

CAPÍTULO 2.

CAPITAL SOCIAL CUALITATIVO

Se han realizado estudios en donde se trata de determinar qué es lo que motiva que los entes económicos de un país surjan y funcionen de cierta forma. Una de las teorías más interesantes al respecto es la del sociólogo japonés Fukuyama. Él en 1995 afirma que la integración y operación de las empresas se basa en el nivel de Capital Social de los países. De esta forma, se vuelve primordial el análisis del Capital Social para poder hacer un estudio sobre el Gobierno Corporativo típico de un país que dirige una empresa capaz de crear Capital Intelectual.

2.1 Definición

Según el Banco Mundial, Capital Social es el conjunto de normas y vínculos que estimulan la acción colectiva de los individuos de una sociedad par alcanzar beneficios comunes. En la Universidad Metropolitana de Venezuela se define como un factor de influencia para facilitar un sistema transparente y eficiente por la cohesión que crea entre los individuos. A su vez, se ve reforzado por el desarrollo del país ya sea positiva o negativamente.

Putman (1993) afirma que en la medida en que los individuos se sienten comprometidos con su sociedad es el grado de Capital Social existente. Añade además que el Capital Social se compone de tres elementos: Confianza Social, Normas de Reciprocidad y Redes de Compromiso Cívico. Él relaciona estos elementos en un círculo virtuoso en donde cada una de ellas se refuerza entre sí. Es decir, hay una relación directa entre cada una de ellas y *cuanto más grande es el nivel de confianza en una comunidad, mayor es la*

*probabilidad de cooperación. Y la cooperación misma alimenta la confianza*¹. De esta forma, se plantea la posibilidad de que los individuos no actúan solo pensando en obtener beneficios personales sino también pensando en brindar a la comunidad una riqueza social.

Castañeda (1998) dice que el Capital Social se refiere a la calidad humana de los individuos que viven en una determinada sociedad. Se compone por el conjunto de valores culturales adquiridos al interactuar en un círculo social como una familia, una empresa o una nación por lo que no es enseñado conscientemente. Estos valores pueden ser conceptos muy abstractos como la existencia de Dios o aspectos de la vida cotidiana como los códigos de comportamiento.

Uphoff (1999) divide el Capital Social en Capital Social Cognoscitivo que son los valores culturales y las ideologías de la sociedad, y el Capital Social Estructural que se refiere a las organizaciones e instituciones de la sociedad.

Podemos decir entonces que el Capital Social es el grado de compromiso que los individuos sienten con la sociedad en donde viven. Tanto mayor compromiso se sienta, se trabajará en conjunto para alcanzar beneficios comunes. Esta debe ser una visión compartida, es decir del grupo que forma a sociedad, de otra forma deja de ser Capital *Social*.

Castañeda observó que los individuos de las sociedades ricas en Capital Social *se identifican con la pluralidad, la tolerancia, el respeto a los derechos individuales, visión de largo plazo y la capacidad para asociarse y cooperar*². Finalmente, la creación y acumulación de capital social es un proceso histórico.

¹ EDUARDO J. “Los efectos de la baja Confianza sobre el Desarrollo y la Vida Social”

² CASTAÑEDA G. “La Empresa Mexicana y su Gobierno Corporativo” Pág. 28

En estas sociedades se reconoce la importancia de administrar adecuadamente los recursos que se tienen no solo en las empresas sino en el país, por lo que la investigación y desarrollo tienen un alto valor. Por recurso se entiende *el conjunto de elementos disponibles para resolver una necesidad o llevar a cabo una acción, es decir los medios con que cuenta un ente económico para cumplir con su objetivo*³. O bien, *el conjunto de medios materiales de que se dispone para ser utilizados en un determinado proceso productivo*⁴.

El grado de aprovechamiento de los recursos depende de la capacidad de las personas que los administran. Por capacidad se entiende la *aptitud, talento, cualidad del que dispone un organismo para el buen ejercicio de algo*⁵. O bien, *la estimación del nivel máximo de producción o beneficios que puede alcanzar una empresa en un momento dado*⁶. En este caso, es la aptitud que tiene la empresa para cumplir con sus objetivos.

Cuando estos factores existen, se puede decir que se vive en un ambiente de confianza entre individuos pues todos tienen el mismo objetivo y entienden que la participación de cada uno de ellos es vital para alcanzar el beneficio social. Por otro lado, cuando no existe confianza entre individuos el desarrollo de la sociedad es más complicado pues cada individuo actuará de forma individualista sin tomar en cuenta las necesidades de la población. En seguida se analizarán los componentes definidos por Putman.

2.1.1 Confianza Social

Se puede decir que este es el elemento más importante de los tres. Pese a que parece ser un tema más propio de temas relacionados con la naturaleza del ser humano, es importante

³ GRECO O, GODOY A. "Diccionario Contable y Comercial". Pág. 582

⁴ "Diccionario de Contabilidad y Finanzas" Pág. 231

⁵ GRECO O, GODOY A. "Diccionario Contable y Comercial". Pág. 131

⁶ "Diccionario de Contabilidad y Finanzas" Pág. 32

considerarlo en el mundo de los negocios. Esto se debe a que cuando no existe un sistema legal lo suficientemente fuerte para resolver los conflictos entre individuos, la Confianza se vuelve la forma básica de hacer y concretar las transacciones de una empresa, ya sea dentro de la misma organización o con otras entidades.

La Confianza entre individuos de una misma sociedad se denomina “Confianza Social”. Fukuyama (1995) afirma que la formación de la Confianza Social es un proceso a lo largo de los años en donde la cultura de la sociedad es base para su construcción. Williamson (1993) apoya esta teoría pero considera que para que exista confianza social debe haber confianza individual. La confianza individual es voluntad de cada individuo y se crea solo cuando se considera que es conveniente.

Eduardo Jorge (2004) afirma que el papel de la Confianza Social sobre el desarrollo económico es muy importante ya que *determina la capacidad de cooperación y asociación de los individuos y grupos*⁷ de una sociedad. Empíricamente es posible observar la relación que existe entre Confianza Social (no solo en las personas cercanas) y trabajo social en cada uno de los países. Así, en países ricos en Capital Social como los del norte de Europa el nivel de confianza en los demás era superior al 66% en algunos casos según el Estudio Europeo de Valores 2000 y los indicadores como la calidad de vida, corrupción, tolerancia y prosperidad son muy buenos. Por el contrario, en América Latina en donde según el Latino – Barómetro 2000 el porcentaje de personas que confiaban en los demás es a penas superior al 16%, esos mismos indicadores de calidad de vida, corrupción, tolerancia y prosperidad son malos. Un dato relevante es que según el mismo estudio, estos índices van decayendo paulatinamente.

⁷ EDUARDO J. “Los efectos de la baja Confianza sobre el Desarrollo y la Vida Social”

Finalizaré con Uslaner (2001) quien observa que la Confianza Social se traduce en mejores gobiernos por el compromiso social que involucra. Entonces, se puede afirmar que la Confianza Social es un factor muy importante para el desempeño de un organismo. Cuando el Sistema Legal no es confiable, la Confianza se vuelve el único medio de llevar a cabo transacciones.

Si el nivel de confianza social es bueno, se tiene la certeza de que cada quien hará su parte, por lo que no es necesario invertir en sistemas de monitoreo para estar dispuesto a participar en una actividad. La confianza que el Gobierno Corporativo de las empresas proyecta es la que logra que los inversionistas externos se acerquen. Por el contrario, cuando no hay un buen nivel de Confianza Social, los individuos de un organismo no tienen la seguridad de que cada quien realizará su parte, por lo que no se está dispuesto a participar sin un sistema de monitoreo que garantice la seguridad de sus aportaciones.

Los sistemas de monitoreo son muy costosos, lo que disminuye considerablemente los recursos disponibles para invertir en otras actividades incluyendo la investigación y desarrollo de productos. Estas actividades bien podrían incrementar la competitividad de la empresa, sin embargo son consideradas menos importantes que cuidar que todo el mundo cumpla con su parte. Quizá es en este punto en donde sea más apreciable la forma en la que la Confianza Social afecta el desempeño de las empresas.

2.1.2 Normas de Reciprocidad

Es el segundo elemento del Capital Social según la clasificación de Putman. Se refiere al comportamiento retributivo por haber hecho un favor a alguien. Se basa en la confianza, pues no se cuenta con un documento que compruebe que un servicio ha sido prestado y que

se tiene la obligación de devolverlo, pero se confía en que el comportamiento del individuo a quien se otorgó este favor sabrá compensarlo en su momento.

2.1.3 Redes de Compromiso Cívico

Este tercer elemento también está muy ligado a la Confianza y a las Normas de Reciprocidad. Se refiere a la importancia del compromiso social de los individuos que la integran (de hecho la acentúan). Las redes de compromiso cívico se dividen en redes sociales formales, como son organismos no lucrativos, hasta los informales, como pueden ser las juntas de vecinos.

Como se puede ver, las Normas de Reciprocidad y el Compromiso Cívico están muy ligados entre sí, por lo que en lo siguiente se les considerará a ambas dentro del concepto de “Normas de Reciprocidad”. De esta forma, la Confianza y las Normas de Reciprocidad son los elementos más representativos del Capital Social. Entre ellas hay un círculo virtuoso que funciona de forma que una refuerza a la otra ya que *cuanto más grande es el nivel de confianza en una comunidad, mayor es la probabilidad de cooperación. Y la cooperación misma alimenta la confianza*⁸. Cuando los individuos están dispuestos a cooperar el crecimiento de las organizaciones es más factible. Esta es una relación positiva entre el nivel de Capital Social y el desempeño de las empresas que finalmente se ve reflejado en la economía de un país.

Entonces, el Capital Social es la base de la sociedad. Dependiendo del grado de Capital Social existente los individuos que habitan en ella se comportarán de una cierta forma. Y al ser los individuos de la sociedad los que están a cargo de su dirección, las

⁸ EDUARDO J. “Los efectos de la baja Confianza sobre el Desarrollo y la Vida Social”

instituciones de un país (todas ellas) son un reflejo de la cultura de la sociedad. El patrón cultural de los individuos determina el desempeño económico de una empresa por la capacidad de supervivencia que implica. En la medida en la que los individuos sean capaces de adecuarse a su medio ambiente, la empresa será capaz de crear riqueza.

Aunque el estudio del Capital Social y sus elementos no es reciente, aún hay escépticos de la importancia que este juega en el desarrollo de un organismo. Por lo tanto, se hará una breve referencia a algunos de los estudios más representativos que existen al respecto. Estos estudios fueron llevados a cabo por sociólogos y muestran la relación empírica entre estas dos variables ya sea mediante un estudio histórico o uno analítico.

2.2 Evidencia de la Relación entre Capital Social y Desempeño Económico

Castañeda muestra que hay evidencia empírica de la relación entre el Capital Social y el desempeño económico al analizar los siguientes puntos:

- a) Cuando no hay confianza se hace necesario destinar recursos para la reducción de riesgos.
- b) Dado que los costos para la reducción de riesgos suelen ser fuertes, no queda mucho para invertir en innovación y conocimiento.
- c) La situación de la confianza se muestra también en el ámbito político ya sea con sistemas legales y financieros fuertes cuando hay buen nivel de confianza social, o de sistemas débiles en el caso contrario.
- d) El nivel de confianza social también incentiva o desanima la inversión tanto nacional como extranjera.

- e) Finalmente, cuando se sabe que los empleos se consiguen por medio de la confianza, la preparación profesional no es un aspecto vital, ya que la calidad de vida se deriva más del *status* heredado que del esfuerzo en el trabajo.

Knack, Keefer y Zak (1997) muestran la relación entre las dos variables mediante un estudio econométrico transversal en 29 países. Dividen el capital social en dos componentes primordiales: confianza y cooperación cívica. Ambos son medidos con preguntas de la Encuesta Mundial de Valores. Miden la confianza preguntando si se considera que la mayoría de la gente es digna de confianza y miden la cooperación cívica preguntando la actitud hacia aspectos indicadores del compromiso cívico de las personas. El desempeño económico es determinado con un promedio anual del producto nacional y de la razón de inversión entre los años 1980 y 1992. Este estudio comprueba que las sociedades ricas en Capital Social tienen economías estables y crecientes.

Ellos lo atribuyen a que la Confianza como elemento principal del Capital Social modifica los costos de transacción reduciéndolos cuando el nivel es bueno, y aumentándolo cuando el nivel es malo. Además mencionan que otra característica de los países con un buen nivel de capital social es un ahorro que sostiene el crecimiento del país en relación de 15 a 1, es decir que por cada 15 puntos de Confianza Social que se incrementen según el estudio de Knack, Keefer y Zak el ingreso per cápita aumenta en un 1% anual.

Clague (1996) muestra que el desempeño económico mejora con la durabilidad del régimen político con un estudio econométrico. Esta relación aunque no es directamente con el Capital Social de un país, es importante por que la vida política es producto del Capital Social. En el caso de México, las crisis sexenales obligan a las empresas a buscar la rentabilidad esperada en el corto plazo.

Entonces se puede afirmar que el Capital Social tiene de hecho mucho peso en el desarrollo de un país ya que reúne las características necesarias para que la población sea capaz de trabajar en equipo para conseguir el bienestar para toda la comunidad.

Aunque todos estos análisis han sido llevados a cabo en un nivel macroeconómico, las empresas son un reflejo de lo que sucede en su medio ambiente. Por lo tanto, se podría asegurar que la situación en las empresas tanto del Capital Social, como el efecto que tiene en su desempeño financiero, si bien no es idéntico, se asemeja bastante.

Todo lo expuesto hasta ahora ha sido de forma muy general, pero es necesario hacer un análisis del nivel de Capital Social en México por tratarse de la unidad de estudio que ocupa esta tesis.

2.3 Capital Social en México

La cultura latina en general se caracteriza por tener una identidad colectiva *basada en la interdependencia, la familia y la cooperación*⁹. De hecho, los grandes corporativos nacionales están bajo el mando de grupos familiares cuyo poder se origina incluso desde el siglo XIX.

La sociedad mexicana esta considerado como una de las más tradicionales que existen. La familia y la religión son los valores más importantes. Esta situación no es mala o buena, sin embargo tiene consecuencias muy importantes en la capacidad de asociación de las personas. Normalmente la confianza se limita a un grupo muy reducido de personas (familia y amigos cercanos).

⁹ EDUARDO J. “Los efectos de la baja Confianza sobre el Desarrollo y la Vida Social”

El mapa de Valores de Inglehart (1998) permite apreciar la correlación entre los valores estudiados en la Encuesta Mundial de Valores de diferentes culturas. En él, Inglehart grafica los resultados de dicha encuesta desde dos dimensiones, la confianza – desconfianza y autonomía – obediencia. Se considera que al abarcar estas dos dimensiones es posible explicar más del 70% del comportamiento de cada país.

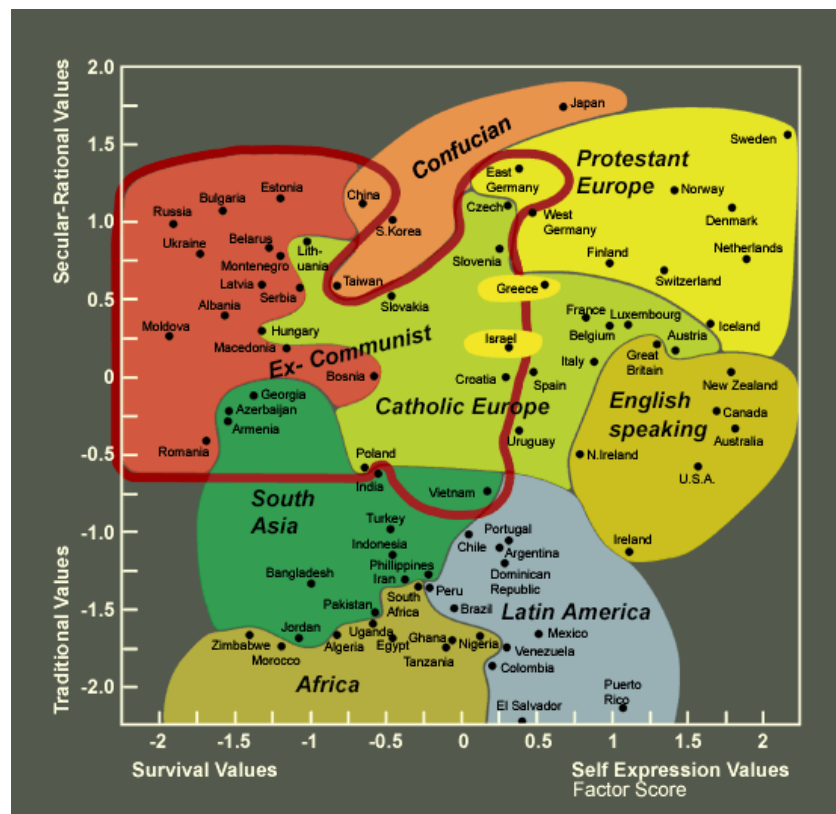


Figura 2.1 Mapa de Inglehart
Fuente: Página de la Encuesta Mundial de Valores

El eje Y (vertical) de la gráfica muestra la Confianza – Desconfianza de las personas. Esta relación está íntimamente ligada con los valores tradicionales vs. valores seculares que se miden por la importancia que se otorga a la religión. Mientras mayor se la importancia, el valor es más negativo. Los casos extremos son El Salvador con un valor cercano a -2.5, y Japón con un valor de 1.75 aproximadamente. México se sitúa con un

valor cercano al -1.5, lo que significa que si bien la religión no es tan importante como en el caso del Salvador, si es uno de los valores fundamentales.

Lo importante en este caso no es el grado de apego a la religión en sí, sino los valores que la religión inculca. Las sociedades muy apegadas a la religión también lo están a la familia, y tienen “valores absolutos” en donde la tradición es más un deber que una elección. Es entonces cuando la sociedad se vuelve hermética y la Confianza Social es mínima. Por supuesto, los valores seculares son contrarios a los tradicionales.

El eje X muestra la relación Autonomía – Obediencia, que están íntimamente ligados con los valores de supervivencia vs. valores de comunidad. Estos son medidos por el nivel de tecnificación del país. El lado negativo corresponde a sociedades en la era industrial (con sistemas legales no estables), y el lado positivo a sociedades en la era post – industrial (con sistemas legales estables). También se relaciona con la importancia que se otorga al dinero, en las sociedades industriales es prioridad obtener dinero, mientras que en las sociedades post – industriales los individuos se pueden permitir poner mayor énfasis en el bienestar y la calidad de vida.

Los países industrializados se caracterizan según Inglehart (1990) por tener valores post – materialistas y conciencia ambiental, tolerancia a la diversidad y una disponibilidad hacia la toma de decisiones tanto políticas como económicas muchas más alta que los países no industrializados. Finalmente, estos países también tienen niveles de confianza social altos. Entonces, se trata de sociedades con una cultura rica en confianza y tolerancia, en donde se valora la libertad individual y hay libertad de expresión.

Sin embargo, tal como la misma página indica, la diferencia entre nacionales con “valores seculares” y “tradicionales” es clara, pero no es así la diferencia entre naciones “industrializadas” (valores de supervivencia) y las “no industrializadas” (valores de

comunidad). Lo que explicaría por que a México se le sitúa dentro de los países industrializados según este mapa. También es necesario tomar en cuenta que esta graficación se realizó con base en un cuestionario que se aplica a una parte de la población, lo que no garantiza que sea una representación correcta de la población o bien, que este contestando sinceramente.

Castañeda (1998) dice que hay una relación inversa entre la confianza en el sistema legal y el poder familiar. Dado que el mapa nos sitúa dentro de un cuadrante que califica a México como un país tradicional, las relaciones familiares tienen un más peso que el sistema legal. Este resultado es confirmado por la Encuesta Mundial de Valores según Miguel Basanez (1993). Entonces, en México no existe una Confianza Social, sino Familiar. Solo se confía en la familia por que solo a ella se le han enseñado a hacer las cosas “correctamente”.

2.3.1 Confianza Social en México

Según lo que se ha expuesto, si se carece de Confianza cada individuo actuará de forma independiente y en un momento dado habrá diferencias de intereses que disminuirán la producción. La relación entre Confianza y desempeño económico no es perfecta, Jorge (2004) calculó que un crecimiento de 1% en el ente económico requiere de un 15% de aumento de Confianza Social.

La formación de Capital Social es un proceso largo en el que la Confianza Familiar constituyó el origen de todas las empresas. Y a partir de esta Confianza familiar se fue forjando la Confianza Social hasta llegar al concepto de Capital Social. ¿Por qué en México no se ha superado la etapa de Confianza Familiar?

En el inicio de todas las sociedades, no era necesaria la producción en masa, sin embargo, conforme el mercado meta crece se necesita ser más competitivo, pues el número de competidores aumentarán. Este incremento en competitividad podría requerir infraestructura más compleja y especializada, por lo tanto, mayor inversión. Habrá ocasiones en las que una familia (el núcleo empresarial), sea capaz de cubrir esa inversión, en otras no. Cuando esto ocurre, debe recurrir a inversionistas ajenos al grupo inicial. Si hay confianza en el medio ambiente es posible conseguir financiamiento externo. Pero cuando no hay confianza este proceso se vuelve sumamente complicado. Este hecho fuerza la creación de confianza pues de otra forma la empresa no podría sobrevivir. Por el otro lado, la empresa que busca inversionistas externos debe tener una necesidad muy fuerte de ellos, pues de otra forma es muy poco probable que acepte personas ajenas con las que tengan que compartir el poder.

Esta apertura ya es una realidad en muchos países, pero no en México. El nivel de Capital Social se sitúa en 17% (recordemos que hay casos europeos en donde llega a ser superior el 66%) Este porcentaje se explica según los sociólogos por que la estratificación social es muy amplia y no existe un compromiso cívico real, entre otros factores. Existe un espíritu comunitario, pero se limita solo a las personas más cercanas. Tradicionalmente la familia mexicana constituye la célula para todos los demás tipos de organizaciones, la mayor parte de las empresas en México son de tipo familiar. Entre los miembros familiares hay mucha confianza, pero fuera de ella no hay una persona digna de entrar en ella. Consecuentemente, tanto el Capital Social como el desarrollo económico es poco.

Los efectos de una sociedad con poca confianza social según Jorge (2004) son fáciles de apreciar cuando no hay disponibilidad al trabajo en equipo (incluso cuando lo hay

se trata de no hacer el mejor esfuerzo, sino de hacer menos que los demás), y hay corrupción en casi todas las instituciones del país, ya sean públicas o privadas.

Pese a las oportunidades que se han tenido, en México los empresarios se siguen mostrando renuentes a aceptar a inversionistas externos por temor principalmente a perder el control de sus empresas. Por supuesto esta conducta obedece a una inseguridad generalizada sobre la economía y a las personas. Los economistas lo explican con varias teorías, en seguida se mencionarán las dos más representativas.

La primera es que por las políticas de un mercado cautivo. Se dice que hay un mercado cautivo cuando el gobierno se rehúsa a permitir la importación de bienes, lo que ocasiona que los empresarios no necesiten invertir para mejorar sus productos puesto que el mercado lo tiene como proveedor único. También existe un mercado cautivo cuando se requiere tanta tecnología, que no da lugar al desarrollo de competidores.

La segunda teoría es que al no contar con *sistema legal adecuado con cierto nivel de transparencia y una confianza social que facilite la realización de transacciones interpersonales*¹⁰ la oportunidad de desarrollar un mercado de capitales en donde las empresas puedan conseguir financiamiento externo se reduce drásticamente. Este argumento indica que el contar con un sistema legal estricto permite confiar en los demás. Sin embargo Eduardo (2004) señala que los sistemas legales estrictos te obligan a respetar las leyes, no a confiar en los demás. Este es el razonamiento principal entre aquellos que sostienen que la relación Sistema Legal – Capital Social es de hecho al revés, es decir, hay buenos sistemas legales por que hay un buen nivel de capital social.

Williamson (1993) concluye en su tesis que una sociedad con un nivel de capital social bajo no es capaz de desarrollar empresas competitivas, pues para ser competitivo se

¹⁰ CASTAÑEDA G. “La Empresa Mexicana y su Gobierno Corporativo” Pág. 29

necesita el compromiso de todos quienes forman parte de ella. Si no se garantiza el buen uso de los fondos, no habrá un compromiso hacia la inversión en innovaciones y desarrollo de nuevos productos y técnicas de producción. Finalmente, la productividad primero de las empresas, pero después de todo el país, se verá deteriorada.

En todo caso, es innegable el hecho de los Gobiernos Corporativos Mexicanos son un reflejo del nivel de Capital Social de México. Por lo tanto, podemos esperar encontrar Gobiernos Corporativos mexicanos tendientes a giros conservadores para poder mantener el control de sus empresas. Esta tendencia no es mala forzosamente, pero se debe entender que para poder ser competitivo en un entorno globalizado es necesario arriesgarse a incursionar con técnicas de producción que permitan usar los recursos de la empresa más eficientemente. Es cierto que se tendrá que ceder un poco de control, pero también se da la oportunidad de crecer en las empresas.

Dado la importancia de la Confianza Social en la formación del Capital Social, se analizó el nivel de Confianza Social existente según la encuesta aplicada por el Latino – Barómetro, organismo con base en Chile y que mide la actitud que tienen los individuos de América Latina frente a aspectos sociales, políticos y económicos principalmente.

El Latino – Barómetro mide el nivel de confianza social de forma muy parecida a la Encuesta Mundial de Valores. Se usará el Latín Barómetro y no la Encuesta Mundial de Valores por la disponibilidad de la información. Los resultados fueron extraídos del Informe – Resumen 2004 que fue emitido el 13 de agosto de 2004 en Santiago de Chile. Este mide la Confianza en el apartado número 5 preguntando: *¿Diría usted que se puede*

*confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?*¹¹

El porcentaje de personas que respondieron “Se puede confiar en la mayoría de las personas” variaron entre el 17 y el 43% como se muestra en la siguiente tabla:

Confianza Social	1996	1997	1998	2000	2001	2002	2003	2004
Porcentaje	21	43	40	34	36	22	19	17

Tabla 2.1 Nivel de Confianza Social en México
Elaboración propia con datos del Latino – Barómetro.

De esta forma se puede apreciar que el nivel de Confianza Social se ha modificado año con año aunque desde el 2001 se ha reducido de forma sostenida. En seguida se muestra una gráfica sobre la evolución de la Confianza Social de México, Venezuela (el mayor incremento), Paraguay (el mayor decremento) y Uruguay (el mejor nivel de Confianza Social de América Latina actualmente).

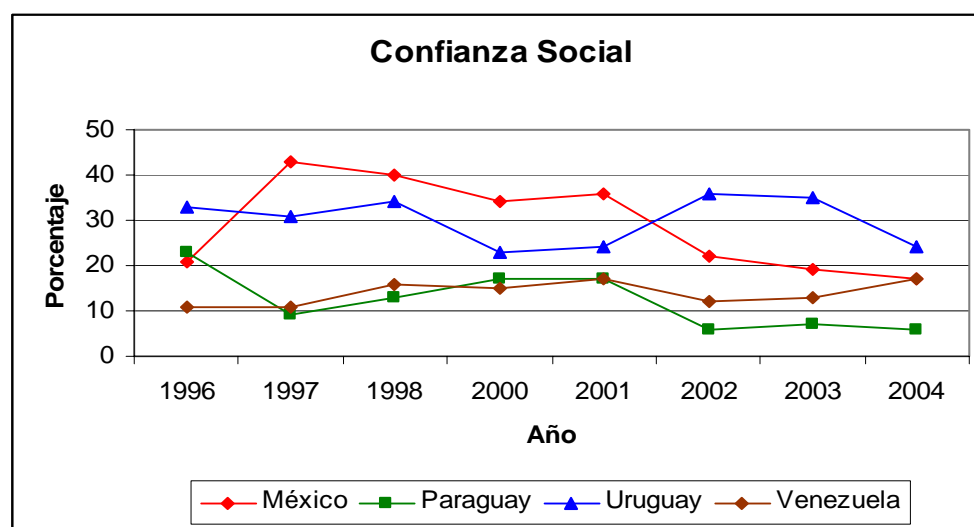


Gráfico 2.1 Evolución del Capital Social en Latino América.
Elaboración propia

¹¹ “Informe Resumen Latino – Barómetro 2004”. Pág. 31 – 32.

Esta situación es preocupante por que al no haber confianza las empresas disminuyen su disponibilidad de acciones en el mercado. En nuestro país el mercado bursátil no es muy activo, sin embargo representa una alternativa de inversión para los accionistas y una oportunidad de financiamiento para las empresas. Si las empresas que cotizan en bolsa dejan de percibir ingresos por venta de acciones es posible que sus recursos se vean aún más limitados. Lo que disminuiría los fondos destinados a la innovación y el desarrollo, comprometiendo la competitividad de las empresas mexicanas. Por otro lado, los accionistas no estarán dispuestos a invertir en las empresas a menos que haya confianza en que sus fondos serán bien utilizados, lo que para ellos se convertirá en rentabilidad sobre su inversión.

Ahora bien, partiendo del hecho de que la Confianza Social es especialmente importante cuando no se confía en el Sistema Legal, se analizará en seguida el nivel de Confianza Legal que existe en México. Este dato es muy importante pues nos indicará que tan determinante es la confianza social ya mostrada.

2.4 Confianza Legal en México

Uslander citado en el estudio de Jorge (2004) diferencia la Confianza Social de la Confianza en el Gobierno por que la primera es más o menos estable, mientras que la Confianza legal depende mucho del gobierno actual, independientemente del hecho de que en las sociedades con altos niveles de Confianza Social hay mejores gobiernos, lo que se explica por un compromiso cívico mayor.

También se tomaron los datos del Informe – Resumen del Latino – Barómetro. Del primer al tercer apartado se mide la actitud hacia la democracia, el autoritarismo y la satisfacción hacia el gobierno actual. No se muestra información histórica.

En seguida se muestran las respuestas a las preguntas seleccionadas por apearse más al objetivo de esta sección:

- *En términos generales, ¿diría usted que el país esta gobernado por unos cuantos intereses poderosos en su propio beneficio, o que está gobernado para el bien de todo el pueblo?*¹²

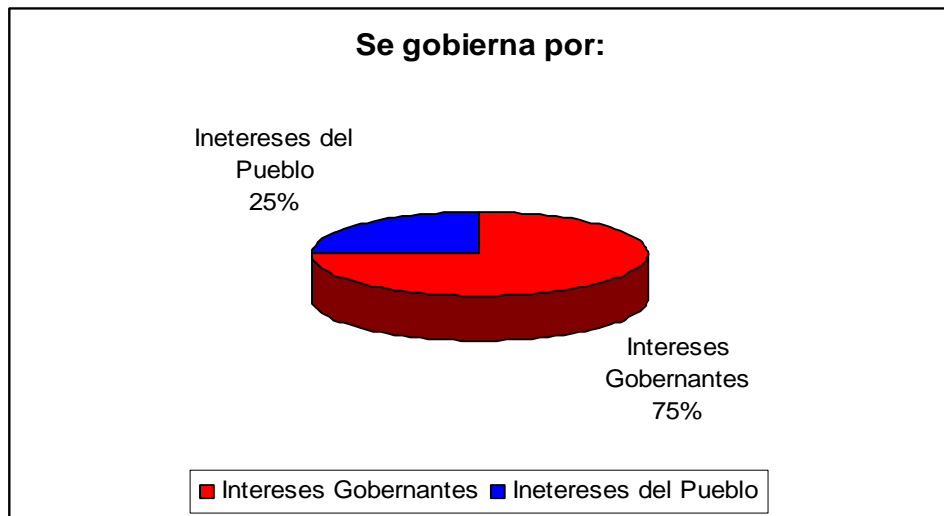


Gráfico 2.2 En México se gobierna por los intereses del pueblo / gobernantes
Elaboración propia

La confianza de que el gobierno trabaja para el bienestar de todo el pueblo está en un nivel muy bajo.

- *En una escala de 1 a 10 en donde 1 significa que el Estado no logra el cumplimiento de ninguna Ley, y 10 significa que el estado logra que se cumplan todas las leyes. ¿Dónde ubica a México?*¹³

¹² “Informe Resumen Latino – Barómetro 2004”. Pág. 17

¹³ “Informe Resumen Latino – Barómetro 2004”. Pág. 19

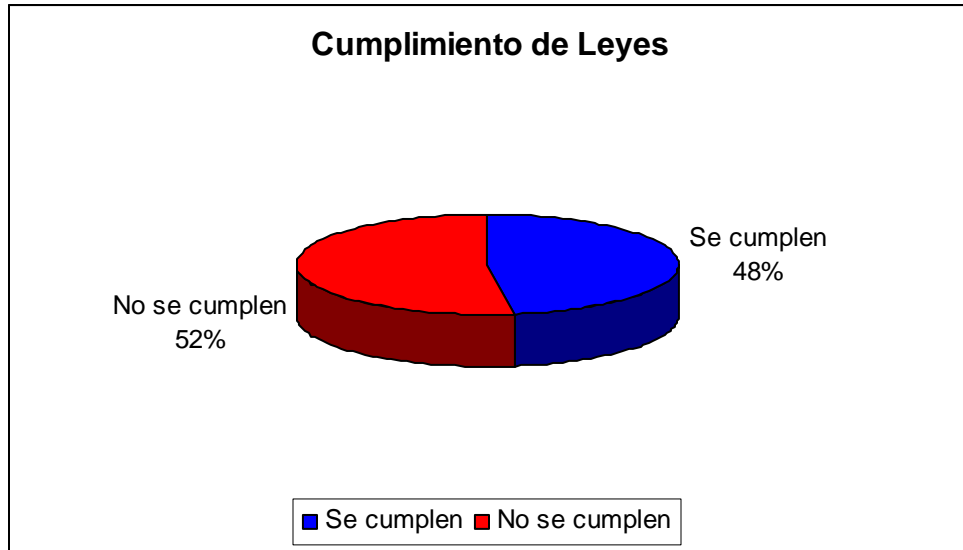


Gráfico 2.3 En México, ¿qué porcentaje de las leyes se cumple?
Elaboración Propia

El resultado es incluso alto considerando la gráfica 2.2.

- ¿Qué tan satisfecho se está con la democracia?

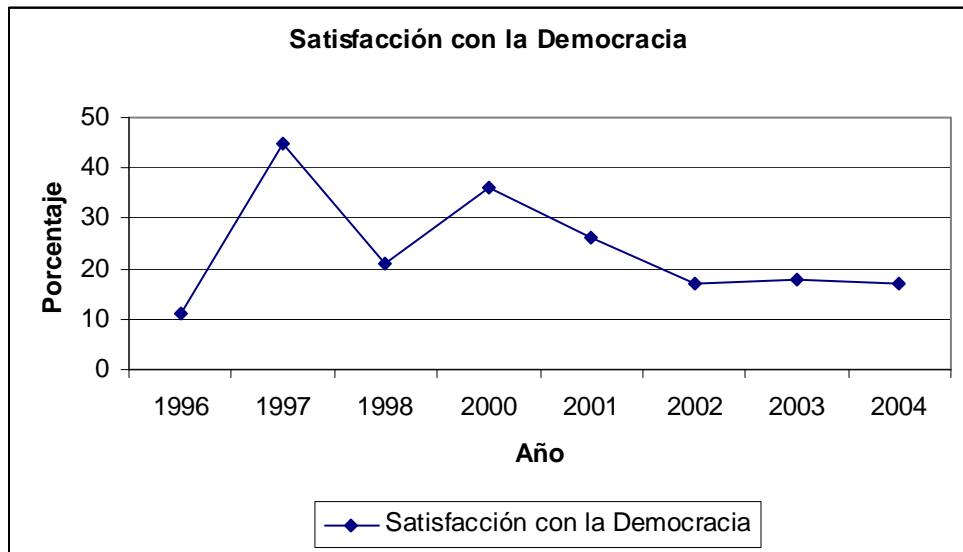


Gráfico 2.4 Grado de satisfacción con la democracia.
Elaboración Propia

Según este estudio, México en 2004 mostraba una satisfacción de 17%, lo que es un porcentaje muy bajo. También se puede apreciar que los resultados obtenidos muestran

mucha volatilidad en esta relación. Esta misma volatilidad afecta la Confianza que existe entre los individuos y las autoridades, ya que no se está seguro si se puede o no confiar en ellas cada vez que hay cambio de alguno de los miembros del Gobierno.

Adicionalmente mencionaré solo algunos otros resultados que son interesantes para determinar cuál es el grado de confianza que se tiene en las autoridades. En 2004 el 65% de la población entrevistada consideraba muy probable poder sobornar a una autoridad. Esto refleja que en general se tiene una imagen de ineficiencia y carencia de valores morales. Un 58% considera además que es muy probable poder sobornar a un juez. Finalmente, un 56% considera posible sobornar a algún otro miembro de los ministerios para poder facilitar un trámite determinado. Entonces no solo no se tiene confianza en los policías, sino en el sistema judicial en general.

De esta forma se puede afirmar con las tres preguntas ya expuestas y las tres adicionales de las que solo se mencionó el resultados que la Confianza en el Sistema Legal de México es escasa, por lo que la Confianza Social efectivamente tiene una importancia muy grande en la forma en la operan los negocios.

2.5 Comparativo de Confianza Social de México con Sociedades “Progresistas”

Dado que el nivel de Confianza Legal es muy bajo, la Confianza Social es la única forma en las que las personas pueden hacer negocios. Sin embargo, hemos visto que también el nivel de Confianza Social es muy bajo.

En el caso de México se debe a una cultura familiar muy arraigada. Decir que es un error vivir de esta forma es drástico e incorrecto por que pese a sus desventajas, es agradable estar en una sociedad en donde la amistad sea uno de los valores más importantes. Además, los círculos familiares proporcionan una autoestima muy poderosa tal

como indica Miguel Basanez (1996) en su artículo “Latino y Anglo América en las Encuestas de Valores” publicado en “Este País”. En este artículo Basanez hace un análisis de las diferencias entre México y Estados Unidos con los datos arrojados en la Encuesta Mundial de Valores y el Latino – Barómetro.

Lista además las principales diferencias culturales que tienen efecto en el nivel de Capital Social de cada uno de los países. La primera de ellas es la diferencia entre los colonizadores de un país y el otro. Mientras que México fue colonizado por un grupo de personas fuertemente arraigados a las tradiciones, Estados Unidos fue colonizado por personas que huían de todo lo tradicional. En México, así como en el resto de Latinoamérica las instituciones solo fueron “copiadas” de las ya existentes en Europa conservando la división de poderes española, mientras que en Estados Unidos los inmigrantes construyeron instituciones que se adaptaban a sus necesidades, el poder lo tenían entonces los individuos que las creaban. A lo largo de la historia cada uno de los países ha evolucionado de forma que se reforzaron estas características.

La segunda se refiere a la religión. Las religiones católica, islámica y budista principalmente consideran que se alcanzará “la vida eterna” mediante la “humildad”. En contraste, las religiones protestante y judía consideran que la riqueza es una bendición de Dios, una prueba de que se alcanzará “la vida eterna”.

La tercera tiene que ver con la localización geográfica. Mientras que las culturas en donde el clima es extremo entre las estaciones del año, se ha tenido que aprender a aprovechar las estaciones de cultivo al máximo y hacer reservas suficientes para el resto. Al contrario, en las sociedades en donde todo el año el clima más o menos es estable, las personas saben que de una u otra forma la “naturaleza” provee todo lo necesario, lo que les da tiempo para actividades de esparcimiento con la familia y amigos. Entonces, mientras

que en países como Suecia se tiene como cultura el trabajo duro y el cuidado de todo aquello que ha costado trabajo, en México es común encontrar personas que trabajan solo para vivir el día sin necesitar provisiones para el largo plazo.

La gente entonces busca relacionarse con personas que puedan darse los mismos lujos y oportunidades. Basanez resalta la formación de un código de comportamiento, de gentileza y benevolencia hacia el círculo íntimo de amistades que actúa de forma contraria hacia el exterior.

Este respaldo cultural también afecta la forma de aprender de una sociedad y la otra. Por un lado, la cultura progresista busca verdades y el pensamiento crítico es fundamental. Por el otro, la cultura tradicional da prioridad a la familia y las relaciones interpersonales, por lo que lo más importante en la crítica no es buscar la verdad, sino acordarla, no es la crítica constructiva sino la formación de amistades.

A modo de síntesis de este capítulo se muestra un cuadro comparativo de las diferencias culturales:

	CULTURA TRADICIONAL	CULTURA PROGRESISTA
Valores fundamentales	Amistad y Familia	Trabajo y Crítica
Conducta Dominante	<ul style="list-style-type: none"> • Amistad • Entretenimiento • Arte 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo • Competitividad • Desarrollo económico.
Ética de la Confianza	Familia y Amigos	Sociedad

**Cuadro 2.2 Comparación de valores entre una sociedad tradicional y una progresista.
Elaboración propia**