte de la literatura actual de desarrollo financiero afirma que es la falta de educación y conocimiento financiero y la dificultad para procesar esta información lo que lleva a que las decisiones de los individuos disten de ser óptimas (Lyons, 2005, 2010; Lyons, *et al.*, 2006). Sin embargo, no parece ser este el caso de nuestro estudio. Creemos que esto se debe a las características de la muestra, en especial, gran parte de los entrevistados cuentan con altos niveles de estudios.

No obstante, estos primeros resultados deben ser tomados con cautela ya que es necesario explorarlos y explicarlos de forma más rigurosa mediante distintas técnicas estadísticas y econométricas, lo cual forma parte de nuestra investigación actual. Además requerimos utilizar otras poblaciones para tener un mejor mapa acerca de la relación entre la confianza, la participación y composición de las redes sociales y las decisiones y uso de instrumentos financieros.

Como se mencionó, nuestra intención es complementar este estudio aplicando a una submuestra de los entrevistados una actividad experimental relacionada con las estrategias financieras personales de inversión y la confianza en las personas e instituciones con las que realizan dichas estrategias.

Posteriormente ambas metodologías empíricas serán aplicadas en distintas regiones urbanas y rurales escogidas dentro del territorio mexicano. A partir



de este análisis se espera poder diseñar mecanismos financieros alternativos que alcancen a la mayor parte de la población y que logren una mayor institucionalización y desarrollo del sector financiero formal; elemento clave en el desarrollo y crecimiento económico.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> En México el sector financiero formal no está bien desarrollado y pocos mexicanos utilizan los servicios financieros (40%). El sector financiero semiformal —instituciones microfinancieras y de ahorro y crédito popular— tampoco ha cumplido con su objetivo de penetración, específicamente en áreas rurales (Banamex-UNAM, 2009).

## 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.
- Ahlin, C. y R. Townsend (2007), "Using Repayment Data to Test Across Models of Joint Liability Lending", *The Economic Journal* 117, F11-F51.
- BANAMEX-UNAM (2008), Encuesta de Cultura Financiera en México.
- Banfield, E. C. (1958), *The Moral Basis of Backward Society*, New York: Free Press.
- Bardhan, P. (1989), "The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment", *World Development*, September 1989.
- Bates, R. (1989), *Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Rural Kenya*, Nueva York: Praeger.
- Besley, T. (1995), "Savings, Credit and Insurance" en Hollis Chenery y T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics* 1(3), 2123-2207, Elsevier.
- Bowles, S. y H. Gintis (2002), "Social Capital and Community Governance", *Economic Journal* 112 (483), 419-436.
- Bowles, S. (2003), *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton University Press.
- Brown, J., Z. Ivkovich, P. Smith y S. Weisbenner (2007), "Neighbors Matter: Causal Community Effects and Stock Market Participation", NBER Working Paper no. 13168.
- Carter, M. R. y J. May (2001), "One Kind of Freedom: Poverty Dynamics in Post-apartheid South Africa", *World Development* 29(12), 1987-2006.
- Cassar, A., L. Crowley y B. Wydick (2007), "The Effect of Social Capital on Group Loan Repayment: Evidence From Field Experiments", *The Economic Journal* 117, F85-F106.
- Cassar, A. y Wydick, B. (2008), "Does Social Capital Matter? Evidence from a Five-Country Group Lending Experiment", Working Paper, Department of Economics, University of San Francisco.
- Chantarat, S. y C. B. Barrett (2007), "Social Network Capital", *Economic Mobility and Poverty Traps*, MRA Paper 1947, 1-56.
- Charness, G. y U. Gneezy (2003), "What's in a Name? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Games". Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=292857> o DOI: 10.2139/ssrn.292857.
- Dasgupta, P. (2000), "Economic Progress and the Idea of Social Capital", *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, P. Dasgupta e I. Seragilden (eds.), 253-266, Washington, DC: Banco Mundial.
- 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.

- Di Giannatale, S. B., A. Elbittar, P. Rodriguez, y M.J. Roa (2009), "Trust, Information Acquisition and Financial Decisions: A Field Experiment", The Papers, Department of Economic Theory and Economic History of the University of Granada., disponible en <http://econpapers.repec.org/RePEc:gra:wpaper:10/02>.
- Duflo, E. y E. Saez (2004), "Implications of Pension Plan Features, Information, and Social Interactions for Retirement Saving Decisions", en Olivia S. Mitchell & Stephen Utkus (eds.), *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*, Oxford: Oxford University Press, 137-153.
- Durlauf, S. y M. Fafchamps (2004), "Social Capital", NBER Working Paper W10485.
- Easterly, W. y R. Levine (1997), "Africa's Growth Tragedy: Politics and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics* 112, 1203-1250.
- Ferrary, M. (2003), "Trust and Social Capital in the Regulation of Lending Activities", *Journal of Socio-Economics* 31, 673-699.
- Foster, A. y M. Rosenzweig (1995), "Learning by Doing and Learning from Others: Human Capital and Technical Change in Agriculture", *Journal of Political Economy* 103(6), 1176-1209.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Nueva York: Free Press.
- Giné, X., P. Jakiela, D. Karlan, y J. Morduch (2006), "Microfinance Games", Policy Research Working Paper Series 3959, Banco Mundial.
- Granoveter, M. (1992), "Problems of Explanation in Economic Sociology", en Nohira y Eccles (eds.), *Networks and organizations*, Boston: Harvard Business School Press.
- Guiso, L., P. Sapienza y L. Zingales (2001), "The Role of Social Capital in Financial Development", *The American Economic Review* 94(3), 526-556.
- Hoff, K., A. Braverman y J. E. Stiglitz (1993), editors, *The Economics of Rural Organization*, Oxford: Oxford University Press.
- Hong, H., J. Kubik y J. Stein (2004), "Social Interaction and Stock Market Participation", *Journal of Finance*, 59, 137-163.
- Karlan, D. (2005), "Using Experimental Economics to Measure Social Capital and to Predict Financial Decisions", *The American Economic Review* 95(5), 1688-99.
- La Porta, R., F. López de Silanes, A. Shleifer y R. Vishny (1997a), "Trust in Large Organizations", *The American Economic Review* 87(2), 333-338.
- \_\_\_\_\_ (1997b), "Legal Determinants of External Finance", *The Journal of Finance* 52(3), 1131-1150.
- Levine, R. (2005), "Finance and Growth: Theory and Evidence", *Handbook of Economic Growth* 1, P. Aghion y S. Durlauf (eds.), 865-934, Elsevier.
- Lusardi, A. y O. S. Mitchell (2007), "Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing," *Business Economics*, Vol. 42, No. 1, pp. 35-44.
- Lyons, A. C. (2005), "Financial Education and Program Evaluation: Challenges and Potentials for Financial Professionals ", *Journal of Personal Finance*, 4 (4).
- Lyons, A. C., M. Rachlis, M. Staten, and J. J. Xiao (2006), "Translating

- Financial Education into Knowledge and Behavior Change," *Consumer Interests Annual*, Vol. 52.
- Lyons, A.C. (2010), "Consideraciones clave para una evaluación eficaz de los programas de educación económica y financiera", presented at the 4th Simposio *La educación económica y financiera en México*, Museo Interactivo de Economía, mide, México D.F., 10 Septiembre, 2010.
- Lusardi, A. (2008), "Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?", *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98:2.
- Morduch, J. (1995), "Income Smoothing and Consumption Smoothing", *Journal of Economic Perspectives* 9(3): 103-114.
- Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Radner, R. y A. Schotter (1989), "The Sealed-Bid Mechanism: An Experimental Study", *Journal of Economic Theory* 48, 179-220.
- Ray, Debraj (1998), *Development Economics*, Princeton: Princeton University Press.
- Sadoulet, L. (2006), "Savings and Deposit Services for the Poor", en L. Tejerina, C. Bouillón y E. Demaestri, eds., *Financial Services and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Santos, P. y C. B. Barrett (2006), "Understanding the Formation of Social Networks", Social Science Research Network.
- Spaganolo, G. (1999), "Social Relations and Cooperation in Organizations", *Journal of Economic Behavior and Organizations* 38, 1-25.
- Stiglitz, J. E. (1989), "Markets, Market Failures, and Development", *American Economic Review* 79(2), 197-203.
- \_\_\_\_\_ (2000), "Formal and Informal Institutions", en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.
- Townsend, R. (1994), "Risk and Insurance in Village India", *Econometrica* 62(3), 539-591.
- \_\_\_\_\_ (1995), "Consumption Insurance: An Evaluation of Risk-Bearing Systems in Low-Income Economies", *Journal of Economic Perspectives* 9(3), 83-102.
- Uzzi, B. (1996), "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect", *American Sociological Review* 61(4), 674-698.
- World Bank (2008), *Finance for all?: Policies and pitfalls in expanding access*, Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development, 28, 5-191.
- Zak, P.J. y S. Knack (2001), "Trust and Growth", *The Economic Journal* 111, 295-321.

## Novedades

---

### DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- María del Carmen Pardo, *Los mecanismos de rendición de cuentas en el ámbito ejecutivo de gobierno*, DTAP-245
- Sergio Cárdenas, *Separados y desiguales: Las escuelas de doble turno en México*, DTAP-244
- Sergio Cárdenas, *Obstáculos para la calidad y la equidad: La corrupción en los sistemas educativos*, DTAP-243
- Sergio Cárdenas, Ignacio Lozano, Miguel Torres y Katsumi Yamaguchi, *Identificando beneficiarios de programas gubernamentales*, DTAP-242
- Ma. Amparo Casar, Ignacio Marván y Khemvirg Puente, *La rendición de cuentas y el poder legislativo*, DTAP-241
- Lizbeth Herrera y José Ramón Gil García, *Implementación del e-gobierno en México*, DTAP-240
- Laura Sour, *Gender Equity, Enforcement Spending and Tax Compliance in Mexico*, DTAP-239
- Laura Sour y Fredy Girón, *Electoral Competition and the Flypaper Effect in Mexican Local Governments*, DTAP-238
- Ma. Amparo Casar, *La otra reforma*, DTAP-237
- Judith Mariscal y Federico Kuhlmann, *Effective Regulation in Latin American Countries. The cases of Chile, Mexico and Peru*, DTAP-236

### DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Alejandro López, *Poverty and Commercialization of Non-timber Forest Products*, DTE-486
- Alejandro López et al., *Natural Resource Dependence in Rural Mexico*, DTE-485
- Fausto Hernández, *Obstáculos al desarrollo del sistema financiero en México*, DTE-484
- Rodolfo Cermeño y Benjamín Oliva, *Incertidumbre, crecimiento del producto, inflación y depreciación cambiaria en México*, DTE-483
- Kurt Unger, *Mercado y autoconsumo. Vocación agropecuaria de los municipios de Guanajuato*, DTE-482
- David Mayer, *Divergences and Convergences in Human Development*, DTE-481
- Arturo Antón y Fausto Hernández, *VAT Collection and Social Security Contributions under Tax Evasion: Is There a Link?*, DTE-480
- Eric Zenón y Juan Rosellón, *Expansión de las redes de transmisión eléctrica en Norteamérica: Teoría y aplicaciones*, DTE-479
- María José Roa, *Racionalidad, uso de información y decisiones financieras*, DTE-478
- Alexander Elbittar y Sonia Di Giannatale, *King Solomon's Dilemma: An Experimental Study on Implementation*, DTE-477

## DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- Irina Alberro and J. Schiavon, *Shaping or Constraining Foreign Policy?*, DTEI-202
- Jorge Schiavon, *La diplomacia local de los gobiernos estatales en México (2000-2010)*, DTEI-201
- Luis Fernández y J. Schiavon, *La coordinación en la política exterior de Brasil y México*, DTEI-200
- Alejandro Anaya, *Internalización de las normas internacionales de derechos humanos en México*, DTEI-199
- Rafael Velázquez y Karen Marín, *Política exterior y diplomacia parlamentaria: El caso de los puntos de acuerdo durante la LX Legislatura*, DTEI-198
- Jorge Schiavon y Rafael Velázquez, *La creciente incidencia de la opinión pública en la política exterior de México: Teoría y realidad*, DTEI-197
- Jorge Chabat, *La respuesta del gobierno de Calderón al desafío del narcotráfico: Entre lo malo y lo peor*, DTEI-196
- Jorge Chabat, *La Iniciativa Mérida y la relación México-Estados Unidos*, DTEI-195
- Farid Kahhat y Carlos E. Pérez, *El Perú, Las Américas y el Mundo*, DTEI-194
- Jorge Chabat, *El narcotráfico en las relaciones México-Estados Unidos*, DTEI-193
- Jorge Schiavon y Rafael Velázquez, *La creciente incidencia de la opinión pública en la política exterior de México: Teoría y realidad*, DTEI-197
- Rafael Velázquez y Karen Marín, *Política exterior y diplomacia parlamentaria: El caso de los puntos de acuerdo durante la LX Legislatura*, DTEI-198
- Alejandro Anaya, *Internalización de las normas internacionales de derechos humanos en México*, DTEI-199

## DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- Gustavo Fondevila, *Estudio de percepción de magistrados del servicio de administración de justicia familiar en el Distrito Federal*, DTEJ-47
- Jimena Moreno, Xiao Recio Blanco y Cynthia Michel, *La conservación del acuario del mundo*, DTEJ-46
- Gustavo Fondevila, *"Madrinas" en el cine. Informantes y parapolicías en México*, DTEJ-45
- María Mercedes Albornoz, *Utilidad y problemas actuales del crédito documentario*, DTEJ-44
- Carlos Elizondo y Ana Laura Magaloni, *La forma es fondo. Cómo se nombran y cómo deciden los ministros de la Suprema Corte de Justicia de la Nación*, DTEJ-43
- Ana Laura Magaloni, *El ministerio público desde adentro: Rutinas y métodos de trabajo en las agencias del MP*, DTEJ-42
- José Antonio Caballero, *La estructura de la rendición de cuentas en México: Los poderes judiciales*, DTEJ-41
- Marcelo Bergman, *Procuración de justicia en las entidades federativas. La eficacia del gasto fiscal de las Procuradurías Estatales*, DTEJ-40
- Ana Elena Fierro, *Transparencia: Herramienta de la justicia*, DTEJ-39
- Ana Elena Fierro y Adriana García, *¿Cómo sancionar a un servidor público del Distrito Federal y no morir en el intento?*, DTEJ-38

## DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Andreas Schedler, *The Limits to Bureaucratic Measurement. Observation and Judgment in Comparative Political Data Development*, DTEP-224
- Andrea Pozas and Julio Ríos, *Constituted Powers in Constitution-Making Processes. Supreme Court Judges, Constitutional Reform and the Design of Judicial Councils*, DTEP-223
- Andreas Schedler, *Transitions from Electoral Authoritarianism*, DTEP-222
- María de la Luz Inclán, *A Preliminary Study on Pro and Counter Zapatista Protests*, DTEP-221
- José Antonio Crespo, *México 2009: Abstención, voto nulo y triunfo del PRI*, DTEP-220
- Andreas Schedler, *Concept Formation in Political Science*, DTEP-219
- Ignacio Marván, *La revolución mexicana y la organización política de México. La cuestión del equilibrio de poderes, 1908-1932*, DTEP-218
- Francisco Javier Aparicio y Joy Langston, *Committee Leadership Selection without Seniority: The Mexican Case*, DTEP-217
- Julio Ríos Figueroa, *Institutions for Constitutional Justice in Latin America*, DTEP-216
- Andreas Schedler, *The New Institutionalism in the Study of Authoritarian Regimes*, DTEP-215

## DIVISIÓN DE HISTORIA

- Sergio Visacovsky, *"Hasta la próxima crisis". Historia cíclica, virtudes genealógicas y la identidad de clase media entre los afectados por la debacle financiera en la Argentina (2001-2002)*, DTH-68
- Rafael Rojas, *El debate de la Independencia. Opinión pública y guerra civil en México (1808-1830)*, DTH-67
- Michael Sauter, *The Liminality of Man: Astronomy and the Birth of Anthropology in the Eighteenth Century*, DTH-66
- Ugo Pipitone, *Criminalidad organizada e instituciones. El caso siciliano*, DTH-65
- Ugo Pipitone, *Kerala, desarrollo y descentralización*, DTH-64
- Jean Meyer, *Historia y ficción, hechos y quimeras*, DTH-63
- Luis Medina, *La Comanchería*, DTH-62
- Luis Medina, *La organización de la Guardia Nacional en Nuevo León*, DTH-61
- Luis Medina, *El Plan de Monterrey de 1855: un pronunciamiento regionalista en México*, DTH-60
- Mónica Judith Sánchez, *Liberal Multiculturalism and the Problems of Difference in the Canadian Experience*, DTH-59

## Ventas

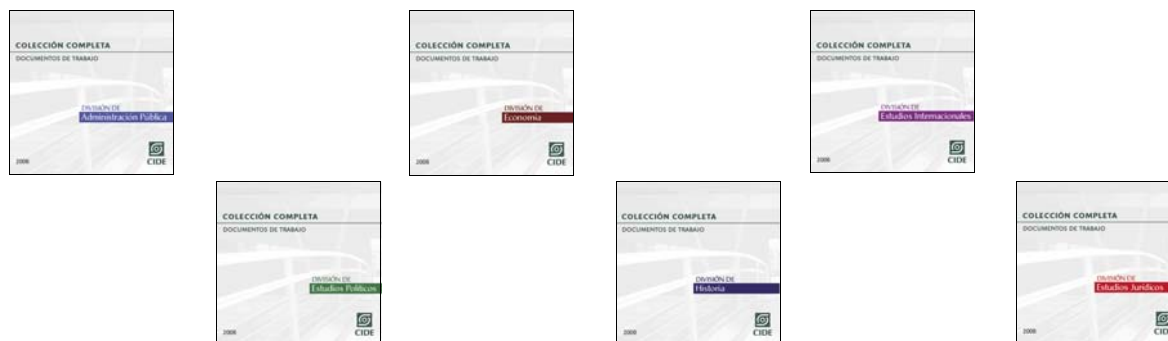
El CIDE es una institución de educación superior especializada particularmente en las disciplinas de Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos. El Centro publica, como producto del ejercicio intelectual de sus investigadores, libros,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

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

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

## ¡¡Colecciones completas!!

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



## ¡Nuevo! ¡¡Arma tu CD!!



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