

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1. REDES DE COOPERACIÓN

Algunos países menos desarrollados han instituido sistemas de seguridad social o sistemas de crédito buscando mejorar la calidad de vida de sus habitantes; sin embargo, es posible obtener resultados similares a partir de una red de cooperación o con la existencia de mercados informales (Ravallion y Dearden, 1988).

Ravallion y Dearden mencionan que la red de cooperación está basada en transferencias voluntarias e interpersonales de dinero y bienes. Por otro lado, Thompson¹, describe a las economías informales como un panorama tradicional de normas sociales y obligaciones propias de las funciones económicas por parte de los miembros de una comunidad.

Existe abundante evidencia empírica sobre las posibles diferencias entre las preferencias sociales de las zonas rurales y las urbanas. A medida que las economías más desarrolladas se vuelven más urbanizadas existe una baja considerable en las estrategias de distribución voluntaria realizadas por los miembros de la comunidad, es decir, la reciprocidad y el apoyo mutuo es más importante en las pequeñas villas que en las ciudades. Asimismo, los sistemas de seguridad social están más desarrollados en las zonas urbanas (Ravallion y Dearden, 1988).

Townsend(1994) afirma que las zonas rurales tienen sus propios sistemas legales de contratos y mecanismos. Además, comúnmente los habitantes de estas zonas tienen información completa sobre el resto de sus compañeros, es decir, conocen su esfuerzo, habilidades e ingresos. Por otro lado, los individuos que viven en villas de alto riesgo y

¹ Thompson(1971)

pobreza extrema tienen incentivos colectivos a crear arreglos interpersonales para disminuir el riesgo².

En ocasiones las transferencias entre familiares pueden ser tomadas como algo pequeño o insignificante pero ayudan a que la familia no quede vulnerable en caso de que los mercados formales de crédito no funcionen bien. Besley encuentra que las oportunidades de los mercados formales para reducir el riesgo (a través de seguros o créditos), están menos desarrollados en los países de ingresos más bajos, particularmente en las zonas agrícolas. Sin embargo, en las zonas rurales de los países de ingresos más bajos se han creado mercados informales para reducir el riesgo y otorgar crédito. (Besley, 1995). El mismo autor menciona en estudios anteriores que compartir el riesgo y otorgar créditos está ampliamente relacionados por tres razones:

- El crédito sirve como sustituto para el aseguramiento en caso de que las oportunidades del mercado para compartir el riesgo sean limitadas. Es decir, un individuo podría pedir préstamos en lugar de recibir el pago de un seguro, lo cual suavizaría choques transitorios.
- La distinción entre crédito y seguro es en ocasiones ambigua. Si los prestadores desean abstenerse en alguna parte del repago en caso de un choque negativo al prestatario.
- La forma óptima de contratos, en caso de información incompleta, es una combinación de crédito y seguro (Platteau y Abraham, 1987).

² Townsend (1994)

2. MECANISMOS DE DISMINUCIÓN DE RIESGO

Una de las diferencias principales entre países ricos y pobres es la importancia de contar con mecanismos de disminución de riesgo en la vida diaria. Más allá de los riesgos cotidianos, la importancia relativa de las actividades agrícolas tiende a hacer los ingresos más inciertos.

La escasez de mecanismos de reducción de riesgo dificulta establecer y redactar contratos; en otras palabras, la incertidumbre en el sistema legal, los bajos niveles de capital humano y la pobremente desarrollada infraestructura física dificultan la existencia de un mercado formal de créditos y seguros (Rosenzweig y Wolpin, 1993).

Las economías informales comprenden varios tipos de arreglos como cooperativas de crédito, arreglos informales de crédito, seguros, ahorros rotatorios y asociaciones de crédito observadas en comunidades rurales. Todas estas instituciones tienen en común el poco uso que hacen de obligaciones contractuales reforzadas mediante un sistema legal codificado. Sin embargo, existen reglas bien definidas de operación entre los miembros de la institución que pertenecen a una tradición de honor creada a través del tiempo. Estos arreglos están bien definidos gracias a que las partes se conocen muy bien entre ellas, es decir, existe información completa.

Las instituciones informales tienen algunas ventajas comparativas en el monitoreo de los individuos. Los individuos que interaccionan en contextos de economías informales conocen muy bien a los demás individuos (supuesto de información completa). Es decir, tienen un monitoreo más eficiente sobre los individuos que las instituciones financieras formales como los bancos y las aseguradoras. Por ello podemos intuir la razón que hace que los mercados informales sean más eficientes en situaciones donde las instituciones financieras formales fallan.

En países de ingresos bajos, la falla más común en los esquemas de aseguramiento de cultivos y arreglos formales bancarios se atribuye a errores en la información como selección adversa y el riesgo moral (Braverman y Guasch,1986).

Según Stiglitz (1990), los esquemas de división de riesgo³ entre individuos de proximidad geográfica refleja que es más difícil para los individuos fallar a estos arreglos informales. Los pagos de los seguros informales pueden ser más sofisticados por lo que es más fácil conseguir a alguien que te asegure. De otro modo, utilizando mecanismos de aseguramiento formal resulta imposible ser asegurado, es decir, en donde los mercados formales pueden encontrar problemas de selección adversa y riesgo moral, las mercados informales continúan funcionando(Arnett y Stiglitz,1990).

Esta ventaja comparativa tiene dos características:

- Visión de sanciones; en la mayoría de las estructuras sociales, los mecanismos de control social ya existentes limitan el comportamiento antisocial. Es decir, un individuo que incumple una obligación es castigado sin importar si éste no falta a un contrato escrito (Wade,1988).
- Profundidad de las sanciones; en los países menos desarrollados, muchas instituciones formales como bancos y compañías de seguros son nuevos, pero existe un marco de cooperación histórico sobre instituciones informales. Los buenos resultados de estas instituciones pueden ser anticipados mediante el uso de estrategias de castigo en versiones de juegos repetidos infinitamente.

La literatura sugiere que existen resultados eficientes en ambientes donde los agentes están bien informados sobre los demás participantes. En particular, sociedades muy unidas pueden hacer uso de arreglos que son imprácticos en casos donde la información es observable para cada individuo.

³ Risk sharing.

A partir de estos conceptos podemos decir que el capital social juega un papel importante en el funcionamiento de las redes de cooperación. El capital social según Fukuyama (1995), se define como la habilidad de los individuos para trabajar en grupo y para organizarse con el fin de alcanzar objetivos comunes; esta capacidad de asociación depende del espíritu comunitario de la sociedad.

El sentido de la comunidad permite a los individuos compartir normas y valores lo que a su vez genera la confianza necesaria para la creación de la prosperidad. Es decir, la confianza entre los integrantes de la comunidad proviene de la coincidencia de expectativas de las que resultan comportamientos predecibles, honestos y en aras de la cooperación. Esto puede referirse a las actividades cotidianas del individuo como códigos de comportamiento y las actividades productivas.

El capital social no se adquiere a partir de decisiones racionales de personas actuando de manera individualista, si no a través de una sociedad, en donde se absorben virtudes de tipo social como lo son la lealtad, honestidad, el sentido de responsabilidad y el apoyo mutuo.

Un componente importante del capital social es la asociabilidad espontánea que se define como la capacidad para formar nuevas asociaciones y para cooperar con los términos en las que éstas fueron constituidas. Por lo tanto, las decisiones de un individuo no siempre obedecen a intereses egoístas, por el contrario se suelen basar en patrones culturales. Algunas de éstas reglas morales o virtudes sociales tienden a promover el desarrollo de la confianza.

Las instituciones formales son las que definen los incentivos y restricciones sobre las que operan los agentes económicos, por lo que no se trata de simples agentes que maximizan su utilidad y que toman decisiones en un vacío institucional. Estas instituciones surgen porque en el mundo real la racionalidad limitada de los actores y la presencia de información asimétrica producen costos de negociación en el mercado formal.(Fukuyama, 1995)

3. TIPOS DE MERCADOS O INSTITUCIONES INFORMALES

Los diferentes tipos de arreglos para compartir al riesgo y dar crédito pertenecen a las características de las economías desarrolladas (Besley, 1995).

Besley menciona varios tipos de mercados informales. Por ejemplo, los arreglos existentes entre terratenientes y tenedores de tierras reflejan la necesidad de compartir el riesgo con posibilidades limitadas generando una organización de crédito mutuo. En Bangladesh, por ejemplo, existe un banco que en lugar de prestar dinero a individuos, lo hace a grupos que se conocen bien entre ellos. Con lo anterior, el banco intenta asegurar el pago del préstamo por medio de la presión social entre los propios individuos del grupo. La ventaja del préstamo grupal es que mejora el monitoreo debido a que los individuos tienen buena información sobre los demás y el pago de uno depende del resto del grupo, en otras palabras, actúa como arreglo forzado de riesgo compartido⁴.

Otro tipo de mercados informales son las cooperativas de crédito; sin embargo, las ventajas relativas de este tipo de instituciones disminuye al volverse más desarrollados los sistemas de crédito. Por otro lado, la gran ventaja de las cooperativas es que los miembros se monitorean unos a otros pero existen incentivos por parte de los monitores a coludirse para defraudar al prestamista.(Besley y Coate, et. al,1993).

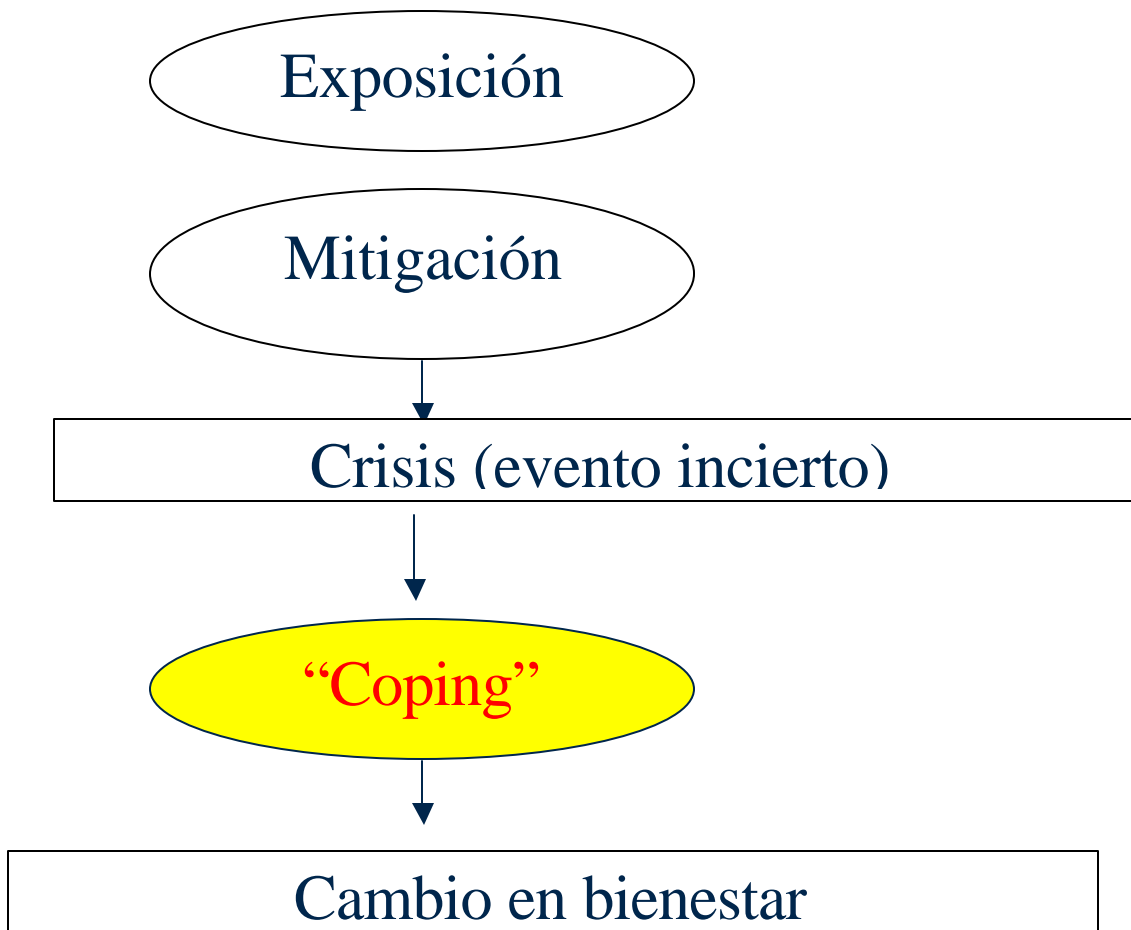
También existen las tandas, que son instrumentos comunes entre los inmigrantes a los que resulta casi imposible conseguir créditos en el mercado formal. Estos sistemas tienden a desaparecer mientras que los mercados de capitales logran un mayor desarrollo, es decir, el monitoreo y otras tecnologías han mejorado el proceso de desarrollo y los sistemas de financiamiento formal pueden alcanzar escalas de financiamiento que las economías informales difícilmente podrían acceder. El hecho de que los mercados informales desaparezcan en el proceso de desarrollo ilustra la idea de que estos mercados usan cierta estructura de información y tecnología que se van erosionando por la transformación a una economía moderna

⁴ Peer monitoring.

4. IMPACTOS EN EL INGRESO Y MECANISMOS PARA HACERLES FRENTE.

A continuación se presenta el cuadro de cadena de riesgo de Role Buffer:

CADENA DE RIESGO



Un individuo que busca protección al riesgo de fluctuaciones en su ingreso tiene la opción de ahorrar o diversificar sus fuentes de ingreso. Podemos pensar que las instituciones ofrecen ganancias mutuas para los individuos que no pueden cubrirse con un programa individual de ahorro y diversificación. Por ejemplo, en el caso de desastres naturales y choques idiosincrásicos que generan impactos temporales en el ingreso, estos se suavizan mediante el ahorro. Es interesante notar que el individuo experimenta restricciones de liquidez que a veces no le permiten responder a estos choques.

Las oportunidades de ahorro en los países de bajos ingresos están muy limitadas y los instrumentos adecuados de ahorro pueden ser muy escasos. Además la experiencia muestra que debido a la inflación es difícil encontrar un activo que asegure una tasa de retorno positiva para el consumo futuro. Las fluctuaciones de incrementos en los precios de la canasta básica generan riesgo, incertidumbre y desprotegen a los ahorradores.

El ahorro en acervos como ganado, joyería y tierra son una importante alternativa en lugar de ahorrar con dinero en efectivo, sin embargo, estas alternativas son poco líquidas y a veces complicadas de manejar. Finalmente cabe mencionar que las restricciones sociales hacen al ahorro poco atractivo y existen ciertas obligaciones familiares que se llevan una parte del acervo ahorrado en forma de transferencias.

Los ahorros son sólo una fuente parcial de la protección ante el riesgo debido a que en muchas ocasiones existen una serie de choques negativos prolongados. Por ejemplo, las inundaciones y los incendios que destruyen parte de los activos productivos como animales, árboles o cosechas y que hacen que el ahorro no actúe como recurso primordial.

Todos los argumentos anteriores demuestran que ahorrar solo brinda una protección limitada contra el riesgo en las fluctuaciones en el ingreso. Entonces existen buenos argumentos para apoyar la existencia de arreglos para compartir el riesgo por parte de individuos mutuamente beneficiados. A estos arreglos les llamamos transferencias

interpersonales entre individuos que habitan en hogares de la comunidad y están basados en apoyo en dinero, trabajo o especie.

Los individuos recurren a préstamos entre familiares, amigos, parientes o vecinos, cuando los nacimientos y las muertes impactan al tamaño de los hogares a lo largo del tiempo. Además, los individuos entran y salen de los hogares en migraciones temporales o permanentes. Finalmente bodas o divisiones de familias extendidas modifican el tamaño del hogar.

Por otro lado, en caso de periodos prolongados de desempleo o enfermedad, el ingreso es un factor determinante del consumo. Así que cualquier factor que interrumpa el empleo como enfermedades y otras circunstancias, no afecta al consumo. De ahí que se pueda intuir un sistema de seguros informales por parte de los individuos (Townsend,1994).

5. TRANSFERENCIAS PÚBLICAS Y PRIVADAS

Los individuos emplean herramientas como redes informales, regalos, transferencias interpersonales, relaciones laborales de largo plazo y préstamos para lograr niveles óptimos de utilidad y minimizar el riesgo. Incluso, en muchos casos se da una combinación de mecanismos de disminución de riesgo instituidos en las villas por sus propios habitantes con instituciones del gobierno local.

A partir de estos conceptos, Albarrán y Atanasio(2001) comprueban mediante sus investigaciones la idea inicial de Ravallion y Dearden de que a medida que las economías menos desarrolladas se vuelvan más urbanizadas existe una baja considerable en las distribuciones realizadas por la economía informal. En otras palabras, en una zona urbana existen menos transferencias interpersonales pero a la vez existen transferencias de tipo público o de gobierno.

Un tema importante que usualmente se descuida en el diseño de programas de combate a la pobreza en países en desarrollo es la interacción de estos programas con los arreglos de la economía informal ya existentes.

Muchos estudios consideran que la introducción de transferencias públicas afectan a las transferencias interpersonales entre los hogares. Cox(1987) menciona que existen muchas razones para esperar el efecto de transferencias públicas en las comunidades rurales. Muchos modelos predicen una relación negativa entre las transferencias públicas y los mercados informales. También hay modelos que predicen los mismos efectos negativos en transferencias en mercados informales a partir de la introducción de esquemas de seguros.

En México, PROGRESA es un programa enfocado a la acumulación de capital humano mediante el incremento de la asistencia escolar, mejorar la nutrición y las prácticas de salud. PROGRESA no es solo un programa de transferencias, los subsidios que reciben los hogares pobres no son incondicionales aunque dependen de un vector

de características. Una mejor descripción del programa podría ser que cambia los precios relativos de la salud y la educación en lugar de ser sólo un subsidio al ingreso. Sin embargo también tiene muchas transferencias incondicionales y un claro efecto positivo en el ingreso.

El hecho de que la presencia de transferencias públicas afecte a las transferencias en las economías informales ha sido el tema de un gran número de estudios. Cox (1987) menciona que existen muchas razones por las que las transferencias públicas podrían afectar a las de la economía informal.

Algunos modelos iniciados por Becker (1974) tratan de explicar la relación de las transferencias con el altruismo. Otros modelos como el de Beraheint (1985) se enfoca a intercambios informales entre hogares, donde las transferencias son motivadas como alguna clase de servicio que el receptor realiza al donador.

Finalmente, es posible que las transferencias formen parte de un esquema de seguros por medio del cual los participantes comparten el riesgo idiosincrásicamente. Todos estos modelos predicen que la ocurrencia y el tamaño de las transferencias en las economías informales se ve afectada por la presencia de transferencias públicas que cambian el ingreso del receptor y del donador. Sin embargo, los distintos modelos tienen implicaciones diferentes y acentúan mecanismos diversos para la interacción de las transferencias públicas con las de la economía informal.

Si las transferencias en la economía informal ocurren como pago por algún tipo de servicio, se puede ver que un incremento en el ingreso del receptor podría ocasionar tanto un incremento como un decremento en el monto transferido (Cox, 1987). Es posible que la relación entre el monto de las transferencias, asumiendo transferencia positivas, y el ingreso del receptor sea no monótonica (Cox, 1998). El autor muestra esto como resultado de una simulación simple del modelo de Padre-Hijo, donde a niveles de ingreso más bajos un incremento en el ingreso del hijo eleva el punto de

amenaza⁵ y consecuentemente incrementa la transferencia. Sin embargo, niveles más altos de ingresos causarán que el efecto se vuelva negativo.

⁵ Threat point.

6. CLASIFICACIÓN DE LAS TRANSFERENCIAS INTERPERSONALES

Dearden y Ravallion(1988) consideran que a partir del comportamiento de los receptores y las expectativas del donador, las transferencias pueden llegar a cambiar. Por ello es muy importante explicar con mas detalle como se pueden clasificar las transferencias interpersonales con el fin de evitar la doble contabilización de éstas.

Algunas transferencias son recíprocas. Por ejemplo, suponga que A le da 1000 pesos a B. Suponga que B le entrega a A, (en otra fecha o en especie) un regalo que A valora en 500 pesos. Entonces podríamos considerar que se realizaron dos transferencias brutas o sólo una transferencia neta de 500 pesos de A a B.

Algunas transferencias son transitivas. Por ejemplo, A entrega 1000 pesos a B, quien a su vez, da 500 pesos a C. En este caso B actúa como intermediario financiero de 500 pesos de A a C. Entonces podríamos pensar en dos transferencias directas, 1000 pesos de A a B y 500 pesos de B a C, o considerar una transferencia directa de 500 pesos de A a B y una indirecta de 500 pesos de A a C.

La forma más adecuada de considerar los tipos de transferencias depende de la expectativa inicial del donador sobre los receptores de sus donaciones. Es decir, si el donador asume expectativas miopes (sin respuesta) sobre el comportamiento del receptor entonces sólo se deben considerar las transferencias brutas directas. En cambio, sí asumimos donadores con expectativas racionales sobre el comportamiento de los receptores entonces debemos considerar las transferencias netas, las indirectas y las directas.

En las comunidades rurales tradicionales es bastante creíble que los donadores tengan la información necesaria para predecir el comportamiento de los receptores. Además, es posible asumir que los donadores toman en cuenta la reciprocidad; por ejemplo, un donador pobre prefiere realizar un obsequio pequeño a un donador rico (Scott,

1976). Es posible entonces considerar una transferencia ($T_d @ r$) bajo expectativas miopes como bruta y directa o bajo expectativas racionales como neta con algún intermediario.