

Encuesta y experimento de campo: redes sociales, confianza, información y desarrollo financiero¹

SONIA DI GIANNATALE, ALEXANDER ELBITTAR,
MARÍA JOSÉ ROA², PATRICIA LÓPEZ³

■ *Introducción*

El objetivo general de la presente investigación es estudiar el papel de las redes sociales, la confianza en el desarrollo financiero de distintas Cajas Financieras en México.

En términos concretos y para el caso de México, en la presente investigación 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.

Para cumplir con nuestro objetivo desarrollamos y aplicamos dos metodologías: i) Una encuesta de mediana extensión, mediante la cual se recopilaron las características personales, financieras y socio-económicas de la población objetivo y ii) una actividad experimental, en la cual participa una muestra de la población encuestada y que involucra pagos monetarios a los participantes, producto de sus decisiones, de las decisiones de los otros participantes y de algunos eventos ligados al azar.

¹ Agradecemos, en la elaboración de esta investigación, la colaboración de Rodrigo Aranda, Martín Lima, Alejandra Montesinos, Iván Osnaya, Wendy Sánchez, Óscar Santiago y Ana Priscila Torres por su labor como asistentes de investigación. 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.

² Profesores del Centro de Investigación y Docencia Económicas. Correos electrónicos, respectivamente: sonia.digiannatale@cide.edu, elbittar@gmail.com, mariajose.roa@cide.edu

³ Universidad Iberoamericana, Santa Fe, México, D.F., México. Correo electrónico: patyloro@hotmail.com

La unidad de análisis de nuestro estudio es la Federación UNISAP y, en concreto, 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 federaciones con 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: redes y confianza.

Las dos metodologías y sus resultados son explicados a continuación.⁴

■ *Encuesta de desarrollo financiero y redes sociales*

La encuesta comprende dos secciones, una general y otra más específica. En la sección general se recopilan características personales, financieras y socioeconómicas del individuo encuestado. En la sección específica se solicita a cada encuestado que exprese los montos de dinero que retornaría a un individuo A, condicional a todos los posibles montos que este individuo pudiese enviarle.⁵ Los encuestados son advertidos que sus respuestas pueden ser tomadas en consideración para realizar pagos en caso de ser, a posteriori, seleccionados para algunos de los experimentos.

De los resultados de la encuesta se puede inferir que los niveles de conocimiento de las personas, las redes sociales y la confianza son importantes en la toma de decisiones financieras. También se puede deducir que el tipo de redes sociales que prevalece en estas decisiones son las redes cercanas, como son familiares, amigos, compadres o vecinos. Las redes sociales jerárquicas (autoridad de la comunidad o de la caja) y las redes horizontales, como compañeros de trabajo, ayuda a la comunidad, 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 redes sociales.

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 la que los utilizan también es limitada. Los socios se caracterizan por una escasa diversificación y sofisticación financiera.

⁴ Para un análisis más profundo y detallado del diseño y resultados de ambas metodologías véase Di Giannatale et al. (2009).

⁵ Este modo de solicitar cantidades a ser retornadas, condicional a los montos recibidos, se conoce metodológicamente como forma estratégica de respuesta.

■ *Actividad experimental*

La actividad experimental implementada consiste en una variante del protocolo experimental conocido en la literatura como “trust-game” (Berg, Dickhaut & McCabe, 1995) o “juego de la confianza”. En este juego, un individuo A tiene la tarea de decidir cuánto dinero entregar a un individuo B (anónimo) y cuánto quedarse, usando un capital inicial que se le facilita. El individuo B, por su parte, recibe por cada peso enviado por el individuo A tres pesos adicionales. Una vez recibido el monto enviado por el individuo A, más los tres pesos adicionales por cada peso recibido, el individuo B debe decidir cuánto dinero desea retornar al individuo A y cuánto dinero retener. Los resultados de este experimento han sido interpretados como una medida del grado de cooperación implícita que puede existir entre los individuos A y B. La cantidad enviada por el individuo A se considera una medida de confianza y la cantidad reenviada por el individuo B se considera una medida de reciprocidad (Camerer, 2003).

Con el objetivo de estudiar la relevancia de la información que posea el individuo A acerca del individuo B sobre los montos de dinero que se transfieren inicialmente, hemos introducido dos variantes importantes al juego original. En primer lugar, cada individuo A tiene la oportunidad de realizar tres decisiones de envío de dinero a tres individuos B diferentes, siendo el individuo receptor final escogido aleatoriamente luego de tomadas las decisiones de envío. En segundo lugar, el individuo tipo A tiene la oportunidad de adquirir, a un costo, información acerca de algunas características relevantes de cada individuo B, usando una cantidad inicial de dinero que puede o no usar para este propósito.⁶ Estas “piezas” de información se refieren a características personales, socio-económicas y financieras.

En cuanto a los resultados de los experimentos destaca, por una parte, el interés de los individuos por hacerse de información específica, tanto financiera como relacionada con la participación en redes sociales, respecto a las otras personas con las cuales desea establecer acuerdos de cooperación y transacciones financieras. Poco más de 2/3 partes de los participantes compraron el número máximo de 5 piezas de información. Sólo un 6% decidió no comprar información alguna. Sin embargo, no hemos encontrado evidencia de que la información adquirida tenga algún impacto (favorable o desfavorable) sobre los montos enviados a los

⁶ La implementación simultánea del mismo protocolo sin la posibilidad de compra de información nos puede permitir estudiar la relación entre la anonimidad y los grados de cooperación entre los individuos A y B.

individuos B. La ausencia de impacto de esta información en la toma de decisiones finales nos habla sobre la poca capacidad de alterar nuestras decisiones sobre la base de información que en principio pudiese ser relevante para solucionar los problemas que surgen en las transacciones financieras anónimas. Este resultado es interesante en relación con el tema de la educación financiera tan candente en la realidad financiera de México. Nuestra investigación parece mostrar que la información puntual no altera nuestras decisiones financieras; es más bien nuestra confianza, resultado de la interacción en el tiempo con la institución financiera o los agentes privados con los que realizamos transacciones financieras, lo que determina dichas decisiones.

En cuanto a los envíos de dinero realizados por los individuos tipo A, el amplio soporte de la distribución de envíos destaca la heterogeneidad de las preferencias de los individuos respecto a los acuerdos de cooperación que se desean lograr. En cuanto a comportamiento de reciprocidad de los agentes B, encontramos un alto grado de reciprocidad si se compara con estudios de similar naturaleza en países avanzados. Las preferencias sobre reciprocidad son bastante homogéneas. Otro resultado a destacar es que aquellos individuos que se reúnen con conocidos con frecuencia muestran una mayor confianza. Sin embargo, los individuos que se reúnen frecuentemente con familiares presentan una menor reciprocidad y los miembros activos de la Caja una mayor reciprocidad.

■ *Conclusiones*

En conclusión, la investigación predice 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 relacionadas con variables de mercado, sino también con variables como nivel de confianza, reciprocidad y asociación de los individuos. Por otro lado, en este tipo de localidades, el nivel de sofisticación de las transacciones financieras llevadas a cabo por los individuos y, por tanto, el grado de desarrollo financiero tiende a ser bajo. En general, los grados de cooperación son altos aunque, para el caso de la confianza, las preferencias son bastante heterogéneas.

Para efectos prácticos, nuestro resultado fundamental es que el desarrollo del sistema financiero mexicano depende parcialmente de la identificación y caracterización de las dinámicas sociales y los niveles de confianza de 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

requeriríamos utilizar otras poblaciones a fin de tener un mejor mapa acerca de las preferencias sociales de los individuos y su impacto sobre la información, la cooperación económica en redes sociales y sus decisiones y uso de instrumentos financieros. 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 con el desarrollo financiero, cooperación y redes sociales. En concreto, el objetivo último de nuestra investigación es presentar una teoría sobre cómo interactúan y co-evolucionan las redes sociales, la cooperación y los grados de desarrollo financiero entre miembros de distintas cajas de ahorro en México. A partir de este análisis teórico y empírico 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.

■ *Bibliografía*

- Berg, J., J. Dickhaut y K. McCabe (1995). "Trust, Reciprocity and Social History", *Games and Economic Behavior*, 10, 122-142.
- Camerer, Colin F., (2003). *Behavioral game theory: Experiments on strategic interaction*, Princeton: Princeton University Press.
- Di Giannatale, S., A. Elbittar, P. López y M. J. Roa (2009). *Social Preferences, Cooperation and Financial Development: A Field Experiment*, Mimeo, CIDE.