

**LA GACETA DE
CIENCIA POLÍTICA**



**AÑO 10, NÚMERO 2
OTOÑO/INVIERNO 2013**

LA GACETA DE CIENCIA POLÍTICA,

Año 10 No. 2 otoño/invierno 2013, es una publicación semestral editada por el Instituto Tecnológico Autónomo de México, a través de la División Académica de Ciencia Política del ITAM.

Río Hondo No. 1, Col. Progreso Tizapán, Delegación Álvaro Obregón, C.P. 01080, México, D. F. Tel. 56284000 ext. 3702

www.gacetadecienciapolitica.itam.mx, gacetacpol@itam.mx.

Editor responsable: Anais Maria Anderson Alonso. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2011-072809483900-109.

Número ISSN: 2007-6398, impresa por Instituto Tecnológico Autónomo de México, ubicada en Río Hondo No. 1, Col. Progreso Tizapán, Delegación Álvaro Obregón, México, D. F., este número se terminó de imprimir el 25 de octubre de 2013 con un tiraje de 500 ejemplares.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización del Instituto Nacional del Derecho de Autor.

© **Instituto Tecnológico Autónomo de México**

Diseño: Norman Palm · fertig design · www.fertigdesign.com

La Gaceta de Ciencia Política es una publicación semestral realizada por estudiantes de la licenciatura de Ciencia Política del Instituto Tecnológico Autónomo de México.



La Gaceta de Ciencia Política se propone difundir trabajos en materia de investigación y análisis de las instituciones e ideas políticas. Principalmente aquellos que realiza la comunidad académica y universitaria del Instituto Tecnológico Autónomo de México así como otros centros de investigación del país y del extranjero. Abierta como es la disciplina, la Gaceta de Ciencia Política es escenario de encuentro, diálogo e intercambio, concebido por estudiantes, con la misión de enriquecer y estimular el estudio efectivo de los fenómenos políticos.

MESA DIRECTIVA

Anais Anderson Alonso
Thalia Guerra Mina

CONSEJO EDITORIAL

Alejandra Ibarra Chaoul
Carlos Julio Barrera
Isabel Mejía Fontanot
José Ramón Enríquez
Juan José Zamudio
Roberto Ascencio Rojas

CONSEJO CONSULTIVO

Felipe Curcó
Federico Estévez
Eric Magar
Alejandro Moreno
Vidal Romero
Pedro Salmerón
Jeffrey Weldon

ÍNDICE

Editorial

7

ENFOQUE

Supervivencia de democracias
pobres: Efecto del financiamiento
público a partidos políticos

Alondra C. Maradiaga Aguilar

11

Numerizar las emociones: La
influencia de la confianza en la
productividad

Samuel Matarasso Marcuschamer

37

Obesidad y desigualdad: Caso de
Estados Unidos 1995-2011

Marco Antonio Romero Sarabia

59

ENSAYÍSTICA

La moral, un atajo heurístico a la
racionalidad

Andrés Campero Núñez

85

ACTUALIDAD

Soldier-schollar-millionaire: The
stagnation of leadership renewal in
Singapore

Yvone Arivalagan

97

Capital social y desarrollo: Una
relación cuestionable. El caso del
cártel de Guadalajara en México

Oliver Manuel Peña

111

EDITORIAL

La Gaceta de Ciencia Política se complace en presentar el segundo número del presente año. En 2003 se inauguró esta publicación académica del ITAM con la intención de dar a conocer las ideas mejor articuladas sobre política. Hoy, la Gaceta de Ciencia Política cumple 10 años. Con este número celebramos junto con ustedes nuestro aniversario.

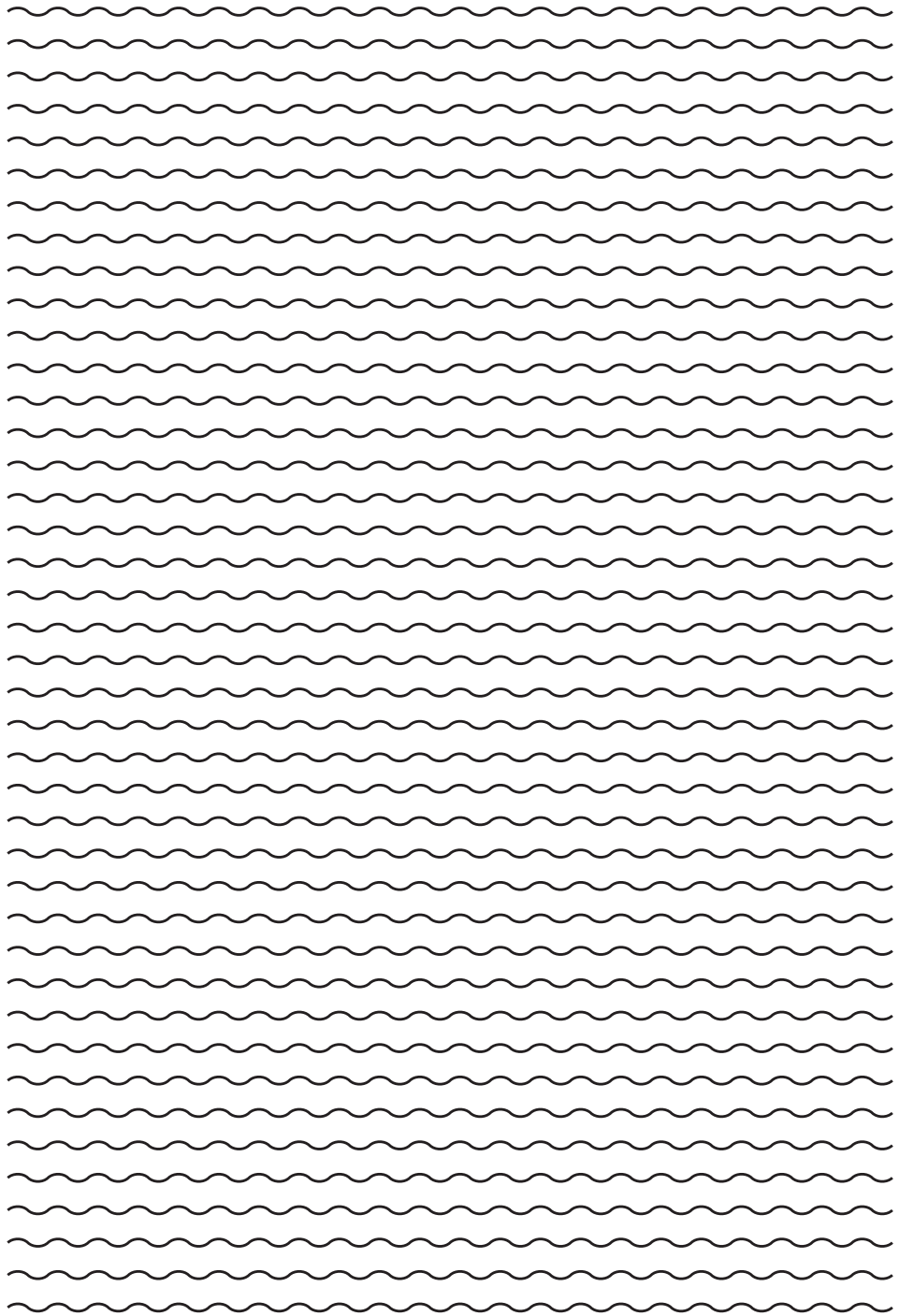
En la sección de Enfoque presentamos tres textos. En Supervivencia de Democracias Pobres: Efecto del Financiamiento Público a Partidos Políticos, Alondra C. Maradiaga analiza el efecto que tiene el financiamiento público a partidos políticos en democracias pobres. Posteriormente, en Numerizar las emociones: la influencia de la confianza en la productividad, Samuel Matarasso Marcuschamer analiza la influencia de la confianza y el capital social en la productividad laboral a nivel macroeconómico. Finalmente, para cerrar esta sección, Marco Saravia intenta explicar el aumento de los últimos años de la población con sobrepeso en Estados Unidos a partir de la desigualdad en el ingreso.

Pasando a la sección de Ensayística, Andrés Campero Núñez en su texto La Moral, un atajo heurístico a la racionalidad explora cómo y por qué surge la cooperación entre seres egoístas racionales. El artículo sugiere una respuesta alternativa a la de juegos repetidos, en específico se propone que los humanos, en lugar de realizar cálculos racionales como es propone la Teoría de Juegos, siguen una moral.

Por último, en la sección de Actualidad presentamos dos textos. El primero escrito por Yvonne Arivalagan, que expone la inflexibilidad del sistema electoral en Singapur y cómo esta afecta a la desigualdad en ingreso e incluso genera tensiones raciales o religiosas. Finalmente en Capital Social y Desarrollo: Una relación cuestionable. El caso del cartel de Guadalajara en México se propone que las relaciones de confianza pueden establecerse en grupos que perjudican a la colectividad, introduciendo una nueva perspectiva a lo que había sido estudiado anteriormente por las ciencias sociales.

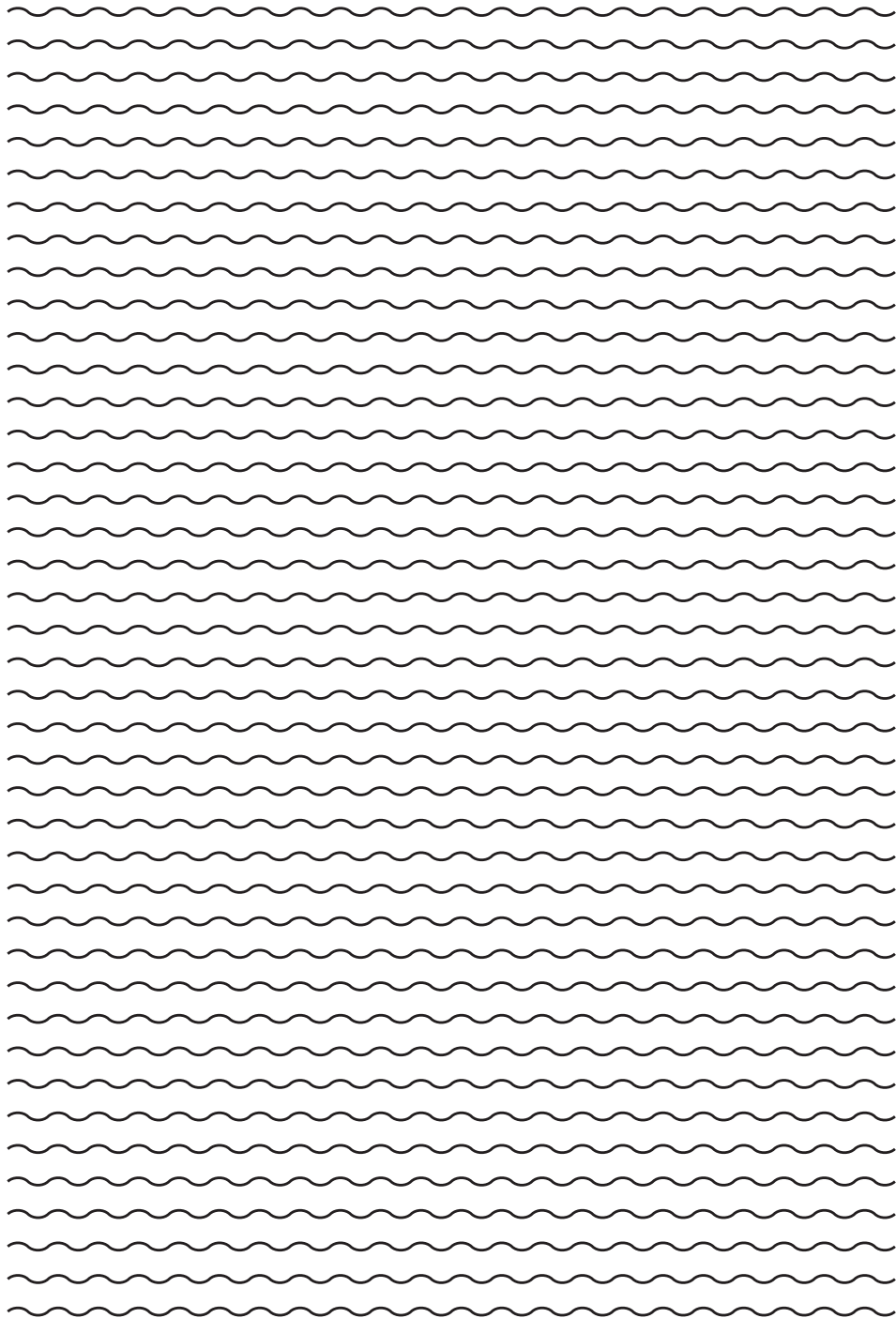
La Gaceta de Ciencia Política les agradece a los lectores por mantener esta publicación viva y hambrienta por transmitir nuevas ideas. También queremos agradecer a todos los que han mandado textos para su publicación. Finalmente queremos dar las gracias a la Facultad del departamento de Ciencia Política por su constante apoyo e interés, a Eric Magar por sus nuevas ideas y a José Merino por todo su apoyo para la publicación de este número.

¡Esperamos que la disfruten!



The image shows a page with a background of horizontal wavy lines. In the center, the word "ENFOQUE" is written in a bold, uppercase, sans-serif font. The word is flanked by two short horizontal wavy lines on each side, which are part of the overall pattern.

ENFOQUE



SUPERVIVENCIA DE DEMOCRACIAS POBRES: EFECTO DEL FINANCIAMIENTO PÚBLICO A PARTIDOS POLÍTICOS

Alondra C. Maradiaga Aguilar¹

Este estudio es una continuación de estudios previos que han indicado que las democracias pobres tienen una alta probabilidad de dejar de serlo. Se centra en uno de los mecanismos utilizados en democracias: el financiamiento a los partidos políticos, se analiza el efecto que tiene en la supervivencia de la democracia pobre. A través de un modelo de supervivencia, se encuentra que el financiamiento público a partidos políticos en democracias pobres tiene un efecto positivo en la duración del régimen. Sin embargo, esto supone una desconexión entre los intereses de los partidos políticos de oposición y de los ciudadanos una vez que el partido de oposición entra en el juego político del partido gobernante.

INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos centrales en el estudio de la Ciencia Política se enfoca en los tipos de regímenes que existen en el mundo. Por facilitar este estudio, gran parte de la literatura los ha clasificado en dos tipos: autocracias y democracias. Al respecto, se estudian cuáles son las implicaciones que tienen el tipo de régimen político en diferentes aspectos, tales como el desarrollo humano,² desarrollo económico y capital humano.³ Así mismo, se han estudiado el tipo de instituciones que caracterizan a cada uno de estos regímenes y los mecanismos que utilizan las élites políticas para mantenerse en el poder. Sin embargo, no se discute la existencia de países que no se encuentran entre estas dos clasificaciones de una forma pura, es decir, los que presentan características de ambos.

1 Alondra Carolina Maradiaga Aguilar es estudiante de Ciencia Política en el ITAM.

2 John Gerring, Strom C. Thacker y Rodrigo Alfaro, "Democracy and Human Development," *Journal of Politics* 74(1) (2011): 1-17.

3 Matthew Baum y David A. Lake, "The Political Economy of Growth: Democracy and Human Capital," *American Journal of Political Science* 47, no. 2 (abril 2003): 333-347.

La clasificación propuesta por Álvarez *et. al.*⁴ y actualizada por Przeworski, es una clasificación dicotómica para poder distinguir a los regímenes. Ésta nos dice que las democracias son regímenes en los que las oficinas gubernamentales son ocupadas como consecuencia de elecciones competidas.⁵ Esta definición tiene dos componentes principales: “oficinas” y “competidas”, y esto significa que para que un régimen sea democrático, tanto el jefe del ejecutivo como el cuerpo legislativo deben de ser elegidos a través de elecciones. La competencia ocurre cuando existe una oposición que tiene alguna probabilidad de ganar y ocupar la oficina como consecuencia de las elecciones.

Además, la democracia se define como la presencia de distintas fuerzas que compiten para promover sus intereses y valores. Es un proceso en el que hay incertidumbre de resultados, mas no de reglas, y sobrevive solamente si se tienen los mecanismos para que se pueda auto-imponer, debido a que no existe un contrato gracias a la falta de un tercer actor que pueda garantizar que se respete la democracia.⁶

Distintos autores han estudiado el efecto que tienen diversos factores sobre la democracia, ya sean años de educación⁷ o estructura social,⁸ pero sin duda uno de los factores más importantes y determinantes que se han encontrado es el efecto del ingreso. Al respecto, Przeworski y Limongi⁹ encontraron evidencia sobre el efecto que tiene el ingreso per cápita en la supervivencia de democracias y autocracias. Los autores encontraron que entre 1950 y 1999, la probabilidad de que una democracia muriera durante cualquier año en países con un ingreso per cápita menor a \$1,000 –precio real de dólares, con año base 1985, era de 0.0485, por lo que una de cada 12 murieron. En países con ingresos entre \$1,001 y \$3,000, la probabilidad era de 0.0362, uno de cada 28. Entre \$3,001 y \$6,055, la probabilidad era de 0.0163, uno de 61. Y ninguna democracia cayó en ningún país con un ingreso per cápita mayor a \$6,055. Durante este periodo de tiempo, en total fueron 70 las democracias que colapsaron en países pobres.

Una posible explicación sobre la ocurrencia de lo anterior es que el nivel de ingreso de un país afecta la receptividad de las normas democráticas; es decir, cuando un país cuenta con una riqueza suficiente y una distribución del ingreso similar entre los distintos grupos, no importa quien tenga el poder. En cambio, cuando la riqueza es limitada y no hay una distribución igualitaria, los grupos más importantes van a buscar mantener

4 Michael Alvarez, José Cheibub, Fernando Limongi y Adam Przeworski, “Classifying Political Regimes,” *Studies in Comparative International Development* 31(2) (1996): 1-37.

5 Adam Przeworski, *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. (Cambridge: Cambridge University Press, 1991).

6 Adam Przeworski, “Democracy as an Equilibrium,” *Public Choice* 123 (2005): 253-273.

7 Surjit S. Bhalla, “Freedom and Economic Growth: A Virtuous Cycle?”, Presentado en el Symposium Nobel *Democracy's Victory and Crisis*. Uppsala University, August 27-30, 1994.

8 Lewis Coser. *The Functions of Social Conflict*. (New York: The Free Press, 1956).

9 Adam Przeworski y Fernando Limongi, “Modernization: Theories and Facts,” *World Politics* 49(1997): 155-183.

el poder por cualquier medio posible.¹⁰ Otra posible explicación es que el promedio del ingreso de un país importa ya que esto puede afectar la viabilidad de la democracia, no porque los pobres valoren menos la democracia, sino porque los ricos están más temerosos de las demandas de redistribución y son más proclives a defender su poder por cualquier medio.¹¹ Las democracias pobres parecen redistribuir menos que las ricas: el promedio de recaudación como porcentaje del PIB es 9.3% en democracias con un ingreso per cápita menor a \$1,000 dólares, 15.3% entre \$1,000 y \$3,000, 19.8% entre \$3,000 y \$6,000 y 28% para aquellas con un ingreso mayor a \$6,000. Esto se explica porque la amenaza de rebelión de los ricos en los países pobres es menor.

Lo anterior ocurre debido a que el grupo que está en el poder sabe que si pierde los beneficios, existe una alta probabilidad de que no los vuelva a tener en el futuro, y que dadas estas condiciones quedaría en una situación de desventaja.¹² Por esto, se entiende que existen diferencias relevantes entre el proceso democrático de un país pobre y el de un país rico, sobre todo por lo que está en juego. Como en ambos casos hablamos de regímenes democráticos, asumimos que las fuerzas políticas obedecerán los resultados de las elecciones. Sin embargo, puede ser que en democracias pobres los partidos de oposición no tengan una esperanza razonable de ganar en el futuro, por lo que podrían preferir—en caso de tener la fuerza suficiente—monopolizar el poder. Esto generalmente no ocurre en democracias ricas, ya que los perdedores aceptarían los resultados incluso cuando no tuvieran una oportunidad de ganar en el futuro; ya que en la medida en la que aumenta el ingreso per cápita, también aumentan los riesgos y desventajas de enfrentarse al régimen.¹³

Lo anterior nos explica por qué los regímenes democráticos son extraños en los países pobres, ya que si una fuerza política tiene un poder militar importante, dicha fuerza podría preferir derrocar a una democracia y convertirse en una autocracia. O en el caso de que se presente una situación en la que las diferentes fuerzas políticas tienen un poder militar similar, las democracias van a sobrevivir en países pobres solamente si la esperanza de redistribución refleja este balance en la creación de instituciones políticas y electorales que disminuyan la probabilidad de que alguna adquiera mayor poder.

Esto nos lleva a cuestionarnos: ¿por qué sobreviven algunas democracias pobres? Esta pregunta es para las 11 de cada 12 democracias que sobrevivieron con un PIB per cápita menor a \$1,000 dólares en el periodo de 1950 a 1999. Antes de pasar a analizar esta pregunta es importante mencionar a los partidos políticos sin los cuales no se en-

10 Seymour Martin Lipset, *Political Man: The Social Bases of Politics*. (Estados Unidos: Doubleday & Company, 1960).

11 Przeworski, "Democracy as an Equilibrium".

12 Adam Przeworski, "The Poor and the Viability of Democracy," en *Poverty, Participation and Democracy*. (New York: Cambridge University Press, 2008).

13 Przeworski, "Democracy as an Equilibrium".

tendería la democracia.

Los partidos políticos son grupos de funcionarios o posibles funcionarios, ligados a un grupo estable de ciudadanos, dentro de una organización que tienen como objetivo principal la llegada de los funcionarios al poder, o que se mantengan en él.¹⁴ Además, sirven como atajos de información para los votantes.¹⁵ Para que los partidos políticos sobrevivan en democracias pobres o ricas necesitan financiamiento. Este financiamiento puede ser de tres tipos:¹⁶ público, que consiste en todo tipo de subsidio que otorga el gobierno a los partidos políticos; privado, que comprende los recursos en dinero o en especie que los partidos obtienen a través de las contribuciones particulares, y pueden provenir de militantes, simpatizantes o individuos afines al partido; y mixto, que combina diferentes aspectos de los dos anteriores. A su vez, el financiamiento público puede ser de tres formas distintas: directo, que comprende la entrega de recursos monetarios o bonos a los partidos; indirecto, que consiste en otorgar facilidades en cuanto a servicios, infraestructura, exenciones, acceso a los medios de comunicación, entre otros; y mixto, que combina diferentes aspectos de los dos anteriores.

La importancia del financiamiento a los partidos es que éste se necesita para pagar los salarios de los trabajadores de la organización partidaria. A pesar de esto, la mayoría de los recursos se destinan a las campañas electorales¹⁷ y la intuición del funcionamiento de los gastos de campaña nos dice que entre mayores sean los recursos con los que cuente un partido político, mejor va a ser su desempeño electoral. Esto se debe a que esos recursos los destinarán a actividades que le proporcionen un mayor conocimiento de los candidatos y de sus respectivas políticas a los ciudadanos, aumentando la probabilidad de que los ciudadanos voten por un candidato cuando recuerdan su nombre. Las campañas electorales proveen información sobre los diferentes candidatos y llenan vacíos que los votantes tienen sobre distintos asuntos o sobre las variables fundamentales a discusión y su peso relativo.¹⁸

Observando la literatura sobre el financiamiento público a los partidos políticos y las ventajas que supone, así como la literatura sobre las democracias pobres, surge la pregunta: ¿por qué en una democracia pobre hay financiamiento público a partidos políticos? Esta duda surge ya que si se entiende que el objetivo del financiamiento públi-

14 W. Phillips Shively, *Power and Choice: An Introduction to Political Science*. (Boston: McGraw-Hill, 2005). Citado en Alan Ware, *The Democratic Party Heads North, 1877-1962*. (New York: Cambridge University Press, 2006).

15 John Aldrich, *Why Parties? The Origin and Transformation of Party Politics in America*. (Chicago: University of Chicago Press, 1995).

16 Francisco Javier Aparicio y Jacaranda Pérez, "Financiamiento Público a Partidos Políticos," en *Grandes Temas Para Un Observatorio Electoral Ciudadano*. (México: Instituto Electoral Del Distrito Federal (IEDF), 2007).

17 Frank Bealey, *Diccionario de Ciencia Política*. (España: Istmo, 2003).

18 Andrew Gelman y Gary King, "Why Are American Presidential Election Campaign Polls so Variable When Votes Are so Predictable?," en *British Journal of Political Science* 23(4) (1993): 409-451.

co es “dotar de un mínimo de recursos a todas las organizaciones políticas, una especie de mínimo común denominador que mitigue los privilegios que se derivan de una financiación privada exclusiva”¹⁹ entonces ¿qué explica que el partido que está en el poder en una democracia pobre provea de financiamiento a otros partidos políticos para que permanezcan en la competencia?

HIPÓTESIS

Si un país es pobre y no existe redistribución de ingresos, la democracia tiene una alta probabilidad de no sobrevivir.²⁰ Cuando el ingreso per cápita es menor a mil dólares, la probabilidad de que una democracia muera entre 1950 y 1999 es de 84.5%. Al aplicar la teoría de Gandhi y Przeworski²¹ sobre la importancia de la institucionalización en las autocracias para lograr la cooperación de los grupos de oposición en democracias pobres podemos inferir que al ser tan alta la probabilidad de que la democracia muera –y contando ya con instituciones en las que se permiten varios partidos políticos–, el partido político que está en el poder va a buscar que la oposición no se rebele y así mantener el régimen democrático. Uno de los mecanismos que implementa el partido gobernante para lograr lo anterior es el financiamiento público a los partidos políticos.

Antes de avanzar en esta discusión es prudente mencionar que uno de los supuestos de los cuáles parte este análisis es que los actores involucrados prefieren la democracia a la autocracia. Esto debido a que en una democracia se requiere de la protección de la libertad y a las personas no les genera utilidad el no ser libres para vivir la vida que eligen; por lo tanto la democracia les ocasiona bienestar a los individuos y a la sociedad al permitirles expresarse.²² Otros autores argumentan que la democracia es deseable ya que evita la tiranía que producen los regímenes autócratas y la protección a derechos esenciales.²³ Además, existe evidencia empírica que demuestra que la percepción de la opinión pública sobre las “nuevas democracias” en Latinoamérica y Europa del Este es positiva, ya que está asociada con igualdad económica y social: en Chile, el 59 por ciento de los encuestados esperaban que la democracia disminuyera la desigualdad social.²⁴

19 Humberto De la Calle, “Financiamiento Político: público, privado y mixto”, en *Normas y Buenas Prácticas. El Desafío del Financiamiento Político en América Latina*. (San José: Organización de Estados Americanos e Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral, 2004).

20 Przeworski, “The Poor and the Viability of Democracy”.

21 Jennifer Gandhi y Adam Przeworski, “Cooperation, Cooptation, and Rebellion under Dictatorships,” en *Economics and Politics* 18(2006): 1-26.

22 Amartya Sen, “Freedom Favors Development,” en *New Perspectives Quarterly* 13(23).

23 Robert Dahl, *On Democracy*. (New Haven: Yale University Press, 1998).

24 Antonio Alaminos, *Chile: Transición Política y Sociedad*. (Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. Siglo Veintiuno de España, 1991).

MECANISMO CAUSAL

El financiamiento público le permite a la oposición participar en democracias. Esto a su vez hace que los partidos de oposición se sientan incluidos en el juego democrático y, por lo tanto, se reduce la probabilidad de que prefieran rebelarse. A primera vista, la acción de otorgar financiamiento público a los partidos políticos se podría ver como una forma en la que el partido gobernante está dispuesto a ceder el control absoluto sobre los recursos. Sin embargo, al hacer esto, podrían aumentar sus privilegios sobre la fiscalización y repartición del presupuesto, además de mantener cierto grado de certidumbre sobre lo que sucederá en el futuro.

Como se estudió anteriormente, debido a que en una democracia pobre los recursos son limitados, y por lo tanto no se ve factible una redistribución igualitaria en la sociedad, el financiamiento público sirve como una forma de reducir costos. Esto se debe a que el gobierno, al focalizar su gasto en los partidos políticos de oposición, no tendrá que realizar un gasto significativo en bienes públicos. El financiamiento público tiene un costo económico menor al que tendría una redistribución a toda la sociedad por medio de la creación de bienes públicos. Además, crea el sentimiento, entre los ciudadanos que se sienten identificados con los partidos de oposición, de que están representados en el Congreso, y por lo tanto se sentirán incluidos en la toma de decisiones y no tendrán que rebelarse. En realidad se está creando una desconexión entre los ciudadanos y los partidos de oposición, ya que estos son cooptados por el gobierno.

Se sostiene que el financiamiento privado beneficia al partido en el poder, pues éste tiene una reputación y cuadros partidarios definidos y, por lo tanto, una mayor facilidad para obtener contribuciones.²⁵ Sin embargo, no podemos dejar de lado que el financiamiento privado tiene como posible desventaja la falta de transparencia, algo que podría perjudicar al partido gobernante en cuanto a la esperanza razonable que tengan los partidos de oposición de ganar, y por lo tanto estos últimos prefieran transitar hacia un régimen autocrático; o precisamente en que los partidos de oposición logren recaudar una cantidad considerable de recursos, logrando afectar los intereses del partido gobernante.

La importancia de estudiar este tema es que, si bien se han probado tanto las ventajas o las desventajas de tener financiamiento público a partidos políticos así como las de tener un régimen democrático, no quedan claras cuáles son las intenciones o motivaciones del partido que está en el poder, que lo llevan a aprobar el financiamiento con dinero público a los partidos de la oposición. Se habrá de estudiar si lo que hacen los partidos en el poder es una reducción o una ampliación de sus privilegios sobre el gasto

25 Aparicio y Pérez, *Financiamiento Público a Partidos Políticos*. (México: Instituto Electoral del Distrito Federal, 2007).

público.

Además, se pretende analizar el efecto que tiene el financiamiento público en la esperanza de vida de una democracia. Se van a estudiar los diferentes casos de países que cuentan con un régimen democrático y bajo nivel de ingreso per cápita para conocer si el financiamiento público es un legado de las autocracias, que lo veían como un mecanismo que contribuía a su supervivencia mediante la cooptación de los grupos de oposición;²⁶ o si es una medida que se toma ya cuando los países son democracias con la intención de reducir los costos de redistribución, aumentar su probabilidad de supervivencia, y que el partido opositor recaude más recursos privados para financiar su campaña. Es decir, con el presente trabajo de investigación se busca realizar una comparación entre los países que otorgan financiamiento público y los que no, para conocer los efectos de éste. Se pretende encontrar el efecto del financiamiento público directo e indirecto a partidos políticos en la duración de las democracias, a comparación del financiamiento privado.

Aparicio y Pérez²⁷ encuentran una relación positiva entre la consolidación de la democracia y el financiamiento público de partidos políticos; indican que la posible explicación de esto es debido a que las democracias con baja consolidación democrática son las que cuentan con recursos limitados. Aunque señalan que también se puede notar una creciente implementación de los subsidios públicos en las democracias emergentes debido a que, según los autores, se han dado cuenta de la importancia de este subsidio. Por lo tanto, será interesante analizar los casos de las democracias pobres en las que, como vimos anteriormente, existen menos incentivos de los partidos gobernantes a financiar con recursos públicos a otros partidos.

DATOS

Como se mencionó anteriormente, el presente trabajo de investigación analiza el efecto que tiene el financiamiento público a los partidos políticos en la duración de la democracia. Para lograr esto, se utilizan 7 bases de datos diferentes: la primera es la base de datos de Cheibub, Gandhi y Vreeland²⁸ que cubre el periodo de 1946-2008 y distingue de forma dicotómica a los países en democracia o no democracia, así como distintas condiciones relacionadas con el régimen político o conflictos como guerras, manifestaciones, entre otros, para 202 países. La segunda base de datos que se utiliza es la de Przeworski, esta base cuenta con variables como el índice de fragmentación

26 Gandhi y Przeworski, "Cooperation, Cooptation, and Rebellion under Dictatorships".

27 Aparicio y Pérez, *Financiamiento Público a Partidos Políticos*.

28 José Antonio Cheibub, Jennifer Gandhi y James Raymond Vreeland, "Democracy and Dictatorship Revisited," en *Public Choice* 143(2010): ,67-101.

etnolingüística, el índice de fragmentación religiosa, fuerza laboral femenil, entre otras. La tercera base proviene de la Tabla Mundial Penn²⁹ y de ella se utiliza la variable PIB per cápita real con el año 2005 como el año base, esto para 189 países de 1950-2009. Las cuarta y quinta bases provienen de datos del Banco Mundial³⁰ sobre el coeficiente de Gini y el crecimiento económico de cada país, respectivamente, para 209 países de 1960-2008. La sexta base proviene de la UNESCO³¹ y contiene la variable: promedio de años de educación, y abarca más de 200 países de 1970-2008. Por último, se realizó una base de datos en la que se generó una variable dicotómica que señala si el país tiene o no financiamiento público –ya sea directo o indirecto– y financiamiento privado; esto para 202 países de 1946-2008. Estos datos se analizan en el paquete estadístico Stata 12.

Como se mencionó anteriormente, el financiamiento público a partidos puede ser directo, indirecto o mixto; para el presente estudio se va a utilizar la variable “financiamiento público” que comprende a las observaciones que cuentan con por lo menos un tipo de financiamiento público o que cuenta con ambos (mixto) en diferentes años. Debido a que existen cambios en el tiempo en cada uno de los países, el análisis se va a realizar por observaciones y no por países.

En la Figura 1 se especifica el número de observaciones con el que se cuentan según si se tiene financiamiento público o no, dividida en el tipo de régimen político. Se puede observar que dentro de las no democracias, es clara la diferencia entre no tener financiamiento público (4,300 observaciones) y tener financiamiento público (709 observaciones). En cuanto a los regímenes democráticos esta diferencia no es tan pronunciada, aunque se continúa teniendo más observaciones para el caso en el que no hay financiamiento público (1,987 observaciones) que para el caso en el que sí existe financiamiento público (1,879 observaciones). Por lo tanto, se concluye que sin importar el régimen político, el financiamiento público no es una práctica muy común; sin embargo, dentro de las democracias existe un mayor número de países que deciden otorgar este tipo de financiamiento.

Es importante señalar que existen observaciones (709) que no son clasificadas como democracias pero cuentan con partidos políticos y financiamiento a los mismos, claros mecanismos democráticos; algunos de estos países son Argentina (1957, 1962, 1966-1972, 1976-1982), Turquía (1950-1960, 1980-1982), y Perú (1968-1979, 1990-2000), entre otros. La posible razón de que esto suceda es porque los regímenes autocráticos observan estos mecanismos como una forma de minimizar las amenazas que surgen en

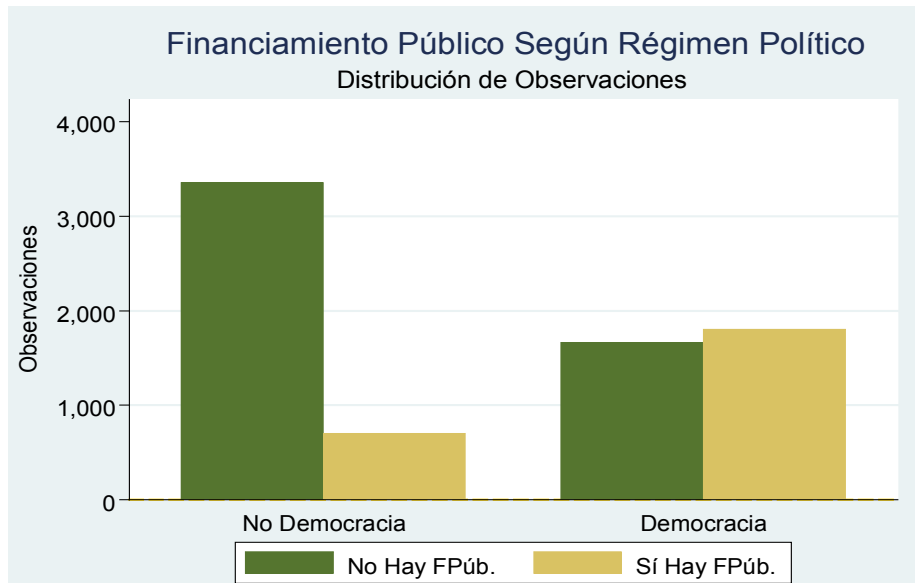
29 Alan Heston, Robert Summers y Bettina Aten, Penn World Table Version 7.0, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices: University of Pennsylvania, Junio 2011.

30 Banco Mundial [en línea]. Base de Datos disponible en <<http://datacatalog.worldbank.org/>>.

31 UNESCO Instituto de Estadística [en línea]. Montreal, Canadá. Base de datos disponible en UNESCO UIS: <<http://stats.uis.unesco.org/unesco/tableviewer/document.aspx?ReportId=143>>.

contra de su permanencia en el gobierno³² o como un intento de encapsular a la posible oposición.³³

Figura 1 - Financiamiento Público y Régimen Político.



Fuente: Elaboración propia con datos de José Antonio Cheibub, Jennifer Gandhi y James Raymond Vreeland, 2010.

Como se mencionó anteriormente, en la variable de financiamiento público se comprenden el indirecto y el directo, y por lo general, el tipo de financiamiento que se otorga en la mayoría de los países es el indirecto –generalmente provisto por los gobiernos como tiempo aire gratis en la televisión–, que si bien les proporciona a los partidos de oposición la oportunidad de promover en los medios de comunicación a sus candidatos y sus propuestas de campaña, éste podría estar limitado, debido a que no se entrega suficiente tiempo o a la existencia de otras reglas que se tendrían que analizar más a fondo para estudiar el impacto real que tiene este tipo de financiamiento. Sin embargo, para cuestiones del presente análisis se supone que el financiamiento público indirecto sí tiene un impacto en la relación del partido gobernante con los partidos de oposición, ya

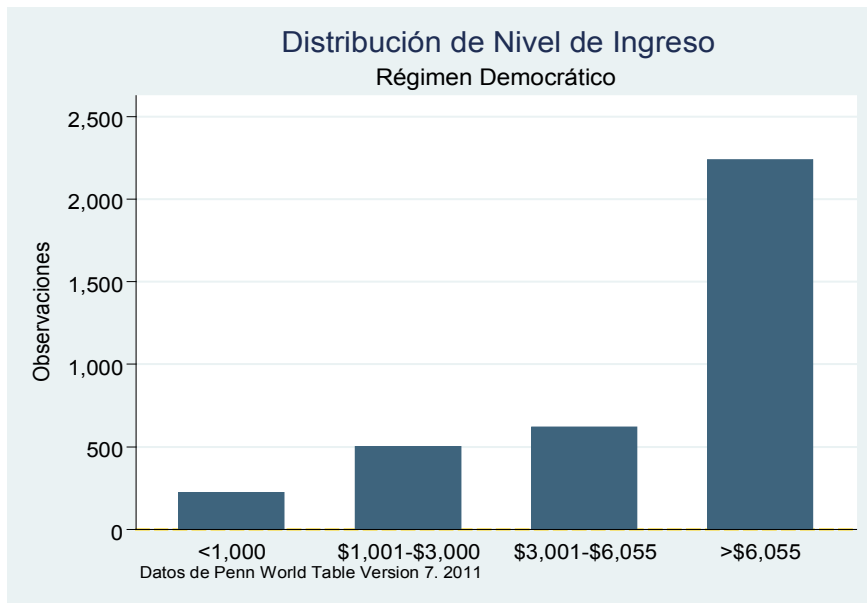
32 Jennifer Gandhi y Adam Przeworski, "Dictatorial Institutions and the Survival of Autocrats," *Comparative Political Studies* 40 (2007): 1279-2301.

33 Guillermo O'Donnell, *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism* (Berkeley: Institute of International Studies University of California at Berkeley, 1973).

que es una forma de mostrarle a los partidos de oposición que son tomados en cuenta por parte del partido gobernante y que de cierta forma son incluidos dentro del gobierno, y tendrá un efecto similar con los ciudadanos que se sienten representados por esos partidos de oposición.

Debido a la forma en la que se plantea el tema, es importante analizar estos casos según el PIB per cápita del país. Para lograr esto se tomaron los mismos valores que toma Przeworski (2008) y se dividieron las observaciones que cuentan con un régimen democrático, en 4 niveles de ingreso per cápita: menos de \$1,000 dólares; entre \$1,001 y \$3,000; entre \$3,001 y \$6,055; y por último, mayor a \$6,055. Con estos valores se generó una nueva variable que señala en qué nivel de ingreso se encuentran cada una de las observaciones; con esto se obtiene la Figura 2 que muestra la distribución de observaciones por nivel de ingreso en las democracias.

Figura 2 - Distribución de Observaciones por Nivel de Ingreso en Democracias.

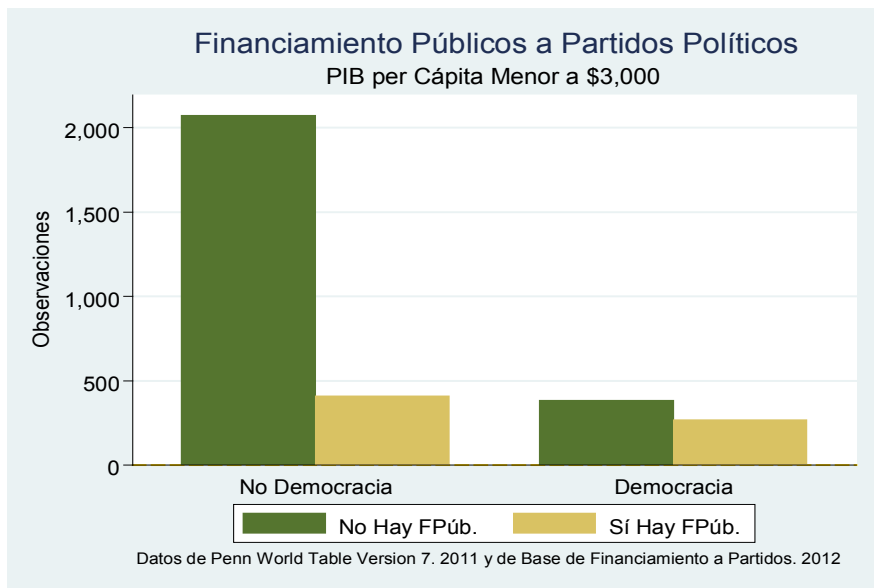


Fuente: Elaboración propia con datos de Penn World Trade Version 7.2011.

En la Figura 2 se muestra que la mayoría de las observaciones se encuentran concentradas en el nivel más alto de ingreso per cápita, esto con 2,240 observaciones. La diferencia de este nivel con el resto es evidente ya que el rango de \$3,001 a \$6,055 dólares comprende 621 observaciones; seguido por el rango de \$1,001 a \$3,000 dólares que comprende 503 observaciones; seguido por 222 observaciones que cuentan con un PIB per cápita menor a \$1,000 dólares.

Para fines del presente análisis, se comprenderán como democracias pobres aquellas que se encuentran en los dos niveles más bajos de ingreso, es decir, las que cuentan con menos de \$3,000 dólares de PIB per cápita, dando un total de 725 observaciones. En cuanto a las no democracias pobres, el número de observaciones es de 2,564. Como se mencionó en la revisión de literatura, cuando una democracia tiene un PIB per cápita bajo, la probabilidad de que la democracia muera es mayor debido a diversos factores; esto podría explicar la disparidad de las observaciones entre un régimen político y otro. Sin embargo existen algunas democracias que, a pesar de esto, logran sobrevivir y precisamente lo que se intentará explicar son los mecanismos que tienen para lograr esto.

Figura 3 - Financiamiento Público: PIB Per Cápita Menor a \$3,000 dólares.



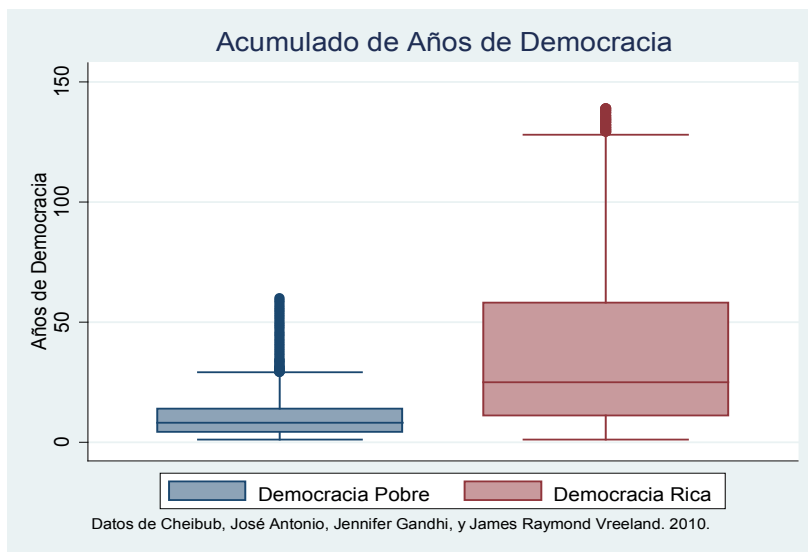
Fuente: elaboración propia con datos de Penn World Table Version 7, 2011 y Base de financiamiento a partidos 2012.

Basado en lo anterior, la Figura 3 especifica el número de observaciones que tienen o no financiamiento público, según el régimen político y solo tomando en cuenta las observaciones que clasifican como pobres debido a que cuentan con un PIB per cápita menor a \$3,000 dólares. En cuanto a las no democracias el número de observaciones que cuentan con financiamiento público son 410, mientras que el número de observaciones que no cuentan con financiamiento público son 2,074. Mientras que para las democracias 270 observaciones cuentan con financiamiento público y 384 observaciones no cuentan con este tipo de financiamiento. La distribución de esta gráfica es similar a

la que se presentó en la Figura 1 que toma en cuenta todas las observaciones. Esto nos da un total de 3,138 observaciones que se clasifican como pobres; de estas, 654 observaciones son democracia y 2,484 observaciones no son democracia.

En la Figura 4 se muestra el acumulado de años para las democracias, dividiéndolas entre “democracia rica” o “democracia pobre”. Se puede observar que los países que cuentan con un mayor número de años siendo democracias son Estados Unidos, Suiza, Liechtenstein y Luxemburgo. Al contrario, algunas de las democracias que se encuentran dentro de este rango de ingreso y tienen una menor duración de democracia son Bután, Georgia y Sudán. Esta gráfica implica que cuando el PIB per cápita es alto, o mayor a \$3,000 dólares, la duración de las democracias va de un rango de 1 a 139 años. En cambio, cuando la democracia tiene un PIB per cápita menor a \$3,000 dólares, se comprende un rango de 1 a 62 años, siendo la India el país que cuenta con un mayor número de años de duración de democracia; el resto de los países se encuentra por debajo de la línea de los 40 años.

Figura 4 - Acumulado de Años de Democracia: Comparación entre Ricas y Pobres.



Fuente: Elaboración propia con datos de José Antonio Cheibub, Jennifer Gandhi y James Raymond Vreeland, 2010.

Las conclusiones generales que obtenemos después de analizar los datos son que las democracias pobres tienen una menor duración que las democracias ricas y que si bien existe una mayor proporción de observaciones con financiamiento público en las democracias para todos los niveles de PIB per cápita, dentro de este grupo es menor el número de observaciones que no cuentan con financiamiento público a los que sí, aunque

es cierto que los datos se distribuyen de manera semejante al número de observaciones, algo que no se presenta en los regímenes no democráticos.

EFFECTO DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO EN DURACIÓN DE DEMOCRACIA

¿Por qué sobreviven algunas democracias pobres? Para explicar esto se realiza un modelo de riesgo proporcional Cox con un único predictor continuo. Sin embargo, antes recordemos los supuestos de este modelo: todos los individuos prefieren la democracia sobre la no democracia;³⁴ el financiamiento público tiene un efecto positivo en las campañas políticas y por lo tanto beneficia a los partidos políticos, aunque este beneficio se puede o no ver reflejado en el número de votos que recibe un partido político y puede tener diferentes magnitudes. Por último, debido a que se estudian democracias pobres, se sigue el argumento de Lipset,³⁵ el cual desarrolla la idea de que la pérdida del poder dejaría en desventaja al partido gobernante y por lo tanto, buscará permanecer en el poder mediante todos los medios posibles.

Como medida de la variable duración del régimen democrático se utiliza la variable que cuenta los Años del Régimen, propuesta por Cheibub, Gandhi y Vreeland.³⁶ Es una variable de conteo que se desarrolla a partir de la clasificación dicotómica de los autores para establecer si un régimen es democrático o no.

Las condiciones que estos autores establecen para poder clasificar a un régimen como democrático son las siguientes:

1. El jefe del Ejecutivo debe de ser elegido por elección popular o por algún cuerpo que haya sido elegido por elección popular.
2. Se debe de elegir a la Legislatura por elección popular.
3. Debe de competir más de un partido en las elecciones.
4. La alternancia en el poder debe de ocurrir bajo reglas electorales idénticas a aquellas que llevaron al gobernante al poder.

Y como principales variables independientes se tienen:

1. Financiamiento Público: Se realizó una variable dicotómica para 202 países de 1946-2008 que indica si se otorga o no financiamiento público a los partidos políticos. Para la realización de esta variable se utilizó principalmente la base de datos de IDEA (2003; 2009), así como diversos documentos de cada uno de los países tales como

34 Sen, "Freedom Favors Development".

35 Lipset, *Political Man: The Social Bases of Politics*.

36 Cheibub, Gandhi y Vreeland, "Democracy and Dictatorship Revisited".

Constituciones Políticas, Regulaciones Legales, entre otros que indicaran la situación del financiamiento a partidos políticos en cada uno de los países.

Esta variable toma valor de “0” cuando no existe financiamiento público indirecto ni directo durante el año del país observado. Toma el valor de “1” cuando el país observado presenta financiamiento público directo o indirecto; y por lo tanto, también toma valor de 1 cuando presenta ambos tipos de financiamiento. Esto ya que se asume que sin importar si es directo, indirecto o mixto, es una forma de otorgar un beneficio a los partidos de oposición y representa un costo para el partido gobernante, incluso cuando el costo sea otorgar tiempo en televisión a los partidos de oposición.

2. Régimen: Esta variable pertenece a la base de datos de Cheibub, Gandhi y Vreeland³⁷ y toma valor de “0” cuando es una democracia parlamentaria, “1” cuando es democracia mixta y “2” cuando es democracia presidencial. Para clasificar el régimen en democracia o dictadura se utiliza el mismo método de clasificación que se explicó previamente en la descripción de la variable dependiente.

Es una variable importante debido a que la literatura menciona que las democracias parlamentarias tienen una mayor probabilidad de sobrevivir que las presidenciales, ya que por lo general las democracias presidenciales suelen suceder a dictaduras militares y las parlamentarias suelen suceder a las dictaduras civiles,³⁸ y las instituciones creadas durante estas dictaduras pueden influir incluso después de la transición a la democracia. En el presente análisis, debido a que el enfoque es en las democracias, esta variable toma valores de “1”, “2” y “3”.

3. Fragmentación Etnolingüística: En literatura previa se ha discutido el efecto que tiene la estructura social en la duración de la democracia³⁹ y se ha encontrado que no tiene un efecto claro en la duración de la democracia, aunque es más probable que las democracias no mueran en países homogéneos.⁴⁰ La variable de fragmentación etnolingüística es un índice que mide el porcentaje de la población que no habla en el lenguaje oficial o el más usado.

Este variable se toma de la base de datos de Przeworski, quien a su vez toma los datos de Easterly y Levine⁴¹. Se incluye en el modelo debido a las características de desigualdad y pobreza de las democracias que cuentan con un bajo ingreso per cápita y podría

37 Cheibub, Gandhi y Vreeland, "Democracy and Dictatorship Revisited".

38 Adam Przeworski. "Democracy and Economic Development." En *The Evolution of Political Knowledge*. (Columbus: Ohio State University Press, 2004).

39 Lewis Coser, *The Functions of Social Conflict*. (New York: The Free Press, 1956).

40 Przeworski, "Democracy as an Equilibrium". en *Public Choice* 123: 253-273.

41 William Easterly y Ross Levine, "Africa's Growth Tragedy: Politics and Ethnic Divisions," *Quarterly Journal of Economics* 112(noviembre 1997): 1203-50.

mostrar algún efecto sobre estas observaciones, a pesar de que se mencionó anteriormente que no tiene un efecto claro en la democracia.

4. Crecimiento de Economía: La variable de crecimiento de la economía proviene de la base de datos del Banco Mundial⁴² y especifica el crecimiento del PIB per cápita para 209 países de 1960-2008. La literatura previa menciona que es difícil determinar el impacto de esta variable, aunque señalan que las democracias son más frágiles cuando el ingreso per cápita decrece.⁴³

5. Otras Democracias: Se ha mencionado que el contexto es importante en la duración de la democracia, ya sea si el país ha sido autocracia anteriormente o no. En este caso, se incluye la variable que mide si existen otras democracias en el año observado; esta variable proviene de la base de datos de Przeworski. El rango de esta variable es del 0 al 1, siendo 0 que no exista ninguna democracia en ese momento y 1 que todas las democracias restantes sean democracias en el año observado.

6. Promedio de Años de Educación: Esta variable proviene de la UNESCO (2012) y contiene más de 200 países para los años de 1970-2008. Se incluye ya que, como se ha señalado en la literatura previa, el número promedio de años de educación de ciertos miembros de la fuerza laboral eleva la probabilidad de que la democracia sobreviva.⁴⁴

Con las variables anteriormente descritas se estimó un modelo de riesgo proporcional Cox, con el fin de observar el efecto que tiene el financiamiento público en la duración de la democracia. Para llevar a cabo este modelo, se tiene que precisar una variable dependiente continua que mide duración, en este caso, se utiliza la variable de Duración de Régimen Democrático. Además, se tiene que precisar el “fracaso” o el “evento” que en este caso es una variable que se creó llamada *faildem2*. Esta es una variable dicotómica que toma el valor de “0” cuando el régimen es democrático y “1” cuando después de un régimen democrático hay un régimen no democrático en determinado país.

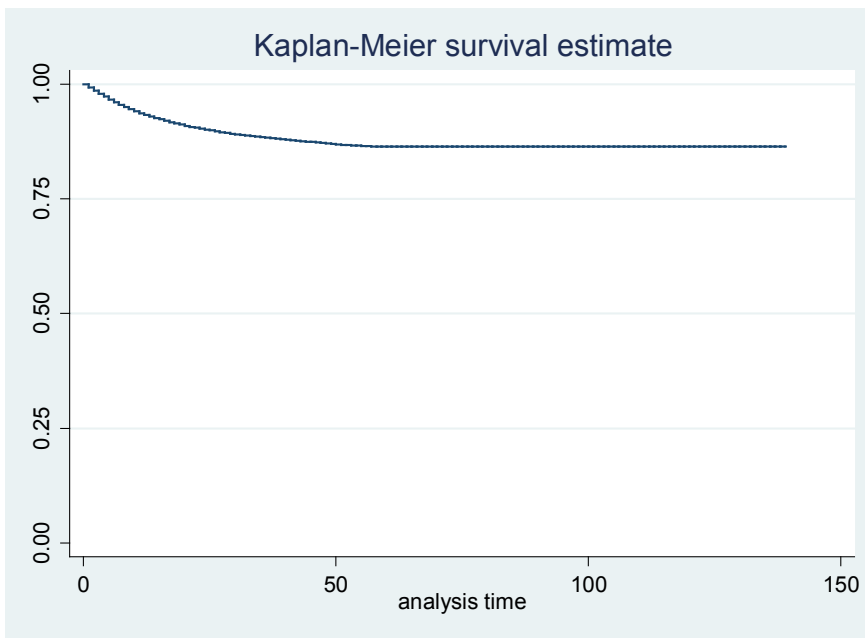
Después de haber establecido lo anterior, se obtiene la Figura 5 que muestra la probabilidad de sobrevivir dado que el país lleva una determinada cantidad de años siendo una democracia. Se puede observar que después de 50 años la probabilidad de supervivencia se vuelve constante; es decir, cuando un país tiene más de 50 años como régimen democrático, la probabilidad de que sobreviva es de alrededor del 80%.

42 Banco Mundial [en línea]. Base de Datos disponible en <<http://datacatalog.worldbank.org/>>.

43 Przeworski, "Democracy and Economic Development".

44 Przeworski, "Democracy and Economic Development".

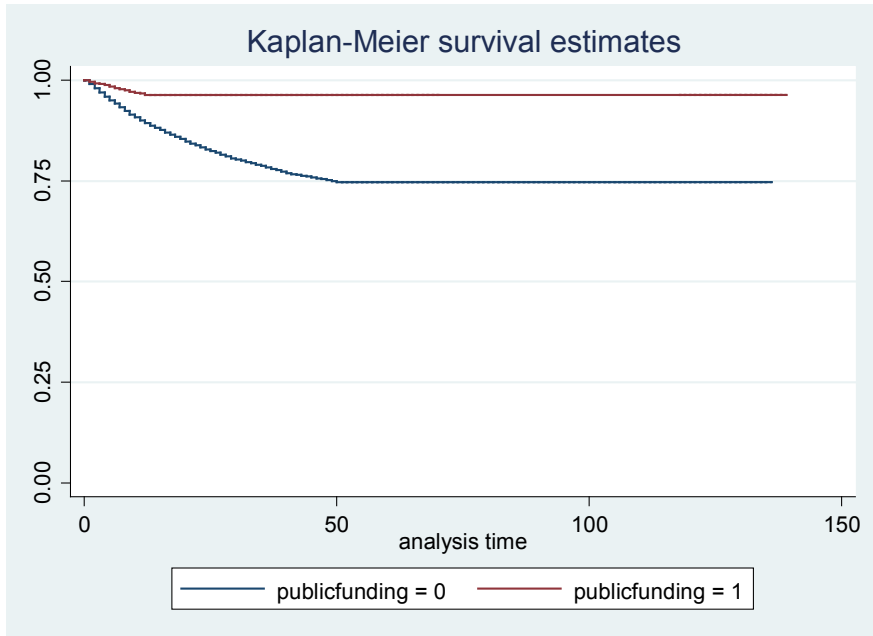
Figura 5 - Estimación de Supervivencia Kaplan-Meier para Democracias Pobres.



Fuente: Elaboración propia.

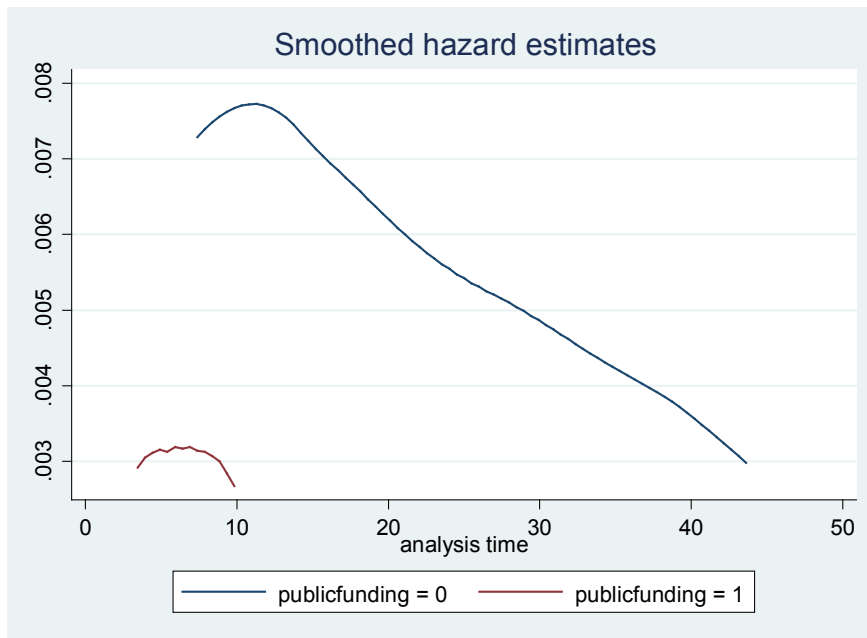
Algo que se espera observar es que el financiamiento público tenga un efecto positivo en la duración de la democracia. En la Figura 6 se muestra la estimación de la probabilidad de supervivencia, tal como la que se muestra anteriormente, aunque en esta figura se separan las probabilidades según la presencia o no del financiamiento público. Se espera que cuando hay financiamiento público las probabilidades de supervivencia sean mayores que en el caso en el que no hay financiamiento público; y eso es precisamente lo que se observa al estar la línea de financiamiento público por encima de la línea de no financiamiento público. En las dos se observa que alcanzado cierta cantidad de años como democracia, se vuelve constante, tal como se había observado en la Figura 5; sin embargo, se puede observar que cuando hay financiamiento público, la probabilidad llega a ser constante antes de los 50 años de democracia, es decir, antes que el promedio que se muestra en la figura anterior.

Figura 6 - Estimación de Supervivencia Kaplan-Meier según Financiamiento Público para Democracias Pobres.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 7 - Estimación de Tasa de Riesgo según Financiamiento Público para Democracias Pobres.



Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 7 se muestra la probabilidad de riesgo. En este caso, el riesgo que existe es que una democracia transite a una autocracia, por lo que es otra forma de observar lo mostrado en la Figura 6. Cuando hay financiamiento público, la probabilidad de riesgo disminuye considerablemente dentro de los primeros 20 años; mientras que para las democracias que no cuentan con financiamiento público, esta probabilidad de riesgo disminuye durante 50 años, de forma lenta si se compara con las democracias que cuentan con financiamiento público a partidos políticos.

A continuación se muestran los resultados del modelo Cox, en el que se incluyen las variables de financiamiento público, régimen, fragmentación etnolingüística, crecimiento económico, otras democracias y años promedio de educación. En este modelo se especifica que solo se tomen en cuenta las democracias que tienen un PIB per cápita menor a \$3,000 dólares, es decir, que sea una democracia pobre. Se obtiene un valor de ji-cuadrada menor a 0.2 (siendo 0.0000), por lo tanto asumimos que el modelo es significativo.

Tabla 1 - Modelo Cox para Democracias Pobres. Tasa de Riesgo.

Modelo Cox Democracias Pobres	
VARIABLES	(1)
	failtime
publicfunding	0.0372*** (0.0376)
regime	1.358*** (0.143)
ethfrac	0.179*** (0.0633)
gdpGrowth	1.003 (0.0138)
odwp	0.186* (0.182)
SchoolLE	1.092*** (0.0319)
Observaciones	1,048
Errores estándar en paréntesis	
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1	

En el tipo de modelos Cox se observa el efecto en el signo de “z”; por lo tanto, en este modelo se observa que si hay financiamiento público a partidos políticos se reduce la tasa de riesgo, es decir, se reduce la probabilidad de que se transite a autocracia en un 96.28384%. La variable de régimen tiene un efecto positivo, por lo tanto cuando es una democracia presidencial, se tiene una mayor tasa de riesgo a cuando es una democracia parlamentaria. La variable de fragmentación etnolingüística tiene signo negativo, por lo que cuando aumenta un punto en el índice de fragmentación etnolingüística –se reduce la fragmentación etnolingüística–, disminuye un 82.10864% la probabilidad de riesgo.

La variable de crecimiento económico tiene un efecto negativo, por lo que cuando aumenta un punto el crecimiento económico, se reduce en 0.2933% la tasa de riesgo; esta variable no es significativa, sin embargo se dejó por cuestiones teóricas. Cuando aumenta en un punto la variable de otras democracias –hay más democracias en el mundo–, disminuye un 81.39819% la tasa de riesgo. Por último, cuando aumenta en un punto el promedio de años de educación, aumenta la tasa de riesgo un 9.1867%, este último es contra intuitivo ya que se esperarí, como menciona la teoría, que el efecto sea

positivo en la duración de la democracia; aunque puede que esto se deba a que solo se toman en cuenta las democracias pobres.

En la Tabla 2 se presenta el mismo modelo Cox, pero en este caso es para las democracias ricas. Algo interesante de este modelo es que el valor del financiamiento público cambia, mostrando que para las democracias ricas el tener financiamiento público aumenta la tasa de riesgo. Esto podría estar relacionado con los años que un país lleva siendo democracia, más que con el hecho de tener o no financiamiento público a partidos políticos. En cuanto al régimen, entre más se acerque a un régimen presidencial, aumenta la tasa de riesgo, de la misma forma que lo hacía en las democracias pobres. Cuando hay menos fragmentación etnolingüística disminuye la tasa de riesgo y cuando aumenta la tasa de crecimiento económico también disminuye la tasa de riesgo. Cuando hay otras democracias en el mundo, esto se mueve de la misma forma que en las democracias pobres ya que disminuye la tasa de riesgo. Por último, cuando aumenta el promedio de años de educación, aumenta la tasa de riesgo.

Tabla 2 - Modelo Cox para Democracias Ricas. Tasa de Riesgo.

Modelo Cox Democracias Ricas	
VARIABLES	(1)
	failtime
publicfunding	2.204*** (0.449)
regime	2.604*** (0.184)
ethfrac	0.941 (0.320)
gdpGrowth	0.967*** (0.0117)
odwp	0.000340*** (0.000336)
SchoolLE	1.158*** (0.0490)
Observaciones	1,552

Errores estándar en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Los resultados anteriores sugieren que la hipótesis inicial se satisface, ya que se demuestra que el financiamiento público a los partidos políticos tiene un efecto positivo en la duración de la democracia en países con un ingreso per cápita menor a \$3,000 dólares. Esto se traduce en que algunas de las democracias pobres que sobreviven lo hacen precisamente porque, a pesar de tener recursos limitados y siendo no factible una redistribución igualitaria en la sociedad, focalizan su gasto en los partidos políticos de oposición en lugar de recursos públicos para toda la sociedad creando de esta manera en la sociedad el sentimiento de que, por medio de los partidos de oposición, están siendo representados en el Congreso. Por lo tanto, el financiamiento público podría funcionar como un mecanismo utilizado por los partidos gobernantes de algunas de las democracias pobres para cooptar a los partidos de oposición y de esta forma evitar que se rebelen aquellos que ya están organizados, al permitirles participar en la democracia.

CONCLUSIÓN

El presente estudio es uno de los primeros realizados en términos de un análisis económico multinacional del financiamiento público. Sin importar el nivel de ingreso per cápita de cada país, mucho se discute si el gobierno debe de otorgar financiamiento a los partidos políticos con el dinero que recaudan y en cada uno de estos países se analizan las ventajas y las desventajas que tiene el financiamiento público, creando interminables debates al respecto.

Teniendo esto en cuenta, se llevó a cabo un análisis que tenía como objeto principal explicar por qué algunas democracias pobres sobreviven, conociendo la tan alta probabilidad de que muera; para explicar esto, se incluyó en este análisis el financiamiento público a los partidos políticos, y de esta forma se logró, a través de un modelo económico, dejar de lado el debate de ventajas y desventajas de éste y centrarlo en los efectos reales que tiene; el principal hallazgo fue que en las democracias pobres –PIB per cápita menor a \$3,000 dólares– el financiamiento público a los partidos políticos tiene un efecto positivo en la duración de la democracia. Además, se demostró que existen diferencias claras en la duración de la democracia cuando existe financiamiento público y cuando no lo hay para las democracias pobres, ya que se encontró que el financiamiento público en este tipo de democracias reduce la tasa de riesgo en un 96.12309%.

Esto tiene diversas implicaciones. La más importante, es que se comprueba que el financiamiento público es un mecanismo que puede ser utilizado por el partido gobernante como una forma de mantener la democracia ya que crea en los partidos de oposición el sentimiento de que son incluidos en las decisiones de gobierno, reduciendo la probabilidad de que estos se rebelen; y al mismo tiempo logra una desconexión entre los intereses de los partidos de oposición y los intereses de sus posibles votantes. Es decir, aunque la democracia sobreviva, no es la prioridad de los partidos el representar a los



votantes, ya que son cooptados por el partido gobernante.

Otro hallazgo interesante fue el efecto que tiene el financiamiento público en las democracias ricas. Este efecto es contrario a lo que sucede en las democracias pobres, lo que comprueba que existen diferencias en la composición de estos dos tipos de democracia.

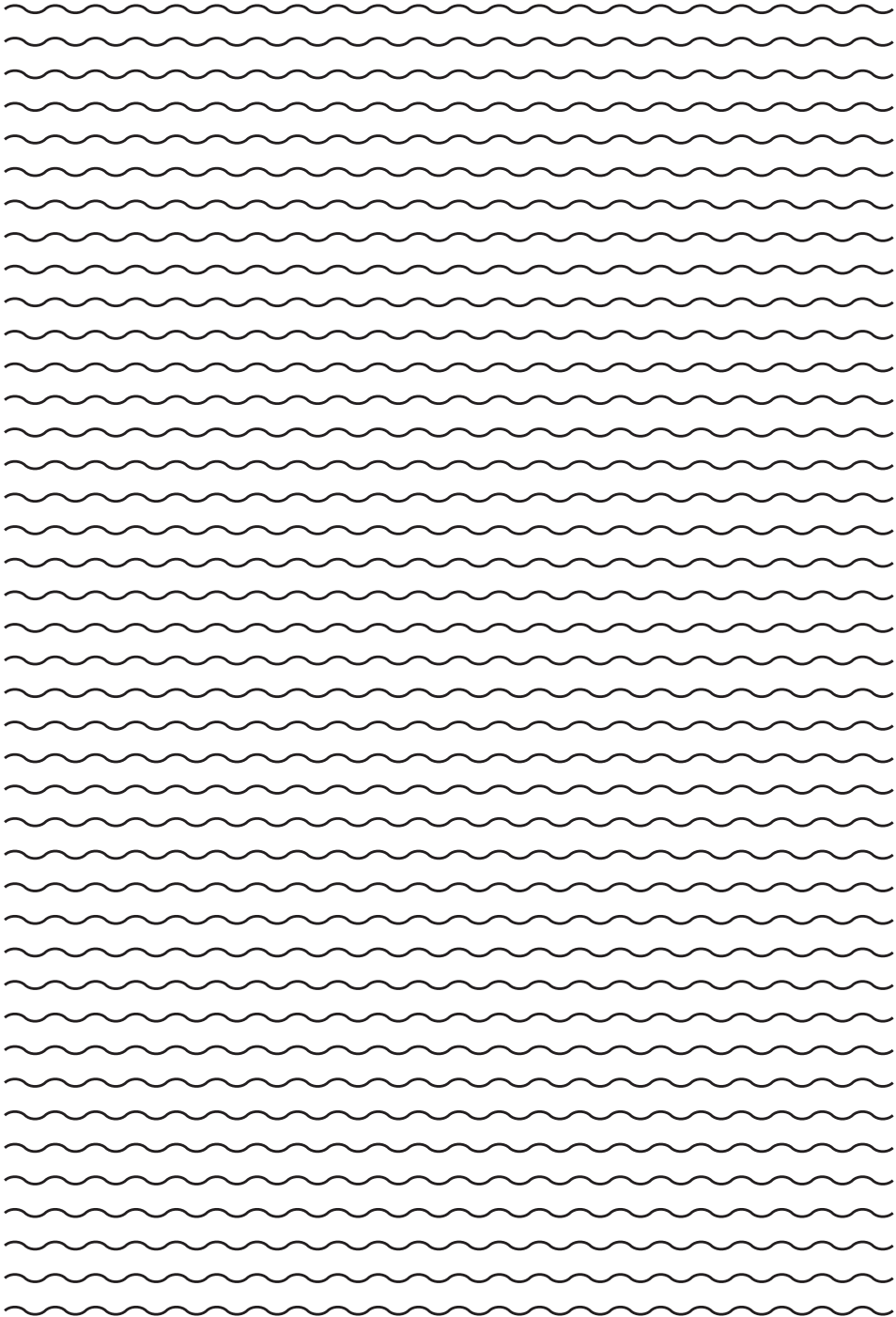
Por último, se comprueba la hipótesis ya que el financiamiento público a partidos políticos en democracias pobres ayuda a que aumente la duración de la democracia.. Sobre la calidad de esta democracia, se tendrán que realizar más análisis al respecto, sin embargo, no se puede negar el efecto que tiene este mecanismo en su duración. Se tienen que tener en claro los supuestos bajo los cuáles partió este análisis, siendo uno principal la preferencia de la democracia sobre la autocracia.

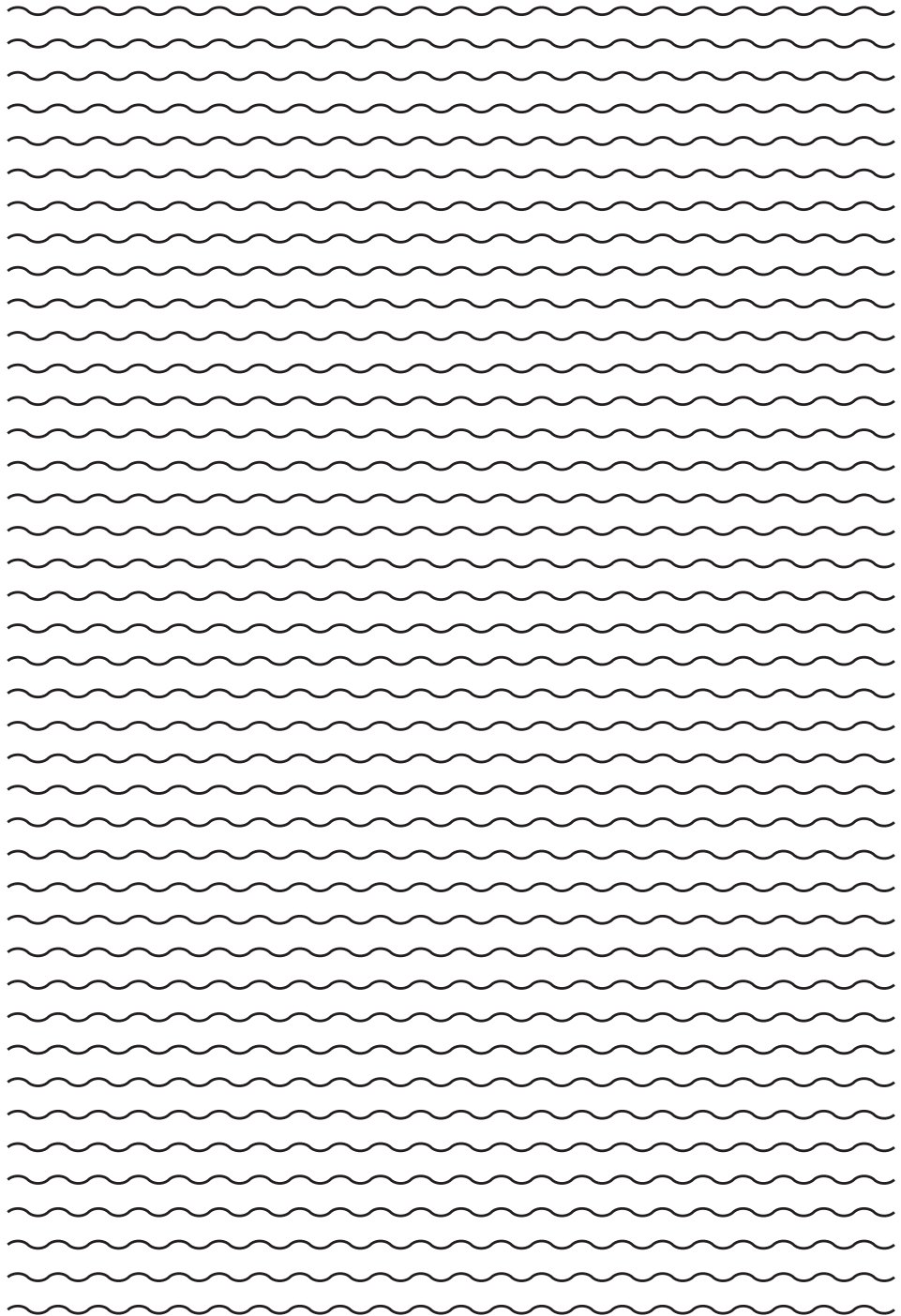


BIBLIOGRAFÍA

- Alaminos, Antonio. *Chile: Transición Política y Sociedad*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas Siglo Veintiuno de España, 1990.
- Alvarez, Michael, José Cheibub, Fernando Limongi y Adam Przeworski. Classifying Political Regimes. *Studies in Comparative International Development* 31(2) (1996): 1-37.
- Aparicio, Francisco Javier y Pérez, Jacaranda. Financiamiento Público a Partidos Políticos. En *Grandes Temas Para Un Observatorio Electoral Ciudadano*, González, Martín Nuria, and Colín Alfredo Islas, 211-232. México: Instituto Electoral Del Distrito Federal (IEDF), 2007.
- Banco Mundial [en línea]. Base de Datos disponible en <<http://datacatalog.worldbank.org/>>.
- Baum, Matthew y David A. Lake. The Political Economy of Growth: Democracy and Human Capital. *American Journal of Political Science* 47(2) (abril 2003): 333-347.
- Bealey, Frank. *Diccionario de Ciencia Política*. España: Istmo, 2003.
- Bhalla, Surjit S. "Freedom and Economic Growth: A Virtuous Cycle?." Presentado en el Symposium Nobel Democracy's Victory and Crisis, Uppsala, Suecia, agosto 27-30, 1994.
- Cheibub, José Antonio, Jennifer Gandhi, and James Raymond Vreeland. Democracy and Dictatorship Revisited. *Public Choice* 143(2) (2010): 67-101.
- Coser, Lewis. *The Functions of Social Conflict*. New York: The Free Press, 1956.
- Dahl, Robert. *On Democracy*. New Haven: Yale University Press, 1998.
- De la Calle, Humberto. "Financiamiento Político: público, privado y mixto", en *Normas y Buenas Prácticas. El Desafío del Financiamiento Político en América Latina*, Steven Griner y Daniel Zovatto (eds.), San José, Organización de Estados Americanos e Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral, 2004.
- Easterly, William y Levine, Ross. 1997. Africa's Growth Tragedy: Politics and Ethnic Divisions. *Quarterly Journal of Economics*, noviembre 112(4): 1203-50.
- Gandhi, Jennifer y Adam Przeworski. Cooperation, Cooptation, and Rebellion under Dictatorships. *Economics and Politics* 18 (2006):1-26.
- Gandhi, Jennifer y Adam Przeworski. Dictatorial Institutions and the Survival of Autocrats. *Comparative Political Studies* 40 (2007): 1279-2301.
- Gelman, Andrew y Gary King. Why Are American Presidential Election Campaign Polls so Variable When Votes Are so Predictable? *British Journal of Political Science* 23 (4) (1993): 409-451.
- Gerring, John, Strom C. Thacker y Rodrigo Alfaro. Democracy and Human Development." *Journal of Politics* 74(1) (2011): 1-17.
- Heston, Alan, Robert Summers and Bettina Aten, Penn World Table Version 7.0, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices: University of Pennsylvania, Junio 2011.
- Lipset, Seymour Martin. *Political Man: The Social Bases of Politics*. Estados Unidos: Doubleday & Company, 1960.

- O'Donnell, Guillermo. *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California, 1973.
- Przeworski, Adam. *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- . Democracy and Economic Development. En *The Evolution of Political Knowledge*, eds. Edward D. Mansfield and Richard Sisson, Columbus: Ohio State University Press, 2004.
- . Democracy as an Equilibrium. *Public Choice* 123 (2005): 253-273.
- . The Poor and the Viability of Democracy. En *Poverty, Participation and Democracy*, ed. Anirudh Krishna. New York: Cambridge University Press, 2008.
- Przeworski, Adam y Fernando Limongi. Modernization: Theories and Facts. *World Politics*. Cambridge University Press 49(2) (1997):155-183.
- Przeworski, Adam, Susan C. Stokes y Bernard Manin. Elections and Representation. En *Democracy, Accountability, and Representation*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Sen, Amartya. Freedom Favors Development. *New Perspectives Quarterly* 13(23) (1996).
- UNESCO Instituto de Estadística [en línea]. Montreal, Canadá. Base de datos disponible en UNESCO UIS: <<http://stats.uis.unesco.org/unesco/tableviewer/document.aspx?ReportId=143>>.





NUMERIZAR LAS EMOCIONES: LA INFLUENCIA DE LA CONFIANZA EN LA PRODUCTIVIDAD



Samuel Matarasso Marcuschamer ¹

“A Dios le agradó Abel y su ofrenda, mientras que le desagradó Caín y la suya, ante esto, Caín se enojó mucho y su rostro se descompuso [...] Caín dijo después a su hermano Abel: «vamos al campo». Y como estaba en el campo, Caín se lanzó contra su hermano Abel y lo mató.”
(Génesis 4:5,8)

En los últimos años, politólogos y economistas han revalorado las emociones y las pasiones que hay detrás de cada número. Autores de la talla de Ackerman, Ariely y Lynch se han dado a la tarea de cuestionar que detrás de cada indicador habita un comportamiento profundamente humano. Nos han dejado ver que más allá de numerizarlo todo, el objetivo de estas ciencias es ver la vida desde distintos ángulos y encontrar las posibles relaciones entre la pureza de los números y la contradicción de las emociones.

¿Qué sucede cuando emociones como la confianza y la envidia se incorporan a un modelo económico?, ¿obtendremos resultados radicalmente distintos en conceptos como el Óptimo de Pareto al incluir éstas como factores decisivos?

En las páginas siguientes se expondrá, a través de un Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios en dos etapas, la influencia de la confianza y el capital social en la productividad laboral a nivel macroeconómico. Se tomará como marco teórico los principios de Robert Putnam, Amartya Sen, Francis Fukuyama y Melanie Klein.

LA RACIONALIDAD, EL ÓPTIMO DE PARETO Y LA DESEMOCIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

La teoría de la elección racional se caracteriza por la búsqueda de la maximización del interés propio. De algún modo, en este enfoque se da por sentado que los agentes dejarían de ser racionales si no persiguieran de manera maximizadora su interés, sin pre-

¹ Samuel Matarasso Marcuschamer es estudiante de Economía y Ciencia Política en el ITAM.

ocuparse por otra cosa, a menos que esta otra cosa los beneficiara a largo plazo. Sin embargo, esta racionalización numérica pierde de vista que las emociones también son parte del interés propio.

Lo anterior implica que esta búsqueda por numerizar los bienes y ordenarlos en canastas meramente objetivas deja fuera la razón, y la elección de dicho ordenamiento desatiende el valor de las emociones, guiándonos por una lógica paretiana. De acuerdo con Amartya Sen, premio Nobel de Economía en 1998, el Óptimo de Pareto es “aquella situación o circunstancia económica en la cual ninguna de las partes puede obtener un beneficio económico sin que la otra se vea perjudicada”.² Este concepto ha permitido robustecer el estudio de la economía del bienestar, sin embargo ha sido cuestionado desde distintos flancos. En principio porque la maximización de la suma de las utilidades individuales no está en ningún modo relacionada con la distribución interpersonal de esa suma, es decir, deja de lado cuestiones fundamentales como la justicia y la distribución de la riqueza y sólo se concentra en que alguna de las partes se encuentre mayormente beneficiada manteniendo a los demás constantes. Por ende, “un cambio implica una mejora de Pareto si nadie se encuentra en peor situación y alguien se encuentra en mejor situación”.³ Entonces, una situación es óptima de Pareto si no existe ninguna otra situación posible tal que el movimiento hacia ésta representase una mejora de Pareto.

Por otra parte, “si bien es cierto que aunque la concepción del Óptimo de Pareto permite el empleo de las utilidades cardinales de los individuos, así como las comparaciones interpersonales, la economía ortodoxa del bienestar se ha revelado algo neurótica al tratar de evitar estas dos actividades”.⁴ En este sentido, se ha hecho explícita la dificultad que implicaría trabajar con este tipo de preferencias, a tal grado de esquivar los juicios sobre este tipo de actividades, ya que podrían entrar en el controversial asunto de la justicia. Por si fuera poco, el Óptimo de Pareto no contempla las cargas valorativas y éticas que pudiesen dar como resultado sus equilibrios, por lo cual, el enfoque de ciencia social al servicio de la ética tan defendido por Aristóteles, Varian y Rawls quedaría relegado.

En este mismo sentido, el hecho de que el ser humano se caracterice por ser un ente social y gregario, también juega un papel importante en la elección racional y el Óptimo de Pareto, ya que estar socializados puede dar pie a contradicciones entre la maximización del bienestar individual y el colectivo, alterando resultados aparentemente racionales. Veamos un ejemplo:

Spongamos que hay dos empleados en una empresa. El *empleado 1* dedica un par de se-

2 Amartya Kumar Sen, *Elección colectiva y bienestar social* (Madrid: Alianza Editorial, 1976).

3 Sen, *Elección colectiva y bienestar social*.

4 Amartya Kumar Sen, *On Economic Inequality* (New York: Oxford University Press, 1973).

manas de trabajo a la preparación de una base de datos, dejándola lista para comenzar el análisis exploratorio. El supervisor de la empresa se percata del buen trabajo del *empleado 1* y acompañado del salario correspondiente, el *empleado 1* recibe el reconocimiento del supervisor, asegurando su puesto de trabajo.

Por su parte, el *empleado 2* (mucho más eficiente en el análisis de datos que el *empleado 1*) le solicita a su compañero de trabajo que le entregue la base de datos para comenzar el análisis exploratorio. Por lo que el *empleado 1* se encontrará en una encrucijada. Por un lado, si el *empleado 1* entrega su base de datos al *empleado 2*, generaría que el *empleado 2* se apropiara de un mayor reconocimiento y diferenciación, aumentando su plusvalía y simultáneamente restándole valor al *empleado 1*. Por otro lado, si no entrega la base de datos al *empleado 2*, estaría deteniendo la productividad potencial de la empresa, por lo que probablemente intentaría retener el trabajo hasta que el supervisor o los procesos productivos obliguen que la base sea entregada al *empleado 2*, incrementando así los costos de información y transacción de la empresa.

En términos económicos, el costo de oportunidad del *empleado 2* de procesar la base de datos es mucho más alto que el de su similar. Mientras que la productividad del *empleado 1* en términos del análisis exploratorio es mucho menor que la del *empleado 2*. En pocas palabras, el *empleado 1* tiene una ventaja relativa en la preparación de base de datos, mientras que el *empleado 2* tiene una ventaja relativa en el análisis exploratorio.

¿Bajo qué términos estaría dispuesto el *empleado 1* a cooperar? ¿Estará dispuesto a sacrificar el reconocimiento de su supervisor a cambio de que la empresa sea más productiva, asumiendo que el *empleado 2* pudiera ser más reconocido? O, más bien ¿el *empleado 1* impediría por todos los medios que el *empleado 2* tuviera acceso a esta base, asegurándose de ser el más reconocido pero atentando contra la productividad potencial de la empresa? ¿La presencia de un planificador central ayudaría a eliminar los costos emocionales de transacción? ¿Los resultados en la productividad cambiarían de forma radical si ambos empleados obtuvieran el reconocimiento como equipo?

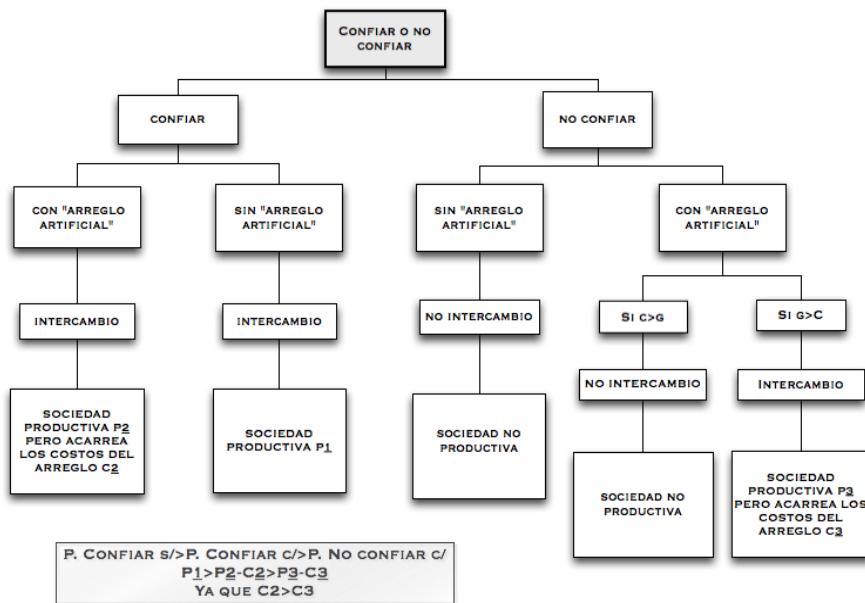
Estos cuestionamientos no son para nada sencillos, ya que en términos de reconocimiento y supervivencia en el cargo la decisión de cooperación puede generar efectos simultáneos y contrapuestos. Es decir, “en nuestro sistema narcisista, en donde cada uno corteja con sus superiores para obtener ascensos y sobrevivir en el mercado, se ha generado una jungla burocrática donde reina la manipulación y la competencia de todos contra todos”⁵. Por ello, se han implementado arreglos sociales e institucionales como los agradecimientos, bonos, repartos de utilidades y contratos, en los que se hace explícita la necesidad de premiar a los *empleados 1* y así promover que la sociedad

5 Christopher Lasch, *The Culture of Narcissism: American Life in an Age of Diminishing Expectations* (New York: W. W. Norton, 1979).

sea más cooperativa y posiblemente más productiva.

Sería ingenuo pensar que la cooperación respondería a una regla de altruismo idealista. Pero, lo que es un hecho, es que el origen y la implementación de estos “arreglos artificiales” acarrea grandes costos de transacción, haciendo más costosas las interacciones que aquellas en las que la confianza se mantiene por la reciprocidad y el sacrificio temporal a cambio de un beneficio futuro o, en otras palabras, la confianza social. A continuación se presenta un diagrama⁶ que procura evitar cualquier tipo de juicio sobre la distribución de los resultados y posibles abusos de los agentes pero intuitivamente muestra que aquellos intercambios en los que reina la confianza natural son más productivos.

Diagrama 1.



Fuente: Elaboración propia.

⁶ Elaboración propia. El objetivo del mismo es mostrar aquellos escenarios en lo que la confianza podría fomentar mayor crecimiento. El diagrama podría ser mucho más exhaustivo y presentar desvíos que pudieran ser causados por la misma envidia y diferenciación.

El ejemplo anterior, conjugado con el diagrama, refleja que más allá de la productividad, los Óptimos de Pareto y la racionalidad, existe un factor emocional racionalizado que interviene en las elecciones y nos lleva a cuestionar no sólo las preferencias sino el porqué de las mismas.

CUANDO EL ÉXITO TIENE MAYOR SENTIDO EN LA DIFERENCIACIÓN QUE EN LA RIQUEZA

*Ahora el «éxito» sólo tiene un significado psicológico:
«La búsqueda de la riqueza no tiene más objeto
que excitar la admiración o la envidia»
(Lasch, 1979).*

Podemos afirmar que Thomas Hobbes fue un visionario. Con el paso de los años, la metáfora «*Homo homini lupus*»⁷ se ha convertido en una fotografía de la sociedad narcisista. La envidia, la desconfianza y la constante necesidad de reconocimiento han conseguido que el individuo se mantenga en una lucha permanente por la diferenciación, a tal grado que la supervivencia queda supeditada a ésta.

La Ley del más Fuerte anotada por Charles Darwin en 1859 es leída bajo la óptica de la diferenciación. El más poderoso es aquel que logra distinguirse de sus similares a través de mecanismos emocionales o utilitarios: siempre gana el *yo tengo uno más que tú*. El ansia de acumulación, la lucha por el poder y el estatus van más allá del tener más, la utilidad está en tener más que el otro.

Es evidente que debemos experimentar una satisfacción mayor o menor al reflexionar sobre nuestra condición y circunstancias, según que aparezcan más o menos afortunadas o felices y según los grados de riqueza, poder y mérito de los que pensamos ser poseedores. [...] La desgracia de los otros nos proporciona una idea más vivaz de nuestra felicidad, y su felicidad, una más vivaz de nuestra miseria. La primera, por consiguiente, produce placer, y la última, dolor. [...] Sin embargo, aun en el caso de inferioridad por parte de los otros deseamos una mayor diferencia para aumentar más la idea de nosotros mismos.

De aquí surge la especie de envidia que los hombres sienten cuando ven que sus inferiores los alcanzan o superan en la persecución de la gloria y felicidad. En esta envidia podemos

⁷ Thomas Hobbes, *Leviathan* (London: McMaster University Archive of the History of Economic Thought, 1651). La palabra *Homo homini lupus* es originaria del comediógrafo latino Tito Macio Plauto posteriormente fue retomada por otros estudiosos. Thomas Hobbes la adaptó en su texto *Leviatán*.

ver los efectos de la comparación reduplicados.⁸

Los postulados de Hume conducen a la idea de que la envidia surge de la superioridad de los demás, que no es la desproporción entre nosotros y los otros la que la produce, sino, por el contrario, nuestra proximidad.

De hecho podría pensarse que cuanto más grande es la desproporción más grande debe ser el dolor producido por la comparación; pero podemos considerar, por otra parte, que una gran desproporción suprime la relación, y o nos impide compararnos con lo que es remoto a nosotros o disminuye los efectos de la comparación.⁹

Esto nos dirige nuevamente a la idea de que una pasión, en este caso la envidia, se torna la piedra angular para la toma de decisiones de los individuos. Es aquí donde las emociones comienzan a tener un vínculo con la numerización de la economía. Veámoslo desde el ángulo psicoanalítico. Al decir de Melanie Klein:

La envidia es el sentimiento enojoso contra otra persona que posee o goza de algo deseable, siendo el impulso envidioso el de quitárselo o dañarlo [...] Comprende de una relación de por lo menos dos personas [...] El sujeto siente que algo le es debido y le ha sido quitado o está en peligro de serlo por su rival.¹⁰

Los postulados de Klein no se limitan a la envidia. La psicoanalista encuentra en la identificación proyectiva una respuesta a la desconfianza en los otros y en uno mismo. La identificación proyectiva designa el mecanismo que se traduce por fantasías en las que el sujeto introduce su propia persona en el interior del objeto para dañarlo, poseerlo o controlarlo. Tras este postulado podríamos asumir que la gente que se siente poco digna de confianza confía menos en los demás. En este sentido, los individuos guiados por el éxito y la necesidad de diferenciación están cargados de envidia y, en consecuencia, de desconfianza. Entonces podemos preguntarnos, ¿la desconfianza es desencadenada por la envidia? En primera instancia esto parece correcto, sin embargo, es vital comprender que la envidia también genera una serie de emociones y pasiones que hacen del tejido social una entidad menos cooperativa y menos recíproca, erosionando las relaciones entre los agentes y la confianza de sus interacciones.

Tomando en cuenta que “una sociedad caracterizada por la reciprocidad generali-

8 David Hume, *Tratado sobre la naturaleza humana* (n.p.: Diputación de Albacete, 2001), 275.

9 David Hume, *Tratado sobre la naturaleza humana*, 277.

10 Melanie Klein, “Envidia y Gratitud,” en *Obras completas de Melanie Klein*. (n.p.: Bibliotecas de Psicoanálisis, 1957, <http://www.agrupaciondco.com.ar/biblioteca/Melanie%20Klein%20-%20Obras%20Completas/31-%20Envidia%20y%20gratitud%201957.PDF>).

zada es más eficiente que una desconfiada”,¹¹ los individuos se han visto en la necesidad de crear confianza artificial mediante arreglos, contratos o convenios que regulen las relaciones. En el mejor de los escenarios, estos arreglos de confianza artificial llevarían al mismo equilibrio en el que la cooperación *ex nihilo*¹² se diera, pero incurriendo en un costo para su implementación, por lo que la sociedad sería menos eficiente. Y en el peor de ellos, los costos de la confianza artificial serían tan elevados que los agentes no estarían dispuestos a adquirirlos, por lo que la sociedad regresaría a la natural desconfianza.

Como bien se sabe, la confianza es una condición esencial para la colaboración económica, en consecuencia ésta se torna un activo muy valioso para la comunidad, pero sólo si está garantizada. En un sistema de reciprocidad y confianza:

[...] Cada acto individual se suele caracterizar por una combinación de lo que denominaremos altruismo a corto plazo e interés propio a largo plazo: yo te ayudo ahora con la esperanza (posiblemente vaga, incierta y predeterminada) de que me ayudes en el futuro. La reciprocidad está compuesta por una serie de actos cada uno de los cuales es altruista a corto plazo (beneficia a los demás a costa del altruista), pero que en conjunto suelen mejorar la condición de todos los interesados.¹³

La sentencia de Robert Putnam asociada con la envidia conduce a la idea de que la valuación de la diferenciación temporal es mayor que el valor esperado de la promesa de pago o “devolución del favor” a largo plazo; por tanto, el beneficio temporal individual atacaría directamente al beneficio común a largo plazo: la productividad.

En este sentido, un conjunto creciente de investigaciones indica que donde florecen la confianza y las redes sociales prosperan también los individuos, las empresas, los barrios e incluso las naciones.¹⁴ La siguiente gráfica muestra cómo se relacionan los niveles reportados de ingreso con la respuesta a la pregunta de la encuesta mundial de valores (World Values Survey) ¿La mayoría de la gente es confiable o uno debe cuidarse? A la que se puede responder (1) la mayoría de la gente es confiable o (2) no se puede ser tan confiado.¹⁵

11 Robert D. Putnam, *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*. (Barcelona: Galaxia Gutenberg, 2002).

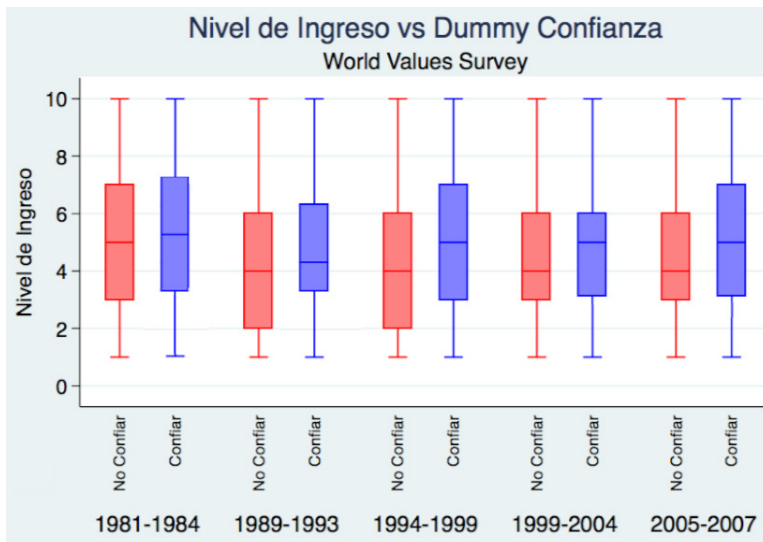
12 *Ex nihilo* es una locución latina traducible por “de la nada” o “desde la nada”.

13 Putnam, *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*.

14 Francis Fukuyama, “Social Capital and Global Economy,” *Foreign Affairs* 74, no. 5 (septiembre/octubre 1995).

15 Se realizó una recodificación en la base de datos con fines ilustrativos (2)=(0).

Gráfica 1. Nivel de confianza vs. Dummy de confianza.



Fuente: Elaboración propia con datos de la World Values Survey (WVS).¹⁶

Si las naciones y los individuos tienen claro —a nivel discurso— que la confianza aumenta su ingreso y también puede incrementar la utilidad de los agentes, ¿Por qué las personas y las empresas no confían en sus similares?

Con base en todo lo anterior podemos afirmar que las personas y las empresas están dispuestas a sacrificar “riqueza social” o “productividad potencial” a mediano y largo plazo a cambio de aumentar las diferencias temporales entre unos y otros, mostrando expresamente una falta de confianza entendida como capital social.

CONFIANZA Y PRODUCTIVIDAD: UNA RELACIÓN ENDÓGENA

Los teóricos de la economía política reconocen el valor de la tecnología, el capital físico y el capital humano como motores de crecimiento. Sin embargo, de manera menos consciente, se reconoce el valor de las relaciones humanas y la forma en la que éstas enriquecen la convivencia, la cooperación y la productividad de una sociedad; en otras palabras, la importancia del capital social. Este concepto comenzó a utilizarse a lo largo del

¹⁶ La mayoría de la gente es confiable o uno debe cuidarse? A lo que se puede responder (1) la mayoría de la gente es confiable o (2) uno debe cuidarse las espaldas. Se realizó una recodificación con fines ilustrativos como (2)=(0). La Encuesta mundial de valores reporta aproximadamente 300,000 observaciones, divididas en cinco olas.

siglo XX para llamar la atención sobre la manera en la cual los lazos sociales hacen más productiva nuestra vida, pero no fue hasta la década de los ochenta cuando el concepto comenzó a emplearse para entender los mecanismos necesarios para la construcción de lazos entre los miembros de una sociedad.¹⁷

Al decir de Robert Putnam:

Mientras el capital físico se refiere a objetos físicos, y el capital humano a propiedades de las personas, el social guarda relación con los vínculos entre individuos, las redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza derivadas de ellas.¹⁸

Por su parte, el politólogo Francis Fukuyama ha hecho énfasis en que la confianza es el concepto determinante del capital social, ya que no sólo influye en el nivel de ingreso de las personas, sino que también es factor necesario para el desempeño “óptimo” de las estructuras productivas en las naciones.

¿Cómo medir esta relación? La mayor parte de los estudios empíricos de productividad intentan relacionar y analizar variables que pueden cuantificarse de manera fácil y unívoca (maquinaria, escolaridad, expectativa de vida, entre otras). Hace un par de décadas, instituciones internacionales como la *World Values Survey Association*¹⁹ comenzaron a realizar encuestas sobre distintos aspectos emocionales obteniendo interesantes resultados sobre los distintos niveles de confianza para individuos de diferentes nacionalidades. La pregunta que se utiliza como referencia para la siguiente gráfica es: ¿Me podría decir cuánto confía en la mayoría de la gente? A la que se puede responder (1) Confío totalmente (2) Confío un poco (3) Ni confío ni desconfío (4) No confío mucho (5) No confío.²⁰ La gráfica siguiente muestra el papel que juega la confianza para la productividad laboral medida en dólares por hora trabajada por trabajador.

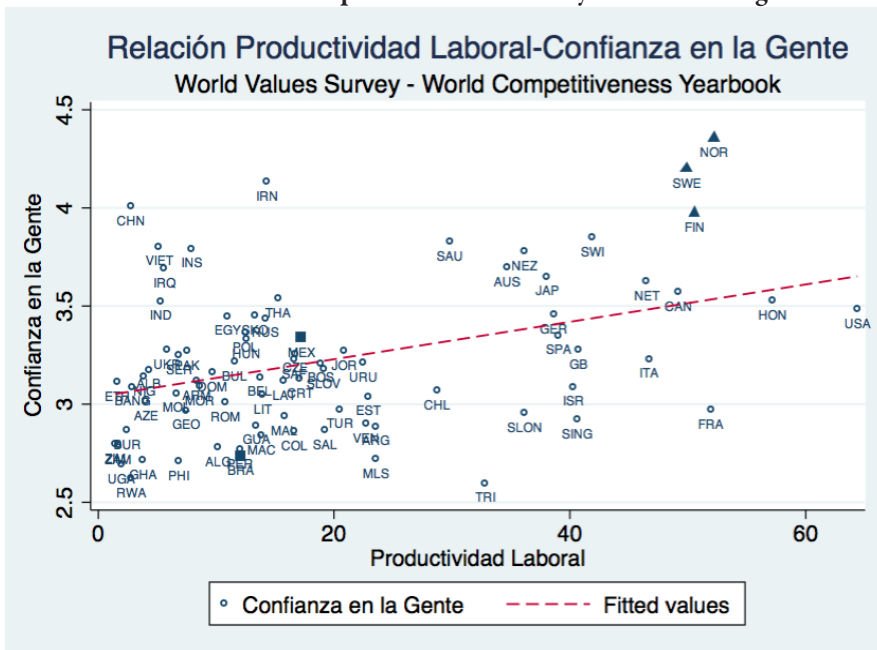
17 Alejandro Moreno, Michael Layton, and Ileri Ablanado Terrazas, “Encuesta Nacional sobre Filantropía y Sociedad Civil (ENAFI),” Proyecto sobre Filantropía y Sociedad Civil. Centro de Estudios y Programas Internacionales, 2008, última consulta en 2013, <http://www.filantropia.itam.mx/enafi/enafi.html>.

18 Putnam, *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*.

19 La Encuesta Mundial de Valores (WVS) es una red mundial de científicos sociales que han estudiado los valores básicos y las creencias de más de 100 sociedades, en los seis continentes habitados.

20 Se realizó una recodificación en la base de datos con fines ilustrativos (5)=(1), (4)=(2), (3)=(3), (2)=(4) (1)=(5).

Gráfica 2. Relación entre productividad laboral y confianza en la gente.



Fuente: Elaboración propia con datos de la WVS y World Competitiveness Yearbook (WCY)²¹

Destaca la relación positiva que se presenta entre confianza y los niveles de productividad laboral. La gráfica hace patente que países como Noruega, Suecia y Finlandia presentan simultáneamente altos niveles de confianza y productividad laboral, mientras que para países como México y Brasil, el bajo nivel de confianza se ve acompañado por bajos rendimientos en la productividad laboral. Lo anterior lleva a cuestionarnos sobre la magnitud de la relevancia que se le ha dado a la variable de confianza como explicativa de la productividad laboral, por lo que mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) se analizará tal relación. Se propone como variable dependiente la productividad laboral mientras que como variable independiente la confianza (*Dummy Confianza*).

$$\log(LabProd) = \beta_0 + \beta_{1r} DummyConf) + \dots + \epsilon$$

21 El Centro de Competitividad Mundial del IMD (CMI) ha sido un pionero en el campo de la competitividad de las naciones y las empresas en los últimos 25 años. Están dedicados al avance del conocimiento en la competitividad mundial, reuniendo las más recientes datos sobre el tema y con la publicación de una clasificación anual de los países. De las 300,000 observaciones se realizó un collapse por país.

La siguiente tabla muestra algunos de los hallazgos:

Tabla 1. Modelo Mínimos Cuadrados Ordinarios

Variable dependiente Productividad Laboral				
	(1)	(2)	(3)	(4)
Dummy Conf	38.35*** (5.07)	9.81*** (3.95)	8.043** (2.97)	8.577** (3.03)
Log GDP		8.213*** (17.86)	8.365*** (17.91)	8.355*** (17.73)
Expectativa de vida		0.549*** (4.46)	0.548*** (4.44)	0.568*** (4.63)
Mortalidad Infantil		0.195*** (5.31)	0.199*** (5.44)	0.205*** (5.73)
Log Labor Force		-0.794** (-3.11)	-0.734** (-2.94)	-8.12** (-3.10)
Desigualdad			-0.0405 (-1.47)	-0.0433 (-1.51)
Log Gross Capital Formation				-0.526* (-2.22)
Log Domestic Credit Private Sector				-0.137 (-0.99)
Log Net Domestic Credit				0.149 (1.30)
Intersección	10.544*** (5.48)	-80.91*** (-8.21)	-81.85*** (-8.44)	-83.92*** (-8.48)
R ²	0.148	0.896	0.897	0.899
N	172	172	172	172

Nota: *, **, *** significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

El modelo (1) solamente muestra la relación entre la variable independiente y la variable dependiente. Se puede observar que la variable *DummyConf* es significativa con un nivel de confianza del 99%, observando una correlación positiva que se mantiene en los cuatro modelos propuestos. El modelo (2) utiliza variables que comúnmente se utilizan en los modelos de crecimiento y muestra nuevamente que la variable de interés

DummyConf es significativa al 99% de confianza, mostrando una R^2 de 0.896. Esto quiere decir que, aún incluyendo otras variables en el modelo, la confianza hacia los demás hace más productivos a los trabajadores. El modelo (3) solamente incorpora la variable *Desigualdad*, que no es significativa pero sí será importante para la futura implementación de variable la instrumental. Por último, en el modelo (4) se incorporan variables relacionadas con el crédito (ya que puede pensarse en la confianza como una *proxy* de las variables referentes al crédito); sin embargo, la significancia de la variable independiente permanece al 95%, mientras que las variables referentes al crédito no son significativas. Es importante mencionar que todos los modelos cuentan con 172 observaciones ya que se utilizó Amelia II²² como método para resolver el problema de datos faltantes (*missing data*).

En esta primera “etapa”, los resultados de los modelos parecen estar correctamente relacionados con la intuición inicial de que más confianza podría generar mayores ingresos y mayor productividad. La significancia de la variable de interés se mantuvo por encima del 95% en los cuatro modelos propuestos, pero ¿cómo saber si mayores niveles de confianza corresponden a altos niveles de productividad o si más bien, mayores niveles de productividad laboral se relacionan con mayores niveles de confianza? Es decir, ¿cómo rastrear el lazo causal?, ¿qué se puede hacer para romper esto que parece una relación endógena?

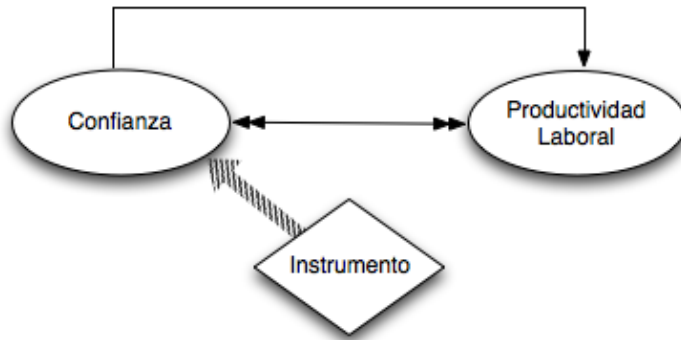
UNA VARIABLE INSTRUMENTAL (IV) PARA RESOLVER EL PROBLEMA DE ENDOGENEIDAD

Cuando las variables independientes se correlacionan con los términos de error de la regresión, se dice que hay problemas de endogeneidad. El modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios que se presentó, a pesar de que muestra interesantes resultados, también exhibe los serios problemas de endogeneidad que pudiera tener el modelo. En particular, no se puede distinguir si los resultados de la regresión lineal son insesgados o inconsistentes ya que se puede argumentar que aquellos países en los que se tiene mayor productividad también se presentan mayores niveles de confianza.

22 Amelia II se refiere a la sustitución de m valores para cada celda vacía (*missing cell*) en la matriz de datos y crea m conjuntos de datos completos. Dentro de estos conjuntos de datos, el valor observado será el mismo, pero los valores perdidos (*missing values*) son rellenados con diferentes sustituciones que reflejan la incertidumbre sobre los mismos. Una vez realizada la sustitución, Amelia guarda m conjuntos de datos, para posteriormente aplicar cualquier método estadístico para completar los valores perdidos. La ventaja de utilizar Amelia II (comparándolo con otros métodos para resolver el problema de datos perdidos como sustitución de medias o sustitución simple) es que ésta no arroja resultados sesgados ni ineficientes.

El método de variables instrumentales permite una estimación consistente cuando las covariables se correlacionan con los términos de error de la regresión, es decir, la implementación de una variable instrumental permite aislar el efecto neto de la variable independiente sobre la dependiente, librando aquellas inconsistencias causadas por la endogeneidad.

Figura 2. Efecto de una variable instrumental para eliminar endogeneidad



Fuente: Elaboración propia.

Formalmente, la variable z es llamada variable instrumental para el regresor x en el modelo $y_i = \beta x_i + \varepsilon_i$, si cumple con los siguientes requisitos:

- z no está correlacionada con el error asociado ε .
- z sí está correlacionado con el regresor x . Es decir, el instrumento debe estar correlacionado con las variables explicativas.²³

Para el modelo que se propuso, se debe encontrar una variable instrumental VI que esté correlacionada con la confianza pero que no se correlacione con la productividad laboral. Es decir, la única vía por la que puede afectar a la variable dependiente es mediante la variable independiente. Obtener un instrumento permite estimar relaciones causales, sin embargo, deberá ser un instrumento fuerte para que las conclusiones puedan ser consistentes e insesgadas.

La siguiente tabla de correlaciones muestra las tres variables de interés. En primer lugar, se presenta la variable *LabProd* (logaritmo de la productividad laboral); en segundo lugar, se presenta la variable explicativa, es decir, *DummyConf* (confianza o no confian-

23 Jeffrey Wooldridge, "Chapter 15: Instrumental variables and two stage least squares," en *Introductory Econometrics*, 4ª ed. (n.p.: n.p., 2008), <http://fmwww.bc.edu/EC-C/F2012/228/EC228.f2012.nn15.pdf>.

za); en el tercer renglón se presenta la variable *Desigualdad* (el cociente de dólares del decil más alto entre dólares del decil más bajo).

Tabla 2. Correlación entre variables.

CORRELACIONES			
	Productividad Laboral	Dummy Confianza	
Productividad Laboral	1.00		
Dummy Confianza	.3849***	1.00	
Desigualdad entre deciles	-.0239	-.3537***	1.00
	.7553	.0000	

*, **, *** significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente

Fuente: Elaboración propia con datos de WVS y WB (2013).

Se puede observar que la variable *DummyConf* (variable independiente) está correlacionada significativamente con la variable *LabProd* (variable dependiente), pero se debe centrar la atención en que la variable *Desigualdad* no se correlaciona significativamente con la variable dependiente pero sí lo hace con la independiente. Lo que aparentemente da indicios de cumplir con los requisitos (a) y (b) necesarios para ser un sólido instrumento.

En relación con lo estudiado anteriormente, parece apoyar la hipótesis en que la variable *Desigualdad* se correlacione negativamente con la confianza, ya que a mayor disparidad de ingresos, las diferenciaciones tienden a ser mayores, generando una sociedad cargada de envidia (conjugado con el componente criminal) y desconfianza. Pero no se presenta una correlación ni intuitiva ni significativa entre la *Desigualdad* y la *Productividad Laboral*. Por ello, *Desigualdad* parece ser una correcta elección de instrumento.

El método computacional que se utilizará para calcular las estimaciones de variables instrumentales es el modelo de Mínimos Cuadrados en dos etapas (2SLS). Se realiza una primer regresión del instrumento sobre la variable para así obtener los valores predichos de la primer regresión. La segunda etapa consiste en realizar la regresión de la variable dependiente pero utilizando como regresores los valores predichos en la primera

etapa y las otras variables exógenas.²⁴

A continuación se exponen los resultados del modelo 2SLS utilizando la variable *Desigualdad* como variable instrumental:

Tabla 3. Regresiones de la primera etapa del modelo 2SLS.

Variable Dependiente Dummy Conf

	F (6,165) = 24.16
	Prob > F = 0.0000
Log GDP	0.027**
	(0.012)
Expectativa de vida	0.006***
	(0.002)
Mortalidad Infantil	0.001
	(0.001)
Net Migration1	-0.006
	(0.007)
Log Labor Force	-.023***
	(0.006)
Desigualdad	-.004***
	(0.001)
Intersecto	-.738***
	(0.155)
R ²	0.336
N	172

Nota: *, **, *** significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Para la primera etapa del modelo 2SLS se utiliza como variable independiente la *DummyConf* y lo relevante de esta primera parte es que el instrumento *Desigualdad* es significativa negativamente, lo que puede interpretarse como que a medida que aumentan las diferencias en ingresos la confianza disminuye. Lo más relevante de esta pri-

24 David Cameron, "Instrumental Variables" en STATA (2010). <http://cameron.econ.ucdavis.edu/e240a/ch04iv.pdf>.

mera etapa de la regresión es que la variable instrumental (*Desigualdad*) es significativa para explicar la variable explicada, siendo que tiene una relación negativa con errores estándar muy pequeños.

La segunda etapa del modelo considera a la variable independiente original (DummyConf) pero corrige la endogeneidad causada por las correlaciones de los errores:

Tabla 4. Regresiones de la segunda etapa del modelo 2SLS.

Variable Dependiente Productividad Laboral

	chi2(6) Wald = 1478.22
	Prob > chi2 = 0.0000
Dummy Confianza	18.462*** (5.963)
Log GDP	8.078*** (0.475)
Expectativa de Vida	0.480*** (0.128)
Mortalidad Infantil	0.187*** (0.036)
Net Migration1	2.716*** (0.351)
Log Labor Force	-0.974*** (0.276)
Intersecto	-74.159*** (10.509)
R ²	0.890
N	172

Nota: *, **, *** significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente. Se usó como instrumentos LogGDP, expectativa de vida, mortalidad infantil, Netmigration1, Log Labor Force, Desigualdad. Se instrumentó la variable dummy de confianza.

Esta segunda etapa del modelo, “libre de endogeneidad”, muestra que todas las variables del modelo son significativas, y ahora el coeficiente de la variable independiente es mucho mayor que en los modelos iniciales (de la Tabla 1). El estadístico z de otras variables es mayor que el de la variable de interés, sin embargo los resultados parecen ser robustos. Estos resultados apoyan contundentemente nuestra intuición, ya que la

variable explicativa, ahora en términos de efectos netos, es significativa en los modelos propuestos. Además, sugiere que hasta ahora la variable instrumental resolvió eficientemente el problema de endogeneidad en las variables.

Es importante realizar pruebas *post estimation* para comprobar la validez y la fuerza de la variable instrumental. Esto se hace generalmente examinando el estadístico F en la primer etapa del modelo 2SLS. Con valores menores a 15, el instrumento es potencialmente débil. El estadístico F de la primer regresión es de 24.16, por lo que hasta este momento el instrumento parece ser robusto. Si se tuvieran más observaciones posiblemente se podrían reducir más los errores estándar y el estadístico F tener un diferente valor.

Ya que se busca llegar a conclusiones sólidas se realizaron tres pruebas más para corroborar la consistencia del instrumento. La primera prueba implica realizar una regresión utilizando los errores de la primer etapa y las otras variables X como variables explicativas. Ya que resulta que ninguna de las variables es significativa, ninguna de ella está correlacionada con el error e por lo tanto no hay endogeneidad.

Tabla 5. Primer prueba para corroborar consistencia del instrumento.

Fuente	SS	Df	MS
Modelo	0	6	0
Residual	4148.60679	165	24.2608584
Total	4148.60679	171	24.2608584

Variable Dependiente e

Desigualdad	4.64e-11 (0.027)
Log GDP	3.84e-9 (0.448)
Expectativa de Vida	6.76e-9 (0.120)
Mortalidad Infantil	2.05e-9 (0.038)
Net Migration1	1.67e-8 (0.260)
Log Labor Force	-8.61e-9 (.276)
Intersecto	-4.11e-7 (8.864)
R ²	0.000
N	172

La siguiente prueba para analizar si el instrumento es potencialmente débil es mediante *estat firststage, forcenonrobust*. Lo importante en esta prueba es concentrarse en el valor del estadístico F de 73.4728 (si dicho valor es menor a diez existen razones suficientes para considerar como débil al instrumento propuesto) y el valor mínimo del *eigenvalue statistic* de 34.51; debemos de comparar estos dos valores con el valor crítico (al nivel del 5%) de 16.38. Se muestra que ambos estadísticos son mayores que el valor crítico y se puede rechazar la presencia de instrumentos débiles.

Tabla 6. Segunda prueba: Estadísticas de la regresión de la primera etapa.

Variable	R ²	R ² ajustada	R ² parcial	F(1,165) Robusta	Prob>F
DummyConf	0.3558	0.3116	0.1696	73.4728	0.0000

Mínimo eigenvalor estadístico = 33.7011

Valores Críticos

Núm. de regresores endógenos : 1

Ho: Instrumentos son débiles

Núm. de regresores excluidos: 1

	10%	15%	20%	30%
2SLS tamaño nominal al 5% de la prueba Wald	16.38	8.96	6.66	5.53
LIML tamaño nominal al 5% de la prueba Wald	16.38	8.96	6.66	5.53

Lo anterior se basa en el hecho de que si la variable es exógena debería existir muy poca diferencia entre el modelo de mínimos cuadrados y el modelo instrumental. Esta prueba se refiere al *Durbin-Wu-Hausman test*. En caso de que no se rechace la hipótesis nula de la *equivalencia de los modelos* entonces las variables serían exógenas, terminando por confirmar la solidez del instrumento desigualdad. La siguiente tabla muestra que el estadístico p es mayor al 0.05 por lo que no se rechaza el instrumento y por tanto el instrumento propuesto es exógeno.

Tabla 7. Tercera prueba: Pruebas de endogeneidad.

Ho: Variables son exógenas	
Score robusto chi2(1)	1.84848 (p=0.1740)
Regresión robusta F(1,164)	2.15979 (p=0.1436)

CONCLUSIONES

Para terminar, es importante señalar que la confianza y la envidia son cuestiones muy humanas. Son sentimientos que por supuesto dependen de experiencias previas, contexto y valores. Surgen desde los impulsos más naturales y generan resultados que afectan las percepciones envidiosas y desconfiadas de la sociedad. Es importante hacer notar las consecuencias que este tipo de emociones pueden generar en el devenir individual y colectivo, ya que en muchas ocasiones la atención de los economistas se centra en las variables duras, los aspectos cualitativos, las variables deshumanizadas y desacreditan la importancia de factores como el capital social.

No se tiene el afán de menospreciar los otros estudios cuantitativos, sino que más bien son visiones que deberían complementarse. Como bien se señaló en un principio, a pesar de la dificultad en medición y con la salvedad de que las encuestas reportan percepciones y no necesariamente datos *rígidos*, parece que es momento de considerar a este tipo de factores como nuevas o al menos desatendidas fuentes de crecimiento.

El capital social y las redes de confianza ayudan a gestionar óptimamente a la sociedad, favorecen los intercambios, reducen los costos de transacción e información,



asisten a las relaciones de aprendizaje y por tanto, su implicación va más allá de simple humanismo discursivo. Pareciera que trabajar con las emociones fuera más complicado para descubrir los mecanismos causales que en aquellos estudios en los que se utilizan otro tipo de variables, pero no por ello deben dejarse a un lado.

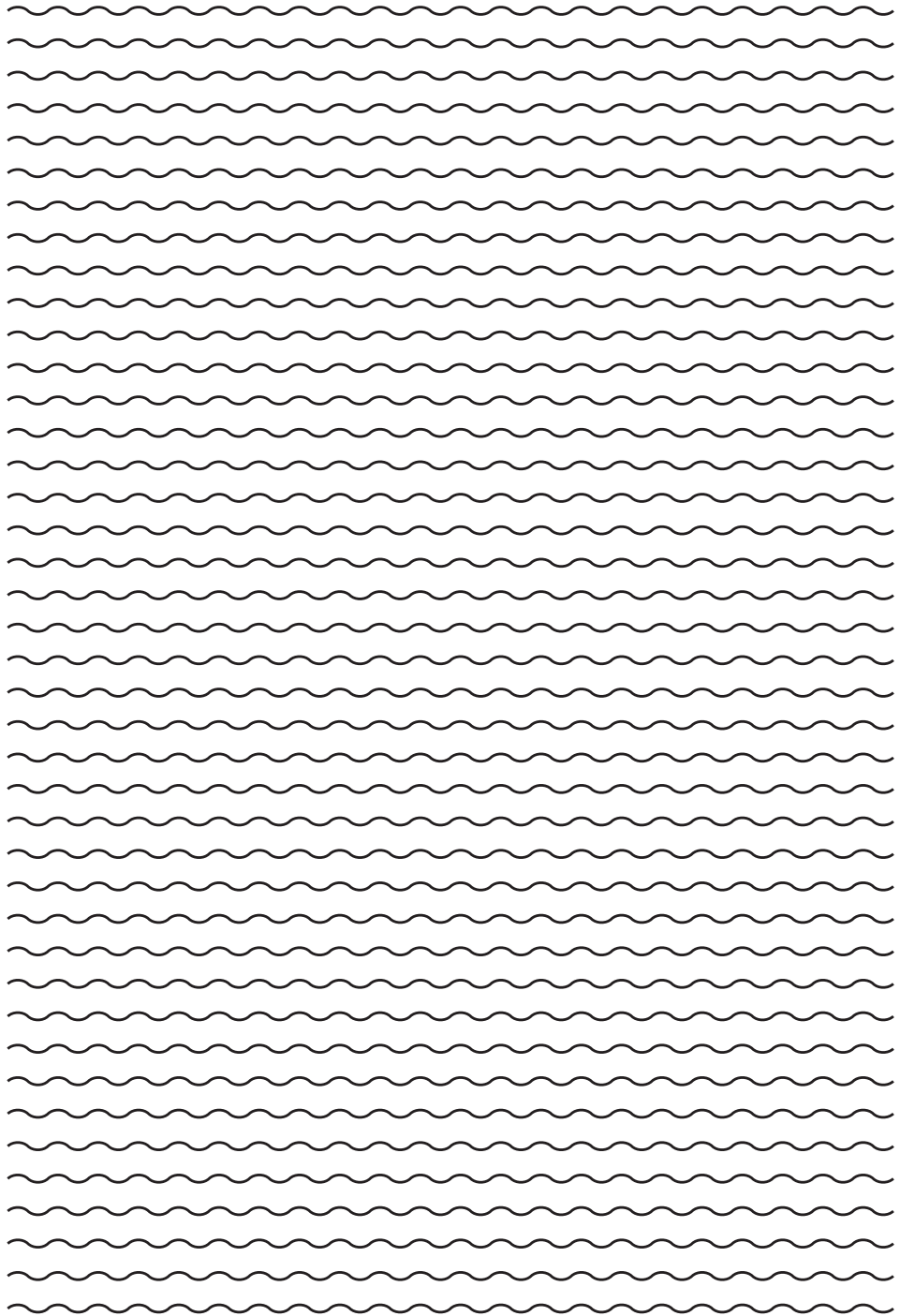
Los resultados de este trabajo muestran que el capital social es un factor esencial en la explicación de la productividad laboral. Los individuos y los países se enfrentan continuamente a grandes retos en materia de productividad y competitividad, opciones que en un pasado se consideraban fuentes de salvación parece que han perdido vigencia. Muchos se preguntan ¿qué pasa con la economía?, ¿por qué no crecemos como antes? Pues probablemente la solución esté en considerar otro tipo de variables, otro tipo de estudios: estudios más humanos.

Este estudio pretende constituirse como una pequeña aproximación a las implicaciones de las emociones en la interacciones sociales. Esperando que se establezca como cimiento para una comunidad científica más consciente del valor de éstas para el crecimiento económico; porque los números no deberían estar desconectados de lo que nos define como humanos: las emociones y las pasiones.



BIBLIOGRAFÍA

- Archibugi, Daniele, and Bengt-Åke Lundvall, eds. "The Globalizing Learning Economy". London: Oxford University Press, 2001.
- Cameron, David. "Instrumental Variables." En STATA. 2010. <http://cameron.econ.ucdavis.edu/e240a/ch04iv.pdf>.
- Fukuyama, Francis. "Social Capital and Global Economy." *Foreign Affairs* 74 (5)(septiembre/octubre), 1995.
- IMD . IMD Real World Real Learning. 1989. <http://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>
- Hume, David. *Tratado sobre la naturaleza humana*. N.p.: Diputación de Albacete, 2001. <http://www.dipualba.es/publicaciones/LibrosPapel/LibrosRed/Clasicos/Libros/Hume.pm65.pdf>.
- Hobbes, Thomas. *Leviathan*. London: McMaster University Archive of the History of Economic Thought, 1651. PDF.
- Honaker, James, Gary King, and Blackwell Matthew. "Amelia II: a Program of Missing Data". 2013. <http://gking.harvard.edu/amelia>
- Klein, Melanie. "Envidia y Gratitude." En *Obras completas de Melanie Klein*. N.p.: Bibliotecas de Psicoanálisis, 1957. <http://www.agrupaciondco.com.ar/biblioteca/Melanie%20Klein%20-%20Obras%20Completas/31-%20Envidia%20y%20gratitud%201957.PDF>.
- La Santa Biblia. (Génesis 4: 5-8). México ,1998 .
- Lasch, Christopher. *The Culture of Narcissism: American Life in an Age of Diminishing Expectations*. New York: W. W. Norton, 1979.
- Moreno, Alejandro, Michael Layton, Ileri Ablanedo Terrazas. "Encuesta Nacional sobre Filantropía y Sociedad Civil (ENAFI)." Proyecto sobre Filantropía y Sociedad Civil. Centro de Estudios y Programas Internacionales, 2008. Última consulta en 2013. <http://www.filantropia.itam.mx/enafi/enafi.html>.
- Sen, Amartya Kumar. *Elección colectiva y bienestar social*. Madrid: Alianza Editorial, 1976.
- _____. *On Economic Inequality*. New York: Oxford University Press, 1973. (posterior ed. aument. con anexo por James E. Foster & Amartya K. Sen, 1997).
- Sen, Amartya Kumar. *The Idea of Justice*. N.p.: Harvard University Press, 2009.
- Putnam, Robert D. *Solo en la boquera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 2002.
- Wooldridge, Jeffrey. "Chapter 15: Instrumental variables and two stage least squares." En *Introductory Econometrics*. 4ª ed. N.p.: n.p., 2008. <http://fmwww.bc.edu/EC-C/F2012/228/EC228.f2012.nn15.pdf>.
- World Bank. World DataBank. 2013. <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>
- World Values Survey . 2011. <http://www.wvsevsdb.com/wvs/WVSDData.jsp>



OBESIDAD Y DESIGUALDAD: CASO DE ESTADOS UNIDOS 1995-2011

Marco Antonio Romero Sarabia¹

De 1995 a 2011 el porcentaje de la población en Estados Unidos con sobrepeso pasó de 51.4% a 63.1%. Este estudio se centra en un posible mecanismo causal que explique este incremento a partir de los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso. Se estiman dos modelos, uno usando Mínimos Cuadrados Ordinarios y otro usando variables instrumentales. En ambos se encuentra que el índice de Gini tiene un impacto positivo en los niveles de obesidad, controlando por otras variables de gasto público.

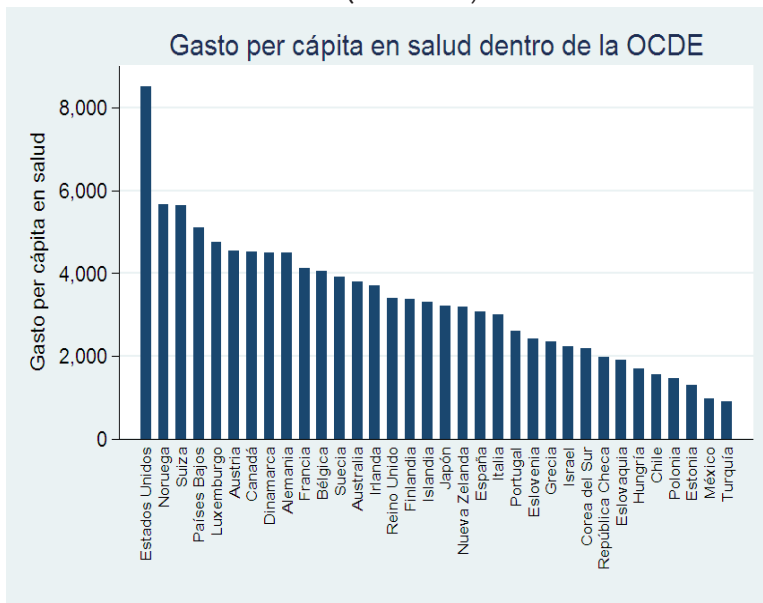
INTRODUCCIÓN

Estados Unidos, según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)² es el país miembro de dicha organización que destina un mayor porcentaje de su Producto Interno Bruto (PIB) al sector salud, en específico 17.7%, mientras que el promedio de los países miembros es de alrededor del 9.3%. En términos per cápita el ciudadano estadounidense destina 8,508 dólares a gastos en salud, como puede ser observado en la Gráfica 1, nivel muy por encima de los 3,339 dólares que destinan en promedio el resto de los países de la OCDE (aunque esto pueda deberse a que los precios hospitalarios y farmacéuticos son mayores que en el resto). Además, cuenta con un Producto Interno Bruto per cápita de 48,043 dólares ajustados por paridad de compra, sólo por debajo de Suiza, Noruega y Luxemburgo en ese rubro.

1 Marco Antonio Romero Sarabia es estudiante de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales en el ITAM.

2 Organización para la cooperación y el desarrollo económicos, 2013. <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>.

Gráfica 1: Gasto per cápita en salud en países de la OCDE según el último dato reportado (2010-2012).



Fuente: OCDE, 2013.

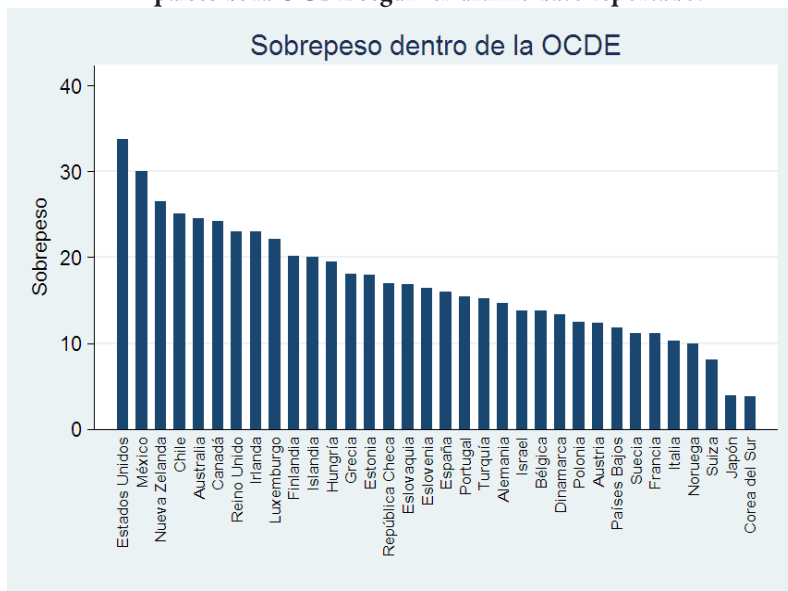
Con base en estos indicadores, se esperaría que los estadounidenses gozaran de buena salud, sin embargo los datos muestran lo contrario e incluso ha sido rebasado en este rubro por otros países. Sólo para ejemplificar, en 1960 Estados Unidos contaba con una expectativa de vida 1.5 años mayor que el promedio de los países, actualmente es de 1.5 años menor y ocupa el 4to lugar dentro de la OCDE con mayor mortalidad infantil. Sin embargo, recientemente el mayor problema de salud es el sobrepeso. Hasta 1980, dentro de los países de la OCDE, se tenía una prevalencia de sobrepeso u obesidad alrededor del 10%. Actualmente este porcentaje se ha duplicado o triplicado en 19 de los 34 países miembros, incluso se ha observado que en la mitad de los países miembros, al menos el 50% de la población presenta niveles de sobrepeso y obesidad. Además, aquellas personas que padecen de sobrepeso y obesidad representan entre 1% y 3 % del gasto total en los sistemas de salud y mueren entre 8 y 10 años antes que aquellas personas que no lo padecen.³

Dentro de los países desarrollados, Estados Unidos ocupa el primer lugar en prevalencia de sobrepeso y obesidad tanto para adultos y niños en ambos géneros, como

3 OECD. "Obesity Update." 2012

puede ser observado en la Gráfica 2. De acuerdo al Behavioral Risk Factor Surveillance System (BFRSS), en 1995 el 47.9% de la población tenía un Índice de Masa Corporal (IMC) menor a 25, el 35.5% tenía un índice entre 25 y 30 (sobrepeso) y el 15.9% mayor a 30 (obesidad). Para 2011 el 36.5% de la población contaba con un IMC menor a 25, una reducción de 11.4 puntos porcentuales en la población sin sobrepeso u obesidad en tan solo 11 años; por otro lado la tasa de sobrepeso alcanzó el 35.7%, mientras que el 27.8% de la población se encontraba en situación de obesidad, un aumento de casi 12% de la población total a partir de 1995.

Gráfica 2: Porcentaje de la población con un Índice de Masa Corporal mayor a 25 en países de la OCDE según el último dato reportado.



Fuente: OCDE, 2013.

Nos encontramos, entonces, ante un país que a pesar de tener un nivel de ingreso superior al de 30 países de la OCDE, tiene el primer lugar en prevalencia de sobrepeso de acuerdo a los indicadores de salud anteriormente presentados. Como podemos observar en la Gráfica 3, Estados Unidos presenta un PIB per cápita cercano al de los Países Bajos y Australia con una diferencia en el porcentaje de obesidad de 22% y 9.2% respectivamente. Aquí surge la pregunta: ¿por qué en el caso de Estados Unidos el nivel de ingreso no está asociado con menores niveles de sobrepeso?

países desarrollados? Primero, es cierto que las tasas de obesidad y sobrepeso han aumentado en la mayoría de los países, sin importar el nivel de ingreso. Sin embargo, sorprende que esto suceda en países desarrollados, a los que generalmente se les asocia con un mejor sistema de salud y cuyos ciudadanos tienen un mayor ingreso, mismo que podría destinarse a reducir este problema de salud. A continuación se ofrece una explicación a los incrementos en los niveles de obesidad y sobrepeso desde 1995, en el caso específico de Estados Unidos, caso que resulta interesante dado su anormal desempeño, previamente descrito.

HIPÓTESIS Y REVISIÓN DE LITERATURA

La hipótesis central de este trabajo sugiere que el incremento en desigualdad ha tenido un impacto positivo en los niveles de sobrepeso y obesidad en Estados Unidos. El mecanismo causal es el siguiente: Ante un aumento en la desigualdad, las preferencias de política pública de los individuos con mayor ingreso se separan cada vez más de las preferencias de las personas con ingresos medios y bajos. Estos últimos por lo general prefieren un incremento en el gasto del Estado, mayor recaudación y una mejor provisión de servicios públicos. Adicionalmente, se supone que los de mayor ingreso tienen mayor injerencia en la toma de decisiones de política pública y, por lo tanto, se optará por una reducción en el gasto del gobierno y en una menor provisión de bienes públicos. Por lo cual, la desigualdad ocasiona una disminución en la provisión de servicios públicos (educación, salud, seguridad social) y esto repercute directamente en el incremento de los niveles de sobrepeso y obesidad.

El trabajo contemporáneo más influyente en cuanto a la relación entre salud y distintos niveles de ingreso es el de Preston. El autor observa que un aumento en el ingreso impacta en mayor dimensión las tasas de mortalidad para aquellos con bajos niveles de ingreso que para aquellos con altos niveles. Dentro del mismo estudio, se encuentra una correlación de -0.8 entre niveles de ingreso y tasas de mortalidad infantil, lo suficientemente alta como para ser utilizada como proxy en caso de tener un valor faltante para ingreso.⁴

Uno de los hallazgos de Preston es la relación cóncava entre ingreso y mortalidad infantil, que sugiere que un dólar transferido de un individuo rico a un individuo pobre ocasiona una mejora en la salud del pobre mayor a la disminución en la salud del rico, mejorando de esta manera la salud de la sociedad en general. Otro de sus hallazgos es que en países con gran disparidad en la distribución del ingreso (como Venezuela,

4 Samuel Preston, "The Changing Relation between Mortality and Level of Economic Development". *Population Studies* (1975): 231-248.

México y Colombia) se tienen niveles de salud (tasas de mortalidad) por debajo de lo esperado dado su nivel de ingreso⁵. Esto se conoce como la hipótesis del ingreso absoluto, que en su forma más simple señala que si todo lo que importa para la salud a nivel individual es el ingreso, una comunidad con una mejor distribución del ingreso tenderá a tener mejor salud a nivel comunidad que una con igual nivel de ingreso pero con una distribución de ingreso menos igualitaria.

En el mismo sentido, Wilkinson argumenta que sociedades más igualitarias tienen mejor nivel de salud. El autor encuentra suficiente evidencia empírica para establecer una relación entre distribución del ingreso y expectativa de vida. Esta relación lleva al autor a plantearse cuatro hipótesis: la primera es que aquellos países con una distribución más igualitaria tienen mayor probabilidad de beneficiarse de mejores servicios públicos, lo cual mejora los niveles de salud. Una segunda es que cuando se observa una asociación de grupos étnicos minoritarios, éstos tienden a agravar la desigualdad en el ingreso y a tener peores niveles de salud. Otra hipótesis sugiere un efecto inverso: los niveles de salud afectan la desigualdad, aunque esto implicaría que cambios en la distribución del ingreso están determinados por cambios autónomos en niveles de salud, excluyendo los efectos de factores económicos tales como: desempleo, impuestos, salarios, utilidades, etc. La última hipótesis señala que la mortalidad está afectada por la distribución del ingreso. Para ejemplificar esto se observan los casos de Japón y Reino Unido; ambos países en 1970 tenían una distribución del ingreso y un nivel de expectativa de vida similares. Desde entonces, el nivel de expectativa de vida ha divergido. Japón tiene el nivel de expectativa de vida más alto de los países de la OCDE, sin cambios relevantes en cobertura de salud o dieta, sin embargo, la diferencia es que Japón se convirtió en el país con una distribución más igualitaria del ingreso. El autor concluye que la relación entre salud e ingreso se debe a factores de ingreso relativo y no de ingreso absoluto, ya que el sentimiento de estar en una condición desventajosa respecto a los demás ocasiona estrés y baja autoestima, lo cual incrementa el riesgo de contraer enfermedades⁶. Esto se conoce como la hipótesis de la privación.

La hipótesis del ingreso relativo fue desarrollada por Deaton, que establece que la salud depende del ingreso respecto al ingreso de otros grupos que se toman como referencia. El argumento sugiere que ante mayores niveles de desigualdad, los grupos con menores ingresos son más pobres relativamente, y si la salud es peor para los grupos con menores ingresos, la pobreza relativa afecta el estado de salud de la población en general.⁷ El autor encuentra que el nivel de ingreso absoluto afecta a los países pobres,

5 Preston, "The Changing Relation between Mortality and Level of Economic Development".

6 Richard Wilkinson, "Income distribution and life expectancy". *British Medical Journal* (1992).

7 Angus Deaton, "Health, Inequality and Economic Development". *Journal of Economic Literature* 41(1) (2003): 113-158.

mientras que la desigualdad en el ingreso relativo afecta cada vez más a medida que el ingreso absoluto del país aumenta. Sin embargo, también señala que el rápido incremento en los niveles de desigualdad no ha impactado los niveles de salud medidos a partir de las tasas de mortalidad, lo que sí ha afectado estos niveles son los niveles de pobreza. En otro estudio al respecto, Deaton y Lubotsky encuentran una correlación positiva entre la tasa de mortalidad y la desigualdad, pero los autores atribuyen esta relación a la composición racial de cada estado: en estados donde es mayor el porcentaje de población blanca, dado que estos tienen mayores ingresos que cualquier otra raza dentro de Estados Unidos, la mortalidad es menor. Por otro lado, en estados donde la población afroamericana es mayor, tanto la desigualdad en la distribución del ingreso como las tasas de mortalidad son mayores.⁸

En este trabajo se ha optado por utilizar la hipótesis del ingreso relativo, que está asociada a la desigualdad en la distribución del ingreso. El impacto de la desigualdad económica sobre los niveles de salud, y específicamente sobre los niveles de obesidad, se puede dar por dos vías: algunos estudios señalan que la desigualdad ocasiona directamente un aumento de estrés, pérdida de autoestima y cambios en patrones de consumo, los cuales tienen un efecto directo sobre la salud;⁹ mientras que otros sugieren que se debe a un problema de provisión de bienes públicos (salud y educación principalmente).¹⁰ Este trabajo se guía por el segundo enfoque.

EVOLUCIÓN DE LA OBESIDAD, DESIGUALDAD Y GASTO PÚBLICO

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA DESIGUALDAD

El periodo conocido como *The Great Divergence*, nombrado por Paul Krugman a partir del *The Great Compression* (periodo entre 1930 y 1940 en el que la desigualdad se re-

8 Deaton, "Health, Inequality and Economic Development".

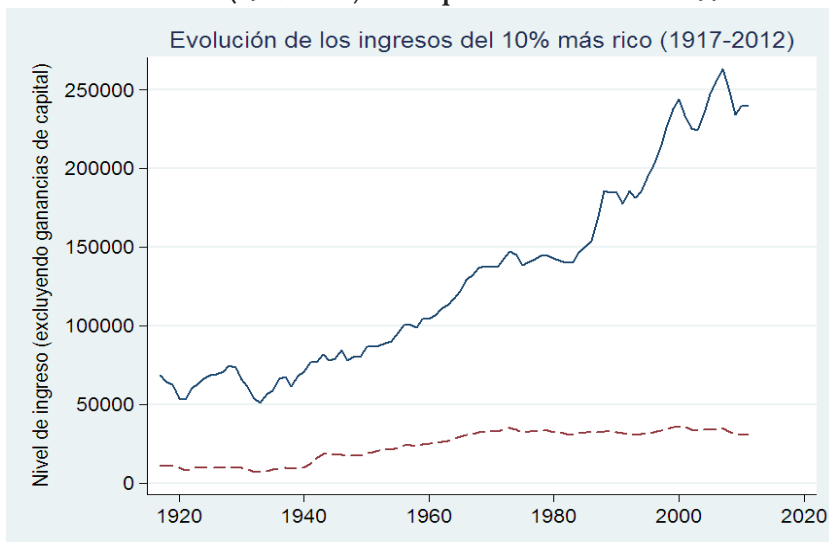
9 Para una descripción más detallada, véanse los trabajos de Richard Wilkinson, "Health inequalities: relative or absolute material standards". *British Medical Journal* 314(7080)(1997): 591-595, Ichiro Kawachi y Bruce P. Kennedy. *The Health of Nations: Why Inequality is Harmful to your Health* (New York: The New Press, 2002), Frank, Robert H. *Falling behind: how rising inequality harms the middle class*. (Berkeley: University of California Press, 2007) y Mary Dallman, "Stress-induced obesity and the emotional nervous system". *Trends in Endocrinology and Metabolism* 21(3)(2009): 159-165.

10 Al respecto véanse los trabajos de Ichiro Kawachi y Bruce P. Kennedy, "Income inequality and health: pathways and mechanisms". *Health Services Research* 34(1 Pt.2)(1999): 215-227, Paul Krugman, "The Spiral of Inequality". *Mother Jones*, Noviembre/Diciembre 1996, Allan Meltzer y Scott F. Richard. "A Rational Theory of the Size of Government". *The Journal of Political Economy* 89(5)(1981): 914-927, Torsten Persson y Guido Tabellini. "Is Inequality Harmful for Growth?" *The American Economic Review* 84(3)(1994): 600-621 y Torsten Persson y Guido Tabellini. *Political Economics: Explaining Economic Policy*. (Cambridge, MA: MIT Press, 2002).

dujo drásticamente), inicia a finales de la década de los 70. En 1915 cuando las familias Rockefeller, Vanderbilt y Carnegie dominaban la industria estadounidense, el 1% más rico acaparaba el 18% de todos los ingresos. Este periodo de desigualdad duraría aproximadamente hasta 1937.¹¹ Es a partir de este año, bajo la administración de Roosevelt y el New Deal, que la desigualdad se reduce hasta un 11% de todos los ingresos concentrados en el 1% más rico.¹² Esta tendencia vino a la baja hasta la década de los 70, en la que los salarios se estancaron, aumentó la inflación y para el final de la década inició el rápido ascenso de la desigualdad. Esta trayectoria puede observarse en la Gráfica 4.

De acuerdo con la Congressional Budget Office, a partir de 1979 y hasta 2007, el ingreso del 1% más rico aumentó en 257%; el resto del primer quintil (restante 19%) aumentó su ingreso en 65%; el siguiente 60% de la población se vio beneficiada por un aumento del 40% y para el último quintil el ingreso aumentó únicamente 18%, 14.3 veces menos que el 1% de mayores ingresos.¹³

Gráfica 4: Evolución del porcentaje de ingresos que acapara el 1% más rico en Estados Unidos (1917-2012) en comparación con el restante 99%.



Fuente: Elaboración propia con datos de Picketty & Saez.

11 Timothy Noah, "The United States of Inequality". *Slate*, 3 de septiembre de 2010.

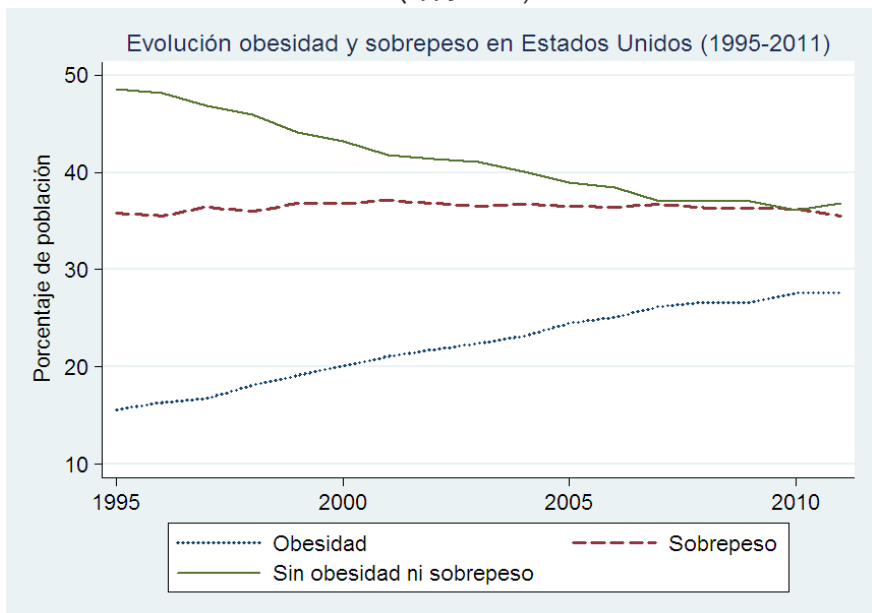
12 Larry Bartels, *Partisan Politics and the U.S. Income Distribution* (Princeton: Princeton University Press, 2004).

13 Congressional Budget Office. "Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007". 2011.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA OBESIDAD Y EL SOBREPESO

De acuerdo con datos del BRFSS, en 1995 el promedio de adultos con obesidad (IMC mayor a 30) era de 15.6% a nivel nacional, 35.8% contaban con sobrepeso (IMC entre 25 y 30) y el restante 48.5% se encontraban por debajo de 25. Para el 2011, los adultos con obesidad representaban el 27.6% de la población, con sobrepeso el 35.5% y el restante 36.8% sin problema relacionado (Gráfica 5). También llama la atención que los niveles de sobrepeso se mantienen constantes, lo que indicaría que el salto de personas sin sobrepeso ni obesidad se ha dado directamente hacia obesidad, sin pasar por el sobrepeso. En términos de estados, en 1995 23 estados tenían un promedio entre 10% y 14% de prevalencia de obesidad y los restantes 27 tenían un promedio entre 15% y 19%). Para 2011 15 estados tenían un promedio entre 20% y 24%; 22 entre 25% y 29% y 13 mayor a 30%.

Gráfica 5: Evolución de porcentaje de obesidad y sobrepeso en adultos en Estados Unidos (1995-2011).



Fuente: BRFSS.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL GASTO PÚBLICO

Retomando la hipótesis central del presente trabajo, la desigualdad habría ocasionado una disminución en el gasto público, específicamente en salud, educación y seguridad social, rubros que de alguna forma están relacionados con bienestar y deben tener un

impacto sobre los niveles de sobrepeso y obesidad.

De acuerdo con la Tabla 1, obtenida a partir de los promedios estatales de gasto en los rubros mencionados, se observa que no hay una disminución en el gasto en salud, educación y seguridad social como porcentaje del Producto Interno Bruto para cada estado, incluso al comparar el primer y último año se observa un incremento. Por lo tanto, el cambio en provisión de bienes públicos, supuestamente ocasionado por el aumento en la desigualdad en la distribución del ingreso, no se refleja en el gasto como porcentaje del PIB y, aunque se podría suponer que la calidad de los servicios ha sido distinta, este estudio no examina esa posibilidad. No obstante, surge la siguiente pregunta: ¿Por qué no se ha incrementado el gasto en salud a pesar del incremento en el nivel de obesidad y la disminución del nivel de salud?

Tabla 1: Promedio estatal de porcentaje del PIB destinado a educación, salud y seguridad social.

Año	Salud	Educación	Seguridad Social
1995	4.29	38	25.5
1996	4.26	37.5	24.2
1997	4.2	37.7	24.2
1998	4.14	38.2	23.9
1999	4.2	39.3	24
2000	4.32	40	24.8
2001	4.45	41.1	26.7
2002	4.7	41.7	28.4
2003	4.54	41.4	29.1
2004	4.28	40.7	30.1
2005	4.05	40.6	30.4
2006	4	40.9	29.2
2007	4.16	41.7	29.1
2008	4.37	43.3	30
2009	4.54	45.7	33
2010	4.3	44.6	33.6
2011	4.23	43.8	34

Fuente: Elaboración propia con datos de State Government Finances.

MODELOS

MODELO DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS

Para probar la relación entre obesidad y desigualdad en Estados Unidos para el periodo 1995-2011 se utilizarán dos modelos: Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y Variables Instrumentales (VI). El modelo de MCO presenta seis variantes en cuanto a las variables independientes que lo conforman. En todos los casos se tiene por variable dependiente el porcentaje de obesidad, los resultados se presentan a continuación:

Tabla 2: Resultados de las estimaciones de MCO.

Variables	Variable dependiente: Porcentaje de obesidad a nivel estatal					
	I	II	III	IV	V	VI
gini	1.103421***	1.300466***	1.423138***	0.923524***	0.931389***	0.920161***
health		-3.65470***	-3.63087***	-3.41149***	-2.89846***	-2.84976***
education		1.512793***	1.325929***	1.061996***	1.103064***	1.073738***
welfare		0.549058***	0.438148**	-0.260574	-0.343359	-0.258715
highways			1.299033***	-0.009461	-0.164232	-0.120003
hospitals			-0.043361	-0.972447*	-0.785731	-0.729137
foodstamps				0.556884***	0.555099***	0.545095***
business_ tax				1.885567***	1.935310***	1.818887***
income_tax				-0.58465***	-0.60451***	-0.61658***
race					-0.124585	-0.122625
party						0.424084*
constant	-26.4719***	-41.2443***	-46.8693***	-24.6315***	-24.8513***	-24.5140***
N	863	847	847	748	748	737
R ²	.204363	.396993	.405939	.498500	.500374	.499418

Nota: * p<0.1; **p<0.05; *** p<0.01

En las estimaciones obtenidas usando Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) resalta que, en el modelo I, la desigualdad medida a partir del índice de *Gini* estatal tiene una R² de 0.20 (alta para una regresión lineal simple). Para los modelos II-VI, la variable de desigualdad continúa teniendo una relación positiva y significativa al 99% con los niveles estatales de obesidad. Esto parece comprobar la hipótesis inicial: la desigualdad afecta positivamente los niveles de obesidad, aunque esto no es suficiente para explicar el mecanismo causal planteado. Por tal razón es necesario observar el comportamiento

de las demás variables independientes.

La variable del gasto en salud (*health*) también es significativa al 99% en todos los modelos en los que se incluye y tiene una relación negativa. Es decir, la disminución de los niveles de obesidad sería de aproximadamente 3% si se incrementara el gasto en salud en 1% del PIB estatal. Esto nos lleva nuevamente a preguntarnos la razón por la cual el gobierno ha disminuido ligeramente el gasto en salud cuando ha aumentado considerablemente la obesidad. Como problema de salud pública, esto sí podría estar asociado a la hipótesis que señala que las preferencias de política pública de aquellos que perciben mayores ingresos, y que se asume tienen mayor injerencia en la toma de decisiones, afectan la provisión de bienes públicos, específicamente para el rubro de salud. Si bien no han logrado influir lo suficiente para disminuir el gasto en seguridad social y educación, sí han logrado impedir un aumento en el gasto en salud, sin que el gobierno reaccione ante el incremento de los niveles de obesidad que sí están relacionados con el gasto en salud por parte de los estados.

En primera instancia podría sorprender el caso de educación (*education*) que tiene una relación positiva, aunque presuntamente es porque representa un gasto ajeno a salud, es decir uno que no tiene un impacto sobre la obesidad. Lo mismo ocurre en el caso de seguridad social (*welfare*) al menos para los primeros modelos en los que se incluye, II y III, y se cree que es por la misma razón que el gasto en educación. No obstante, esto indica que no todo el gasto público favorece la disminución de la obesidad, por si se llegó a pensar que un estado con mayor gasto en educación tuviera ciudadanos mejor educados y que esto cambiaría algunos hábitos de alimentación y acondicionamiento físico que redujeran la obesidad, o que aquél que tuviera una mejor red de protección social tuviera menores niveles de obesidad, aunque la relación de este último con los niveles de obesidad queda ambigua.

El gasto en vías (*highways*) y hospitales (*hospitals*), que se pensó tendría una relación con obesidad, pareciera no tenerla de acuerdo a las estimaciones realizadas usando MCO. La intuición fue que al aumentar el gasto en vías se estaba incentivando el uso del automóvil, mismo que desincentiva la actividad física y podría tener diferencias en los niveles de obesidad. En el caso de los hospitales, no se tiene una relación clara, a pesar que se pensó que podría tener una relación similar a la del gasto en salud. Esto podría deberse a que los ciudadanos suelen acudir a éstos para el tratamiento de enfermedades que se presentan como consecuencia de la obesidad, aunque no para tratar a ésta en sí.

Un determinante identificado es el programa federal conocido como *Supplemental Nutrition Assistance Program* o *Food Stamp Program* que inició en 1964. Se trata de una asistencia para personas de escasos recursos en el que se otorgan vales para comprar alimentos y bebidas (*foodstamps*). El problema que surge y que interesa es la posibilidad de los beneficiarios de adquirir cualquier alimento o bebida que sea de su agrado, que podría estar convirtiendo al programa en un subsidio a la obesidad. En los modelos III-V se encuentra una relación positiva y significativa entre dicho programa y los niveles de

obesidad, lo cual lo convierte en un elemento clave a considerar. Si bien podría apoyar la hipótesis planteada, es importante tener claro que esto captura el efecto de pobreza y no necesariamente el de desigualdad, aunque se podría argumentar que aquellos estados que incrementaron su desigualdad tuvieron un incremento en el número de personas en condiciones de pobreza.

La razón de incluir los impuestos a personas morales y físicas (*business_tax* e *income_tax* respectivamente) es su posible relación con desigualdad, ya que ante un mayor impuesto a la renta, presuntamente para financiar gasto público y redistribuir, se esperaría observar una disminución en los niveles de obesidad. Sin embargo, se encontró que para los impuestos empresariales se tiene una relación positiva mientras que para los de personas físicas la relación es negativa. No queda clara una explicación al distinto impacto de estos dos tipos de impuestos, aunque quedaría por ver la relación que tienen éstos con los niveles de obesidad, a pesar que deberían de tener una relación inversa con desigualdad.

Finalmente, dos factores que también se consideraron son: la variable *race* que representa el número efectivo de grupos étnicos por estado y que se creyó podría estar relacionada (dada su relación con desigualdad); sin embargo no es significativa en ningún modelo. La variable *party* es dicotómica (0=Republicano, 1=Demócrata) en referencia al partido en el gobierno del estado concluyendo, contrario a lo que se esperaría (ya que los gobiernos demócratas están relacionados con una mayor provisión de bienes públicos), que la transición de un gobierno republicano a uno demócrata aumenta el nivel de obesidad.

MODELO DE VARIABLES INSTRUMENTALES

Si bien en la sección anterior encontramos una relación positiva entre desigualdad y obesidad, existe un problema de relación causal. Ya se ha señalado que el incremento en la desigualdad afectaría la provisión de bienes públicos a través del distanciamiento de las preferencias de política pública de los de mayores ingresos respecto al resto de los ciudadanos. Se ha tratado a la obesidad como la variable dependiente a lo largo de este trabajo, no obstante, se cree que está relacionada con factores que afectan la desigualdad en la distribución del ingreso, misma que afecta a su vez obesidad.

La relación entre salud y distribución del ingreso ya fue señalada por Leigh, Jencks y Smeeding que encontraron que la salud tiene un impacto en la distribución del ingreso, principalmente afectando el mercado laboral.¹⁴ Bajos niveles de salud podrían afectar la búsqueda de trabajo de la población desempleada, la posibilidad de ser contratados, aumentar la tasa de ausencia al trabajo y aumentar la probabilidad de ser despedidos,

14 Andrew Leigh, Christopher Jencks, y Timothy Smeeding. "Health and Income Inequality", en *The Oxford Handbook of Economic Inequality* (Oxford: Oxford University Press, 2009).

reduciendo la probabilidad de un ascenso y, finalmente, disminuyendo la productividad de las personas, fenómeno directamente con menores ingresos. Otro aspecto en el que la salud afecta la desigualdad es a través de la educación, ya que alumnos con mayores enfermedades tienden a tener peor desempeño académico. Finalmente, la población con peor salud tiene menor probabilidad de contraer matrimonio y por este medio aumentar los ingresos del hogar.

Esto sugiere un problema de endogeneidad, por lo que los modelos MCO arrojan coeficientes sesgados e inconsistentes que impiden medir el impacto real de las variables. Para corregir este problema se ha estimado un modelo usando Variables Instrumentales (VI), ya que este método permite aislar el efecto de una variable sobre otra a través de un instrumento. Los instrumentos deben pensarse como variables que están correlacionadas con nuestra variable independiente (desigualdad) pero que a su vez no tengan una relación directa con nuestra variable dependiente (obesidad). Es decir, son variables que afectarían desigualdad y solamente a través de esta impactarían obesidad. Los instrumentos elegidos para las estimaciones son: el número de inmigrantes y el número de granjas por kilómetro cuadrado (km²) por estado en 1919.

Respecto al primer instrumento, el número de inmigrantes (sólo toma en cuenta aquellos documentados) afecta desigualdad, según Martin, por su nivel de ingreso.¹⁵ Los que llegan a Estados Unidos son de ingresos altos o bajos, no medios, entonces con el simple hecho de establecer residencia en el país, aumentan el número de personas con ingresos altos o bajos, lo cual afecta negativamente los indicadores de desigualdad. Por otro lado, Card señala que los inmigrantes con estudios menores a *high school* son sustitutos perfectos en el mercado laboral de aquellos estadounidenses con preparatoria terminada.¹⁶ Por tal motivo, los inmigrantes afectan los ingresos de los estadounidenses, sobre todo a los de bajos recursos. También afirma que los inmigrantes, en términos educativos, se concentran en los niveles altos y bajos, no en medios, por lo que al existir una relación entre educación e ingreso, mantienen o agravan la desigualdad. A continuación se presentan los resultados obtenidos usando el primer instrumento en sus dos etapas:

15 Jack Martin, *Immigration: Fueling U.S Income Inequality* (Washington, D.C.: Fair Horizon Press, 2013).

16 David Card, "Immigration and Inequality". *American Economic Review* 99(2)(2009): 1-21.

Tabla 3: Resultados del modelo de VI con inmigración como instrumento.

Variable	1ra etapa: <i>gini</i>	2da etapa: <i>obesidad</i>
<i>gini</i>	-	0.470653**
<i>health</i>	-1.083944***	-3.288103***
<i>education</i>	-0.422529***	0.842738***
<i>welfare</i>	0.513516***	0.040984
<i>highways</i>	-0.498245***	-0.562057
<i>hospitals</i>	0.573341***	-0.547768
<i>foodstamps</i>	0.199737***	0.628402***
<i>business_tax</i>	-0.679133***	1.652283***
<i>income_tax</i>	0.112842**	-0.573073***
<i>race</i>	-0.178449	-0.105700
<i>party</i>	-0.040139	0.366117
<i>immigration</i>	0.0000158***	-
constant	43.22212***	-4.758917
N	737	737
R ²	0.5484	0.4834

Nota: * p<0.1; **p<0.05; *** p<0.01

La primera etapa indica que hay una relación positiva y significativa entre inmigración (*immigration*) y desigualdad, que es lo que se busca observar al usar el instrumento. También es importante notar que el gasto en salud y educación tiene un impacto positivo en la reducción de la desigualdad y que los impuestos tienen una relación distinta con desigualdad y obesidad. Los impuestos a personas morales reducen desigualdad pero aumentan obesidad mientras que aquellos a personas físicas tienen un impacto contrario.

La segunda etapa vuelve a arrojar una relación positiva y significativa al 95% entre desigualdad y obesidad. Aunque en esta ocasión, comparado con las estimaciones MCO, la magnitud del impacto es menor, es decir, se necesitaría reducir en más de 0.2 el índice *Gini* para reducir un punto porcentual el nivel de obesidad dentro del estado. También destaca el caso del gasto en salud cuyo impacto es mayor respecto al del modelo anterior, indicando que por un aumento de un tercio de punto porcentual en salud se reduciría la tasa de obesidad en casi un punto. En el caso de educación se presenta una relación positiva aunque, como se ha señalado, esto puede deberse a que desvía recursos del gasto en salud.

Por lo que respecta a la densidad de granjas a nivel estatal, la idea detrás de incluir

esta variable como instrumento tiene como sustento la composición de la población y las actividades económicas de principios del Siglo XX. Se eligió el año de 1919 porque es el primer censo agrícola que se tiene con la conformación actual de los Estados Unidos. Como señala Maloney, a pesar que la población afroamericana empezó a obtener reconocimiento de sus derechos como ciudadanos en el Siglo XX, las condiciones económicas y demográficas no eran muy distintas de las que se presentaban a mediados del Siglo XIX.¹⁷ De acuerdo con el primer censo del Siglo XX, el 90% de la población afroamericana seguía viviendo en el sur de Estados Unidos, casi el mismo porcentaje que en 1870. Alrededor de la mitad de la población afroamericana decía ocuparse dentro de una granja, el resto tenía trabajos poco calificados y la mayoría de los niños afroamericanos no asistían a la escuela. Por lo tanto, a principios del Siglo XX una típica familia afroamericana vivía y trabajaba en una granja, no era propietaria de tierra y sus hijos no asistían a la escuela.

La población afroamericana de principios del Siglo XX se concentraba en las zonas de producción agrícola, por lo que el número de granjas por km² a nivel estatal es mayor en aquellos estados y es una buena aproximación sobre la composición de la población en esa época. Se esperaría que en aquellos estados con mayor producción agrícola y, por lo tanto, mayor población afroamericana, la desigualdad en la distribución del ingreso sea mayor y que, si bien en la actualidad la producción agrícola es distinta, la desigualdad en esas zonas se ha mantenido superior a la del resto del país. A continuación se presentan los resultados en dos etapas de dicho instrumento:

17 Thomas Maloney, "African Americans in the Twentieth Century" en Robert Whaples (ed.). *EH.net Encyclopedia*, 14 de enero, 2002. <http://eh.net/encyclopedia/article/maloney.african.american> (último acceso: 09 de Octubre de 2013).

Tabla 4: Resultados del modelo de VI con granjas como instrumento.

Variable	1ra etapa: <i>gini</i>	2da etapa: <i>obesidad</i>
<i>gini</i>	-	2.016030***
health	-0.861534***	-1.572326
education	-0.562115***	1.773380***
welfare	0.635341***	-1.016242*
highways	-0.377877**	-0.354049
hospitals	0.157434	-1.216553**
foodstamps	0.158101***	0.376121***
business_tax	0.33102	-0.198628
income_tax	0.085793	-0.587781***
race	0.731006***	-1.124149**
party	-0.093762	0.7031446***
farms	0.195631***	-
constant	43.36612***	-70.1689**
N	708	708
R ²	0.4959	0.4464

Nota: * p<0.1; **p<0.05; *** p<0.01

En esta estimación la desigualdad mantiene una relación positiva y significativa respecto a los niveles de obesidad. Al instrumentar con las granjas de 1919 se consigue el impacto más grande de desigualdad sobre obesidad, al inferir que por cada décima de disminución del índice de *Gini* disminuye en un punto porcentual el nivel de obesidad estatal. A diferencia de las estimaciones anteriores, sorprende que el gasto en salud no esté asociado con los niveles de obesidad, aunque sí lo haga con los de desigualdad como se muestra en la primera etapa. Nuevamente la transición de gobierno republicano a demócrata tiene un impacto positivo en los niveles de obesidad y curiosamente el número efectivo de grupos étnicos se asocia negativamente con obesidad, a pesar que en la estimación anterior (Tabla 3) se encontró una relación positiva con desigualdad.

Finalmente, se realizó una estimación con ambos instrumentos (Inmigración y granjas de 1919) y los resultados se presentan en la Tabla 5.

Tabla 5: Resultados del modelo de VI con dos instrumentos.

Variable	1ra etapa: <i>gini</i>	2da etapa: <i>obesidad</i>
<i>gini</i>	-	0.710987**
health	-0.905380***	-2.930134***
education	-0.484737***	1.052047***
welfare	0.513685***	-0.150855
highways	-0.197782	-0.904899**
hospitals	0.471411**	-0.933994*
foodstamps	0.179900***	0.594561***
business_tax	-0.159077	-0.104208
income_tax	0.040912	-0.424907***
race	0.276501***	-0.241986
party	-0.093762	0.7031446***
farms	0.213151***	0.625524*
immigration	0.000013***	-
constant	42.57181***	-14.682318
N	708	708
R ²	0.5391	0.5090

Nota: * p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01

En esta última estimación se presenta una asociación positiva y significativa entre desigualdad y obesidad, con resultados similares a los obtenidos en el modelo MCO. También resulta relevante para la hipótesis que cuatro de los cinco rubros de gasto público están relacionados con desigualdad. Por otro lado, ambos instrumentos al incluirse en el mismo modelo toman valores similares a los que se obtuvieron cuando se toman por separado (Tablas 3 y 4) y el impacto se mantiene en el mismo sentido.

CONCLUSIONES

Este es uno de los primeros estudios a nivel agregado (por lo general se utilizan datos de encuestas) en Estados Unidos sobre el impacto entre desigualdad y obesidad. El principal hallazgo encontrado es que en los estados de dicho país, en el periodo que va de 1995 a 2011, la relación entre desigualdad en la distribución del ingreso (coeficiente de *Gini*) y el porcentaje de la población que padece obesidad (IMC mayor a 30) es positiva. Este impacto varía según el modelo ya que se encontró un rango entre (0.47, 2.01),



aunque en todos los casos la asociación resultó estadísticamente significativa.

Con la información obtenida se puede intuir que el gasto en los distintos bienes públicos analizados (salud, hospitales, educación, vías públicas y seguridad social) afecta de manera distinta los niveles de obesidad. Parece que el gasto en hospitales y vías públicas no está relacionado con obesidad y que el gasto en salud afecta de forma negativa los niveles de salud, al igual que en algunos casos sucede con el gasto en seguridad social. Por otro lado, el gasto en educación afecta positivamente, aunque pareciera ser por la relación inversamente proporcional que tiene con el gasto en salud dado un presupuesto estatal limitado. Sin embargo, estos resultados no permiten asegurar que el impacto que tiene la desigualdad sobre salud se ha dado a través de una disminución en gasto en estos bienes públicos, ya que éste ha permanecido constante en el periodo estudiado. En estudios posteriores se debería incluir alguna variable para medir la calidad de los bienes provistos, su transformación en el tiempo y su impacto sobre desigualdad.

Otro hallazgo interesante es la relación negativa entre número efectivo de grupos étnicos con obesidad, ya que por lo general los grupos étnicos se asocian con mayor desigualdad y con menores niveles de salud. Este estudio se enfocó en bienes públicos, sin embargo, resulta importante la relación distinta que tienen los impuestos sobre la renta y los empresariales con la obesidad, negativa y positivamente respectivamente. Aunque no es motivo de este trabajo, resulta también relevante señalar que el aumento de niveles de obesidad es indistinto entre los estados con gobierno republicano y aquellos con gobierno demócrata, algo que llama la atención debido a las plataformas contrarias que mantienen los dos partidos.

El caso del aumento de los niveles de obesidad en Estados Unidos es alarmante. Además, resulta igualmente problemático el incremento en la desigualdad en la distribución del ingreso, que no nada más se asoció en este trabajo con un incremento en los niveles de obesidad, sino que puede tener, a través de un deterioro de la salud, repercusiones negativas en el mercado laboral y convertirse en un círculo vicioso que incrementará la desigualdad permanentemente.

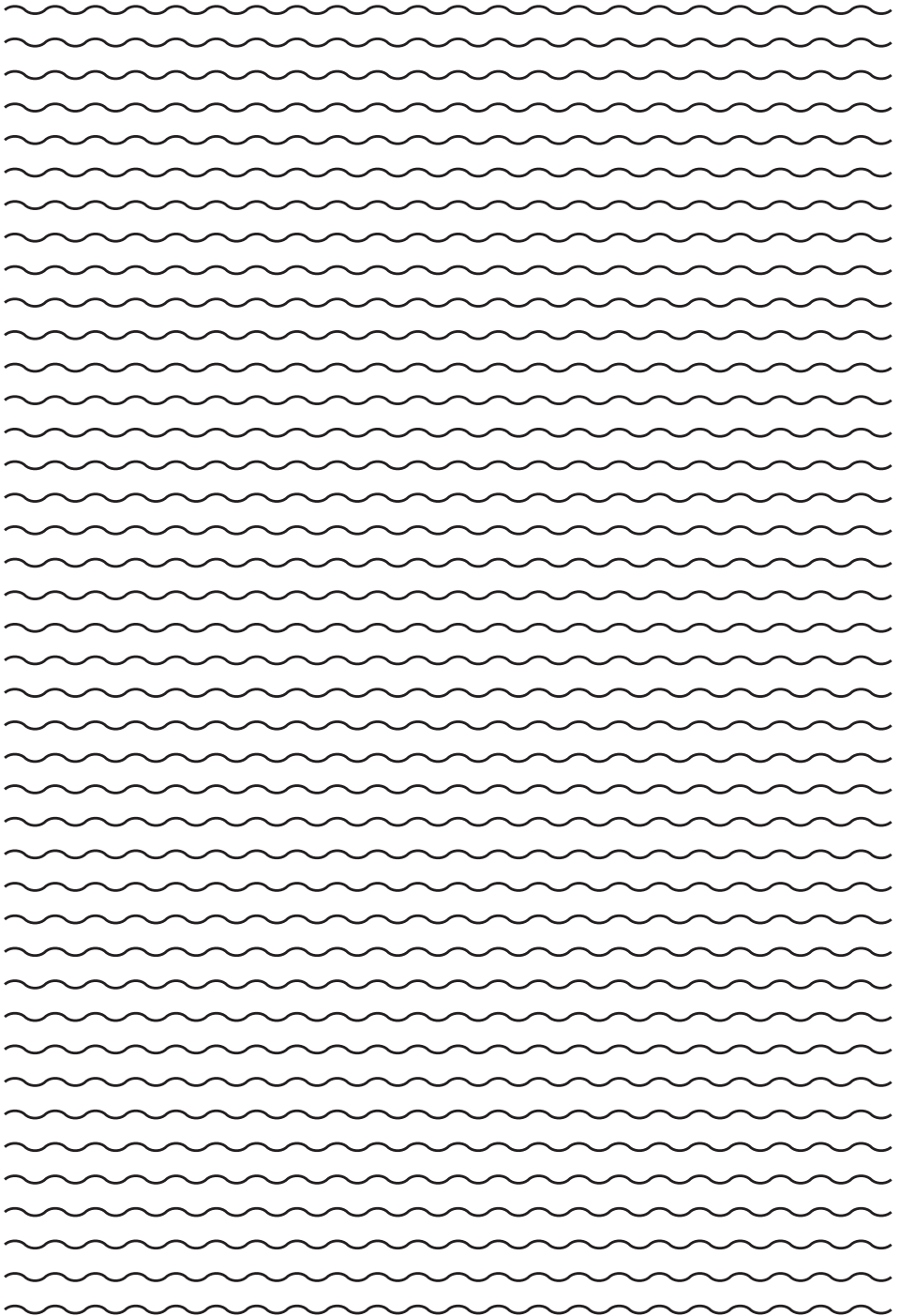


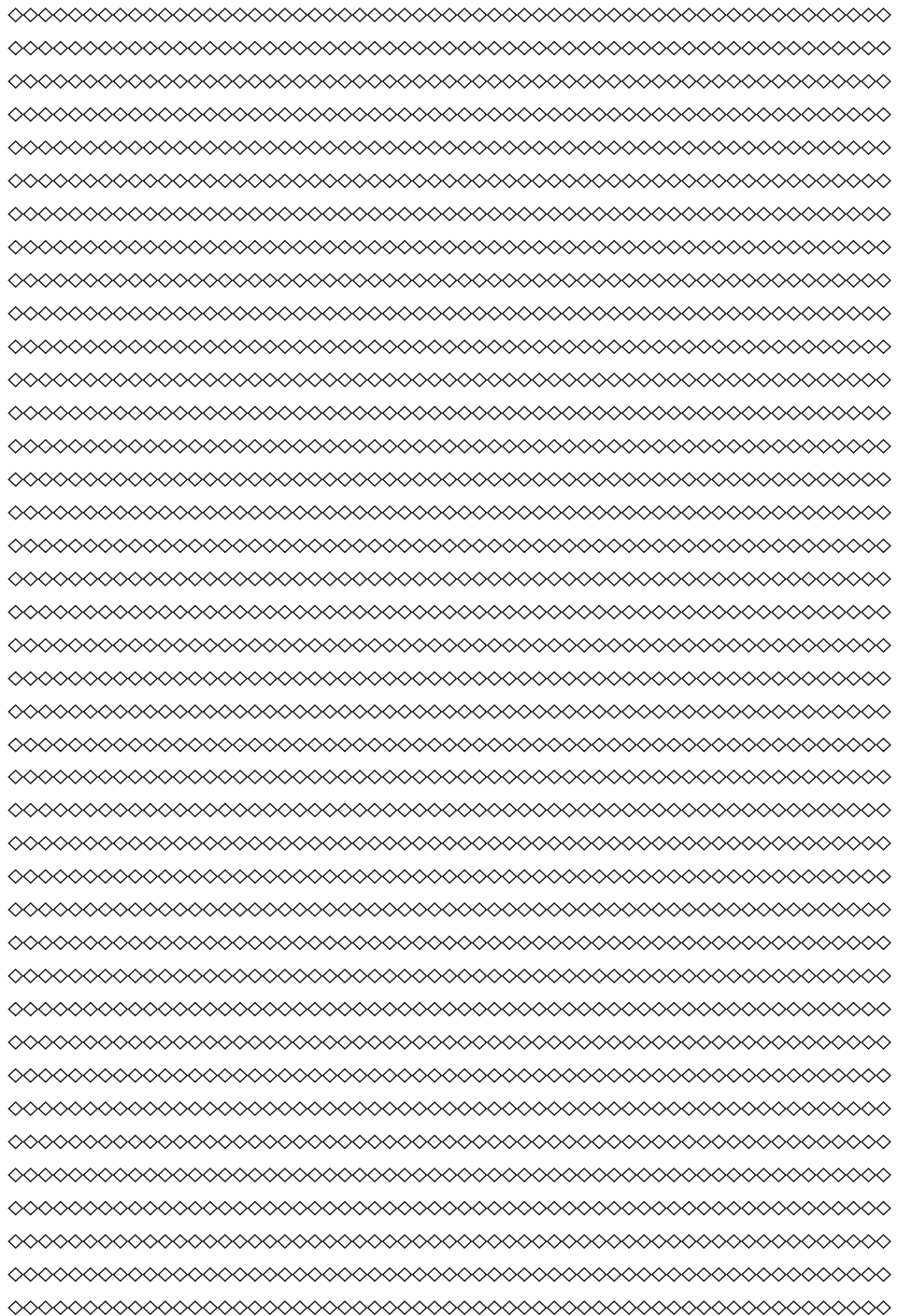
BIBLIOGRAFÍA

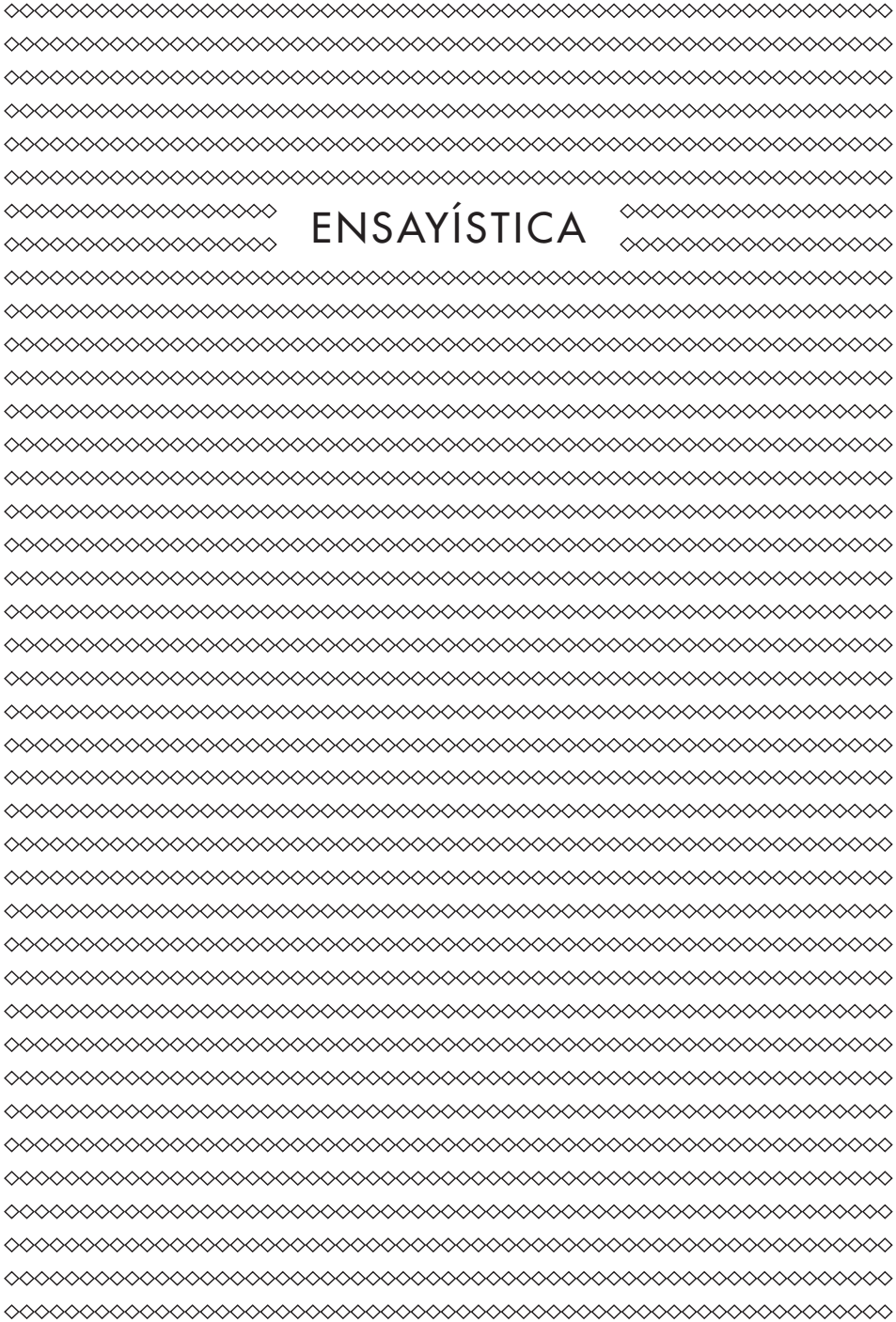
- Alesina, Alberto, y Edward L. Glaeser. *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference*. Oxford: OxfordUniversity Press, 2006.
- Alesina, Alberto, y Eliana La Ferrara. "Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities". *Journal of Public Economics* 89(2005): 897-931.
- Alesina, Alberto, y Eliana La Ferrara. "Participation in Heterogeneous Communities". *Quarterly Journal of Economics* 115(2000): 847-904.
- Alesina, Alberto, y George-Marios Angeletos. "Fairness and Redistribution". *The American Economic Review* 95 (4)(2005): 960-980.
- Bartels, Larry. *Partisan Politics and the U.S. Income Distribution*. Princeton: Princeton University Press, 2004.
- Basiotis, P.P. "Validity of the Self-Reported Food Sufficiency Status Item in the U.S. Department of Agriculture's Food Consumption Surveys". en Virginia A. Halde-
man (ed.). American Council on Consumer Interests 38th Annual Conference: The Proceedings,. Columbia, 1992.
- Card, David. "Immigration and Inequality". *American Economic Review* 99(2)(2009): 1-21.
- Chou, Shin-Yi, Michael Grossman, y Henry Saffer. "An Economic Analysis of Adult Obesity: Results from the Behavioral Risk Factor Surveillance System". *Journal of Health Economics* 23(2004): 565-587.
- Congressional Budget Office. "Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007". 2011.
- Dallman, Mary F. "Stress-induced obesity and the emotional nervous system". *Trends in endocrinology and metabolism* 21(3)(2009): 159-165.
- Deaton, Angus S. "Health, Inequality and Economic Development". *Journal of Economic Literature* 41(1)(2003): 113-158.
- Deaton, Angus, y Darren Lubotsky. "Mortality, inequality and race in American cities and states". *Social Science & Medicine* 56(2003): 1139-1153.
- Drewnowski, A, y N. Darmon. "The economics of obesity: dietary energy density and energy cost". *The American Journal of Clinical Nutrition* 82(1)(2005): 265-273.
- Drewnowski, A, y SE Specter. "Poverty and obesity: the role of energy density and energy costs". *The American Journal of Clinical Nutrition* 79(1)(2004): 6-16.
- Frank, Robert H. *Falling behind: how rising inequality harms the middle class*. Berkeley: University of California Press, 2007.
- Gregorini, Filippo. "Political Geography and Income Inequalities". *Working paper series* 152 (2009).
- Kawachi, Ichiro, y B.P Kennedy. "Income inequality and health: pathways and mechanisms". *Health Services Research* 34(1 Pt.2)(1999): 215-227.

- Kawachi, Ichiro, y Bruce P. Kennedy. *The Health of Nations: Why Inequality is Harmful to your Health*. New York: The New Press, 2002.
- Krugman, Paul. "The Spiral of Inequality". *Mother Jones*, Noviembre/Diciembre 1996.
- Lakdawalla, Darius, y Tomas Philipson. "The Growth of Obesity and Technological Change: A Theoretical and Empirical Examination". *Economics and Human Biology* 7(3)(2002): 283-293.
- Leigh, Andrew, Christopher Jencks, y Timothy Smeeding. "Health and Income Inequality", en *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford: Oxford University Press, 2009.
- Lind, Jo Thori. "Fractionalization and the size of government". *CESifo Working Paper Series* 1000(2003).
- Lindert, Peter H.. "What Limits Social Spending?". *Explorations in Economic History* 33(1996): 1-34.
- Maloney, Thomas N. "African Americans in the Twentieth Century" en Robert Whaples (ed.). *EH.net Encyclopedia*, 14 de enero, 2002. <http://eh.net/encyclopedia/article/maloney.african.american> (último acceso: 09 de Octubre de 2013).
- Martin, Jack. *Immigration: Fueling U.S Income Inequality*. Washington, D.C.: Fair Horizon Press, 2013.
- Meltzer, Allan H., y Scott F. Richard. "A Rational Theory of the Size of Government". *The Journal of Political Economy* 89(5)(1981): 914-927.
- Milesi-Ferreti, Gian Maria, Roberto Perotti, y Massimo Rostagno. "Electoral Systems and Public Spending". *The Quarterly Journal of Economics* 117(2)(2002): 609-657.
- Moffitt, Robert, David Ribar, y Mark Wilhelm. "The Decline of Welfare Benefits in the U.S.: The Role of Wage Inequality". *Journal of Public Economics* 68(1998): 421-452.
- Noah, Timothy. "The United States of Inequality". *Slate*, 3 de septiembre de 2010.
- OECD. "An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings". 2011.
- OECD. "How does the United States Compare". 2013.
- OECD. "Obesity Update". 2012.
- Osberg, Lars, Timothy M. Smeeding, y Jonthan Schwabis. *Income Distribution and Public Social Expenditures: Theories, Effects and Evidence*. New York: Russell Sage Foundation, 2004.
- Persson, Torsten, y Guido Tabellini. "Is Inequality Harmful for Growth?" *The American Economic Review* 84(3)(1994): 600-621.
- Persson, Torsten y Guido Tabellini. *Political Economics: Explaining Economic Policy*. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.
- Powell, Lisa M., y Frank J. Chaloupka. "Food Prices and Obesity: Evidence and Policy Implications for Taxes and Subsidies". *Millbank Quarterly* 87(2009): 229-257.
- Preston, Samuel. "The Changing Relation between Mortality and Level of Economic Development". *Population Studies* 29(2)(1975): 231-248.

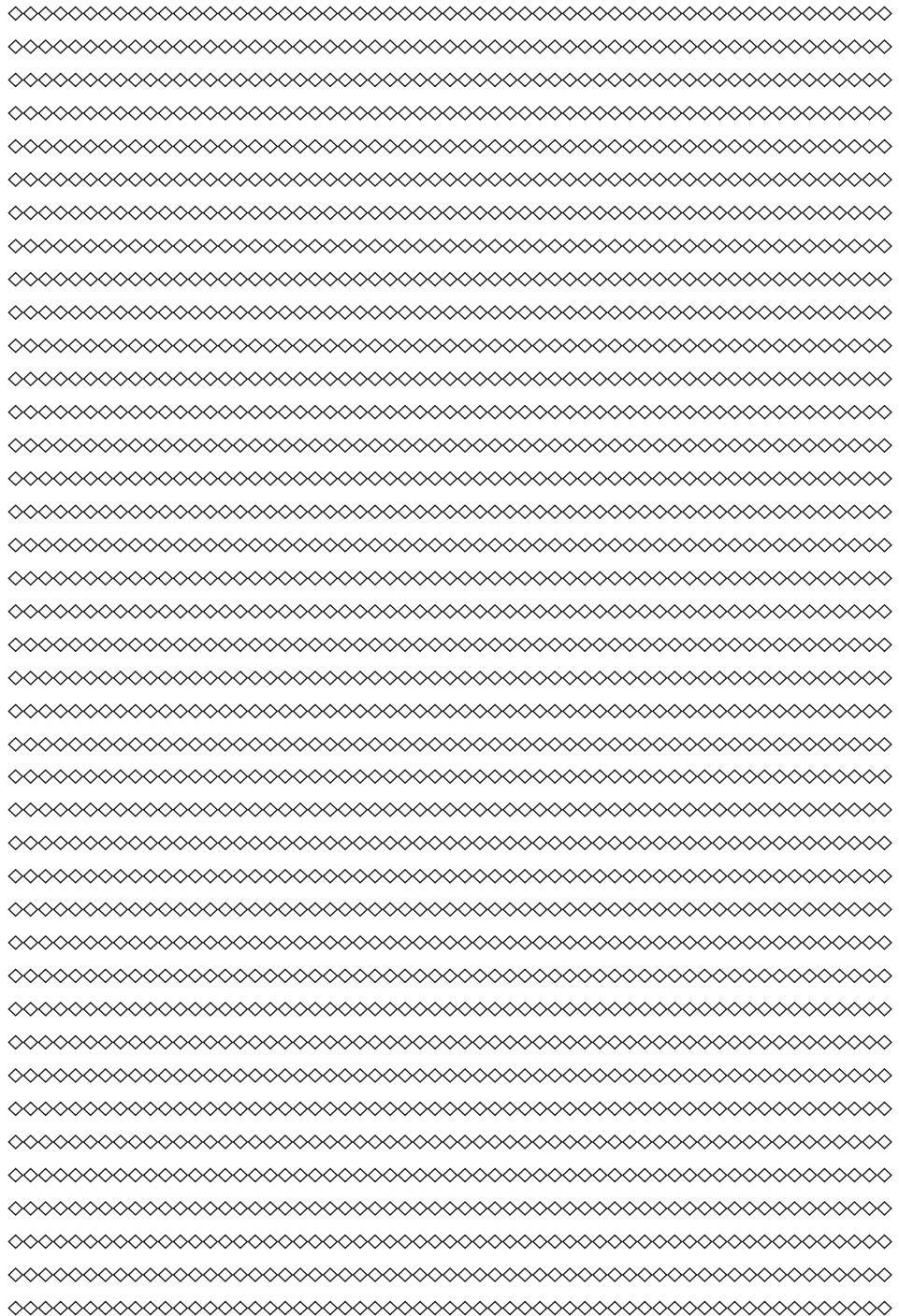
- Sylwester, Kevin. "A model of public education and income inequality". *Southern Economic Journal* 69(1)(2002): 144-158.
- Wilkinson, Richard G. "Health inequalities: relative or absolute material standards". *British Medical Journal* 314(7080)(1997): 591-595.
- Wilkinson, Richard G. "Income distribution and life expectancy". *British Medical Journal* 304(6820)(1992): 165-168.







ENSAYÍSTICA





LA MORAL, UN ATAJO HEURÍSTICO A LA RACIONALIDAD



Andrés Campero Núñez¹

Este trabajo argumenta que la moral humana es resultado de un proceso evolutivo caracterizado por el egoísmo genético. La Teoría de Juegos permite modelar a los genes como agentes egoístas racionales que eligen estrategias para garantizar su supervivencia y reproducción. A través de este enfoque, la vida se visualiza como un juego repetido en el que los actores son los genes y la cooperación es un Equilibrio de Nash. A nivel fenotípico, dada la limitada capacidad racional de los humanos, se desarrolló la moral, que permite sostener el equilibrio cooperativo mediante un gusto no egoísta por la cooperación.

COOPERACIÓN Y EVOLUCIÓN

¿Cómo y por qué surge la cooperación entre seres egoístas racionales? Esta es la pregunta sobre la que elabora este trabajo. La Teoría de Juegos muestra que los agentes racionales eligen no cooperar cuando se encuentran en situaciones donde existen incentivos a aprovecharse del trabajo de los demás. Una solución que se ha planteado es el concepto de juegos repetidos, donde se introduce la posibilidad de castigar la no cooperación. Esta solución, sin embargo, no es realista en varias situaciones, pues requiere que los agentes tengan la capacidad de conocer la estructura del juego y las estrategias de los demás jugadores. Los humanos en muchas ocasiones no tienen esos conocimientos y no actúan en función de los cálculos racionales complicados que se requieren en un juego de éste tipo. Además, bajo esta perspectiva, la moral no cumple ningún papel.

La hipótesis aquí propuesta es que los humanos, en lugar de realizar estos cálculos racionales, siguen una moral. Así, la capacidad moral es precisamente la heurística que los genes desarrollaron en los humanos para que pudieran cooperar y llegar a los equilibrios de Nash sin tener que recurrir a tan elevada racionalidad. El resto del escrito desarrolla esta idea.

¹ Andrés Campero Núñez es estudiante de Economía y Ciencia Política en el ITAM.



LOS GENES

EL GEN EGOÍSTA

Se puede pensar a los genes como agentes que quieren maximizar su probabilidad de sobrevivir. En realidad los genes ni quieren ni maximizan pero, como corolario de la Teoría de la Evolución, aquellos que logran sobrevivir son los que “actúan” y crean “máquinas de supervivencia”² iguales a las que crearían genes que deliberadamente optimizaran. Esto se debe a que los genes que más se reproducen son los que más logran sobrevivir. Es así de tautológico. Si un gen produce consecuencias en el mundo —fenotipos— que hacen que tenga mayores probabilidades de reproducirse y sobrevivir, entonces perdurará más en el proceso evolutivo. Si hay suficientes mutaciones, acabarán evolucionando aquellos genes que tengan mayor probabilidad de sobrevivir. En otras palabras, los genes que evolucionen desarrollarán fenotipos y “actuarán” en el ambiente como si maximizaran su probabilidad de sobrevivir. Por ende, se pueden modelar las “acciones” deliberadas de un gen racional egoísta y no serán tan lejanas a “los fenotipos” y a las reacciones con el ambiente que los genes reales tienen.

Por otra parte, gracias también a la evolución, se desarrollaron los humanos. Personas que viven en sociedades complejas de individuos, en gran medida no maximizadores y no egoístas. Humanos que, a diferencia de los genes, tienen emociones, sentimientos, incongruencias e impulsos. Además, los humanos tienen comportamientos amorosos y altruistas. Tienen moral, que hace que no sean maximizadores egoístas racionales.

RACIONALIDAD

En las ciencias sociales ha cobrado importancia el enfoque de la elección racional.³ Bajo éste, se asume que los actores son agentes racionales que maximizan preferencias. La hipótesis de racionalidad se puede dividir en dos componentes: 1) los individuos tienen una relación de preferencia completa y transitiva y 2) las decisiones se toman buscando maximizar esa relación de preferencias, siguiendo las reglas de la lógica y las matemáticas. En situaciones sencillas esto simplemente quiere decir que los agentes racionales eligen lo que más les gusta. En situaciones más complejas quiere decir que los agentes toman decisiones como si maximizaran derivando una función de utilidad.

Para representar correctamente a un agente racional en un modelo no es necesario

2 Dawkins introdujo el término “survival machines” refiriéndose a los individuos y organismos que transportan a los genes. Los humanos somos máquinas de supervivencia. En Richard Dawkins, *The Selfish Gene* (Oxford: Oxford University Press, 1976).

3 Para una referencia en la Ciencia Política véase, Mathew Mccubins y Michael Thies, “Rationality and the foundations of Positive Political Theory”, *Leviathan*, 19(otoño 1996).



que actúe con una intención maximizadora, sólo es necesario que todas sus acciones sean equivalentes a las que tomaría un agente cuyo objetivo fuera maximizar su utilidad, sin importar si la acción fue producto de la racionalización o del aprendizaje.

Es cuestionable y controvertido el hecho de que los *homo sapiens* puedan pensarse como seres racionales.⁴ Menos controvertida es la Teoría de la Evolución y, por lo dicho anteriormente, el hecho de que se pueda pensar a los genes como agentes racionales.⁵ No parece ser tan absurdo asumir que los genes desarrollan “máquinas de supervivencia” — en este caso *homo sapiens* — que también son maximizadores racionales. De hecho, los humanos sí tenemos cierta capacidad racional al grado de que, en las ciencias sociales uno de los enfoques preeminentes modela a los individuos como seres racionales. Una parte importante de la teoría de la racionalidad es la Teoría de Juegos y el Equilibrio de Nash, que modelan la interacción entre agentes.

EQUILIBRIO DE NASH

En 1944, Von Neumann y Morgensten publicaron el libro fundacional de la Teoría de Juegos.⁶ Las decisiones de actores racionales habían sido estudiadas desde antes; no obstante, lo novedoso de ésta teoría es que incorpora la toma de decisiones de actores racionales en situaciones estratégicas. Es decir, estudia situaciones en las que las decisiones de uno o más individuos modifican el comportamiento de los demás agentes.

Si un ser es racional y consciente de que sus acciones afectan las decisiones de los demás, entonces es estratégicamente racional. Los agentes ficticios que representan a los genes en este modelo serán estratégicamente racionales: nuevamente, los genes que sobreviven son los que maximizan su probabilidad de subsistir tomando en cuenta los efectos que sus acciones tienen en las acciones de los demás.

En Teoría de Juegos, el modelo básico de estudio es un Juego Estratégico, que formalmente consiste en un conjunto N de *actores*, un conjunto A_i de *acciones* disponibles para cada $i \in N$ y una función de *pagos* U_i especificando la utilidad para cada jugador en cada posible perfil de acciones. Una estrategia establece una acción para cada perfil de acciones de los otros jugadores. Si los actores son racionales y conocen las estrategias de los demás, actuarán de acuerdo a sus “mejores respuestas”, dadas las estrategias de

4 Sobran las referencias que hablan sobre la irracionalidad de los humanos. Para una teoría que combina elementos de racionalidad y de irracionalidad véase el trabajo del psicólogo Premio Nobel de Economía Daniel Kahneman, *Thinking Fast and Slow* (Nueva York: Farrar, Straus and Giroux, 2011).

5 John Maynard Smith, *Evolution and the Theory of Games* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982).

6 John Von Neumann y Oskar Morgenstern, *The Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton: Princeton University Press, 1944).



los demás. La intersección de mejores respuestas es aquel perfil de estrategias donde cada una es la mejor respuesta al resto de las estrategias. Esto es lo que se conoce como equilibrio de Nash.

En 1951, John Nash definió formalmente dicho equilibrio haciendo notar que es un concepto que se puede utilizar como instrumento predictivo.⁷ Un Equilibrio de Nash es estable porque cada actor juega de acuerdo a su mejor respuesta y nadie tiene incentivos a desviarse unilateralmente. Por el contrario, un no-equilibrio de Nash no es estable y por definición alguien estaría mejor eligiendo una estrategia diferente.

Resulta intuitivo pensar que en un Juego Estratégico el resultado es un Equilibrio de Nash. Si las expectativas que se tienen sobre el comportamiento de los demás agentes son correctas (por aprendizaje, evolución, deducción o alguna otra razón), esto tiene que ser así.

EL JUEGO DE LA VIDA Y EL DILEMA DEL PRISIONERO

El espacio de estrategias son todas las distintas posibles acciones de los genes limitadas únicamente por las leyes físicas. Es decir, las estrategias son los posibles fenotipos de los genes. Los pagos son la probabilidad de la supervivencia. Estos últimos resumen el resto de la complejidad del universo que influye en la supervivencia de los genes en cada intersección posible de las distintas acciones que éstos realizan.

Todo juego estratégico es caracterizado por los pagos, los actores y las acciones. En el dilema del prisionero, dos prisioneros tienen la opción de confesar que cometieron un crimen (no cooperar) o de no confesar (cooperar con el compañero). Si ambos confiesan reciben 6 años de cárcel. Si ninguno confiesa son castigados con 2 años de prisión por un delito menor, ya que no hay pruebas de que cometieron el crimen. Si uno confiesa y el otro no, el que confiesa recibe solo un año de cárcel y el que no confiesa recibe 7. Este juego puede representarse como en la Figura 1.

⁷ John Nash, "Non-cooperative Games." *Annals of Mathematics*, 54(1951): 286-295.



Figura 1. Dilema del Prisionero.

Prisionero A	Prisionero B	
	Confiesa (CB)	No confiesa (NB)
Confiesa (CA)	(-6,-6)	(-1,-7)
No confiesa (NA)	(-7,-1)	(-2,-2)

Fuente: Elaboración propia.

Ambos individuos reciben un pago mayor en una situación en que ninguno confiesa al que reciben en una situación en la que ambos confiesan. Sin embargo, el único equilibrio de Nash es precisamente aquél en donde ambos prisioneros confiesan. Esto se debe a que, sin importar la acción que realice el otro jugador, la mejor respuesta siempre es confesar pues el pago invariablemente es mayor.

El dilema del prisionero se volvió un ejemplo famoso porque muestra que, cuando actores racionales se enfrentan en una situación similar de cooperación, éstos optan por no cooperar y tienen un resultado peor al que tendrían si ambos cooperaran. Seres racionales interactuando llegan a peores pagos en el dilema del prisionero que a los que llegarían seres que optaran por la cooperación no racionalmente.

Por otro lado, no es lo mismo decir genes egoístas que genes que no cooperan. Los genes pueden cooperar egoístamente, es decir, pueden cooperar si al hacerlo maximizan su probabilidad de sobrevivir dadas las acciones de los demás (de hecho en miles de especies y de situaciones distintas, los genes cooperan).⁸ Lo que no pueden hacer es mantener acciones que los posicionen fuera de un equilibrio de Nash. Por ende, si el Juego de la Vida se asemeja al dilema del prisionero, entonces los genes no cooperarán, es decir, sobrevivirán aquellos genes que no cooperan.

Contrario a lo que podría postular Hobbes, la vida no puede ser modelada como un dilema del prisionero. Constantemente observamos cooperación entre genes y entre individuos racionales sin la necesidad de un interventor externo que la fuerce: “Para lograr sostener la cooperación como un fenómeno de equilibrio, nuestro modelo del Juego de la Vida tiene que ser al menos tan complicado como un juego repetido indefinido.”⁹ En este tipo de juegos los actores toman en cuenta los juegos futuros a la hora de decidir qué acciones realizar. El teorema “popular de los juegos iterados” demuestra que la cooperación puede sostenerse como equilibrio de Nash en un juego iterado (repetido)

⁸ Richard Dawkins, *The Selfish Gene*.

⁹ Kenneth Binmore, *Game Theory and the Social Contract I, Playing Fair* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1994).



indefinidamente.¹⁰ Si pensamos en dos personas, la vida se asemeja más a un dilema del prisionero iterado que a un dilema del prisionero de una sola vez, ya que hay tiempo, reputación y posibilidad de castigo. Si los actores son suficientemente pacientes, su pago esperado de una cooperación prolongada será mayor que el de aprovecharse una vez de la no cooperación.¹¹ El problema de la cooperación de los genes está entonces solucionado. Pueden cooperar siendo egoístas sin salirse del equilibrio de Nash. Sin embargo, la historia de la cooperación entre seres humanos no se asemeja mucho a ésta.

LOS HUMANOS

LA NO RACIONALIDAD DEL INDIVIDUO

Los individuos no sólo cooperan porque quieran maximizar su probabilidad de sobrevivir. Cooperan porque desean cooperar; experimentan sentimientos genuinamente no-egoístas. Poseen lo que Binmore llama preferencias simpatéticas.¹² Se puede hacer introspección y observar que lo único que se quiere en la vida no es maximizar la probabilidad de sobrevivir.

Entonces ¿por qué los genes que más exitosamente evolucionaron, fueron aquellos que desarrollaron “máquinas de supervivencia” que no tenían la misma función de pagos egoísta, sino que les importa no-estratégicamente la moral?

ESTÍMULO-RESPUESTA Y EVALUACIÓN CONSCIENTE

Un sistema pensante evalúa su medio ambiente y decide. Éste se contrapone a un sistema de estímulo-respuesta que simplemente reacciona mecánicamente de distintas maneras a distintos estímulos y no es capaz de reaccionar ante estímulos no experimentados con anterioridad. No se sabe mucho sobre la consciencia de un sistema pensante. Es posible que no sea más que un sistema estímulo-respuesta que genera una acción después de un proceso de cálculo más largo y complejo. Lo que sí se sabe es que, al principio, las “máquinas de supervivencia” de los genes eran más parecidos a sistemas estímulo-respuesta y posteriormente, la evolución les dio cierta independencia para evaluar y decidir.

Muchos de los genes que lograron sobrevivir más exitosamente fueron los que lograron crear un sistema pensante. Así, los humanos y otros seres vivos tienen la capacidad

10 Hay muchas variantes del “folk theorem”. Véase Roger Myerson, *Game Theory: Analysis of Conflict* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1991).

11 Para un breve tratado sobre la cooperación entre varios agentes en Equilibrios de Nash véase Martin Nowak y Karl Sigmund, “Evolution of Indirect Reciprocity”, *Nature*, (2005): 437.

12 Kenneth Binmore, *Game Theory and the Social Contract I, Playing Fair*.



de hacer cierta evaluación consciente. Los genes se beneficiaron porque crearon “máquinas de supervivencia” más flexibles, aunque, como se mencionó anteriormente, estas máquinas tuvieron que obtener cierta independencia. Las “máquinas de supervivencia” de los genes dejaron de querer maximizar la probabilidad de sobrevivir y desarrollaron preferencias más complejas que les permitieron adquirir dicha flexibilidad: deseos sexuales, impulsos hambrientos, aprecio por la comodidad y posteriormente valores y deseos morales.

LA MORAL, UN ATAJO HEURÍSTICO A LA RACIONALIDAD

Hemos visto que en un Juego de la Vida modelado como un juego estratégico iterado, los agentes que tienen pagos más altos son los que cooperan. Los genes que cooperan son los que más sobreviven, más no los que cooperaran ingenuamente, sino aquellos que sólo cooperan con los que a su vez cooperan y que castigan a los que no.

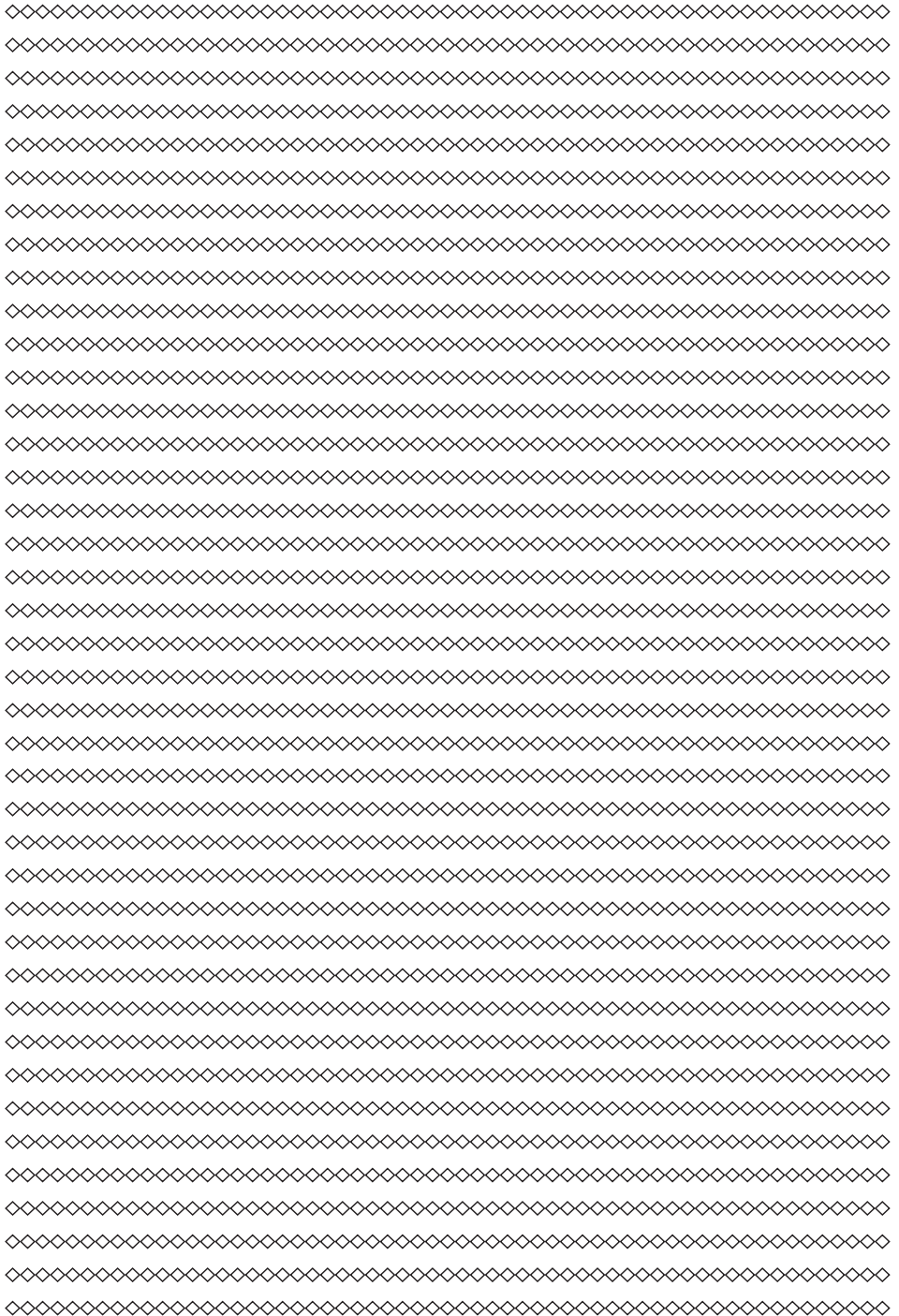
La vida estratégica se volvió compleja cuando se comenzó a dar la cooperación entre agentes. Se necesitó desarrollar capacidad para detectar engaños, capacidad para castigar, capacidad para recordar. Una opción era desarrollar “máquinas de supervivencia” muy inteligentes que quisieran maximizar su probabilidad de sobrevivir. La hipótesis de este trabajo es que los genes encontraron una forma de saltarse lo costoso y complejo de hacer seres tan inteligentes en una sociedad tan compleja. En lugar de eso tomaron una opción más fácil: generaron “máquinas de supervivencia” que son parcialmente inteligentes pero que obtienen pagos positivos de la cooperación en sí misma y que sienten disgusto cuando observan actos de no cooperación, “actos inmorales”.

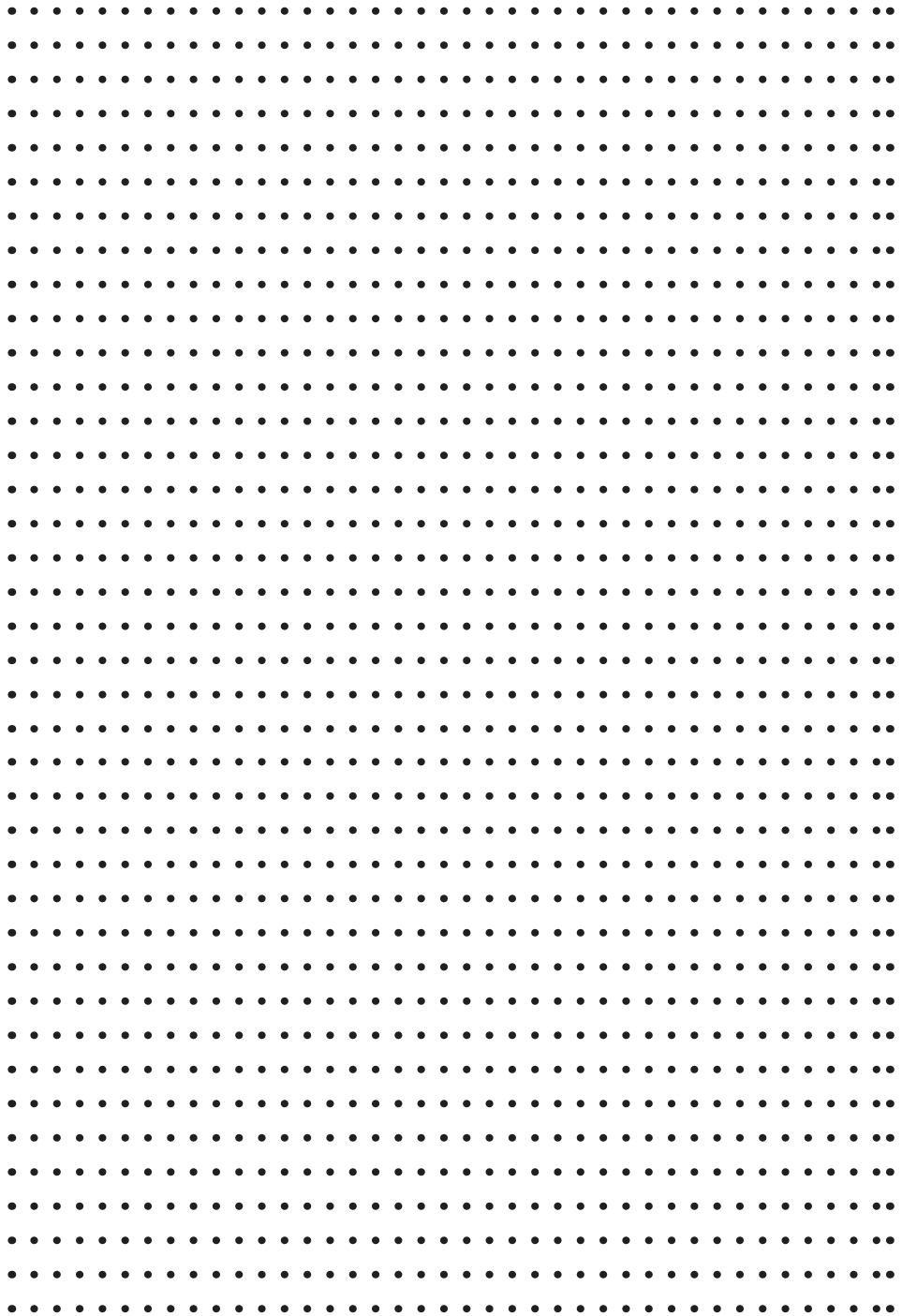
Estas “máquinas de supervivencia”, al tener una función de pagos distinta (porque su único beneficio no derivaba sólo de la probabilidad de sobrevivir) dejaron de jugar dilemas del prisionero repetidos. Como ya se dijo, los pagos determinan el tipo de juego que se juega. Para las “máquinas de supervivencia” los mejores pagos ya no estaban en aquella situación en la que no se coopera y se aprovechan del trabajo de los demás. Sus mejores pagos pasaron a estar en aquella situación donde ellos también cooperan. En varias situaciones (precisamente aquellas donde interviene la moral) se dejaron de jugar juegos de conflicto.

Los genes siguieron recreando un juego repetido de conflicto. Siguieron siendo racionales y egoístas. Quisieron vivir en individuos que actuaran en Equilibrios de Nash para maximizar sus probabilidades de sobrevivir. Las mutaciones paulatinas de la evolución les permitieron crear “máquinas de supervivencia” que los posicionaran directamente en un Equilibrio de Nash cooperativo, precisamente porque tienen moral. No por los pagos, no por ser racionales, sino porque valoran la cooperación en sí misma, porque tienen sentimientos morales. La Moral fue su atajo heurístico.

**BIBLIOGRAFÍA**

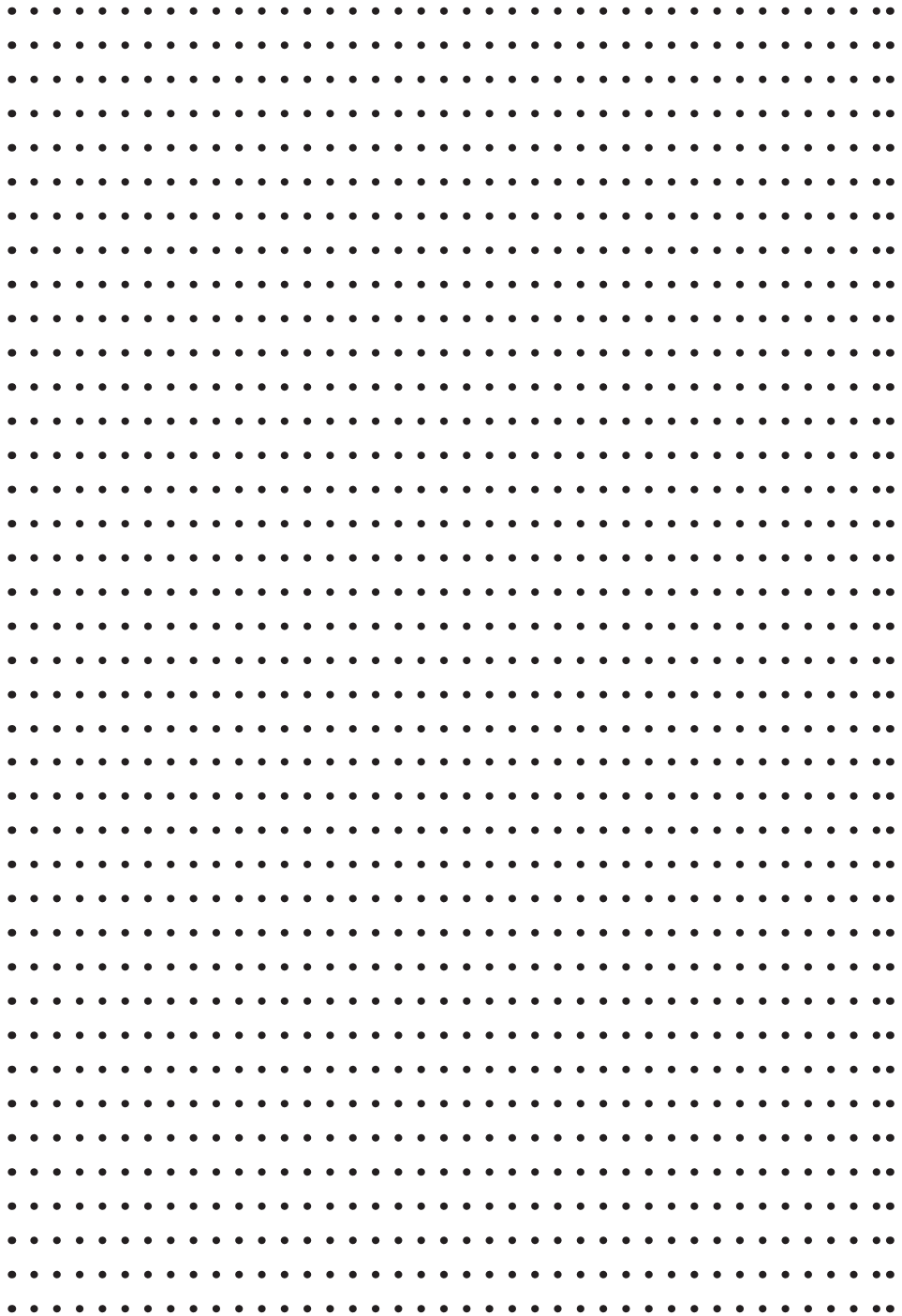
- Binmore, Kenneth. *Game Theory and the Social Contract I, Playing Fair*. Cambridge: MIT Press, 1994.
- Dawkins, Richard. *The selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press, 1976.
- Kahneman, Daniel. *Thinking Fast and Slow*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- Maynard Smith, John. *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Mccubins, Mathew y Michael Thies. "Rationality and the foundations of Positive Political Theory". *Leviathan* 19 (Otoño 1996): 7-32.
- Myerson, Roger. *Game Theory: Analysis of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press, 1991.
- Nash, John. "Non-cooperative games". *Annals of Mathematics* 54 (1951): 286-295.
- Nowak, Martin y Karl Sigmund. "Evolution of Indirect Reciprocity". *Nature* 437 (2005): 1291-1298.
- Olson, Mancur. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press, 1965.
- Von Neumann, John y Oskar Morgenstern. *The Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press, 1944.







ACTUALIDAD





SOLDIER-SCHOLAR-MILLIONAIRE: THE STAGNATION OF LEADERSHIP RENEWAL IN SINGAPORE



Yvonne Arivalagan¹

Elections in Singapore have little effect on the process of leadership selection. Instead, candidates for political leadership are produced from a decades-long institutionalized system that favours academic, military and business aptitude within the populace. Those who have traditionally held power in Singapore thus tend to be high-achieving government scholars, ex-military behemoths and wealthy businesspeople. The inflexibility of this system ensures that succeeding generations of leaders are also selected from the same pool, with little room for political opposition or alternatives. This is set to widen social disparities in the city-state, ranging from shocking income inequality and even to racial/religious tensions.

INTRODUCTION

Campaign posters have made their rounds, election rallies are winding down and the ballot boxes are finally open for Election Day —but for whom is the vote cast? Do citizens vote for the politicians who best represent the national interest? Or must they instead choose from among a pre-selected group of individuals who will then go on to decide and define what the national interest even is? In most cases, voters cannot fully grasp the national interest because voter rationality is often interspersed with a wide array of social circumstances and private grievances, resulting in poor judgement on wider matters of national interest and domestic policy.² Does each vote therefore accurately capture the national interests and consequently, are elected politicians really those who best represent these interests, assuming they can be precisely reflected during election time at all?

It can be argued that the vote is more often just a deferring of decision-making

¹ Yvonne has a bachelor's degree in political science from National University of Singapore. She is currently working in Germany, intending to pursue a master's course in a related field in the near future. ² Joseph Schumpeter offers an excellent critique of voting behaviour and the location of actual decision-making power in the electoral process in his book *Capitalism, Socialism and Democracy*. (New York: Harper & Row, 1975).



power from voter to elected politician, rather than an exercise of voter rights.³ In other words, during elections, rather than choosing representatives to translate their interests into national policies, voters instead select the individuals who ultimately do the deciding on what the matters of national interest are going to be. The vote therefore has less power than it is believed to have in democratic systems and the selection of future elite is often more of a pre-arranged and pre-determined process designed by the incumbent elite. In this essay, I explore the process of leadership renewal in one of the smallest, yet more controversial democracies in the world—Singapore, to reveal that it is hardly citizens who get to select their leaders, but rather a historically ideological and institutionalized mix of “meritocracy,” military-style discipline, scholarship and a keen eye for business that determines who gets to rule. The collective humanity of this elite class in Singapore is what I like to personify into the one metaphorical figure—the soldier-scholar-millionaire.



Every 5 years, when Singaporeans head to the ballot-box, their votes rarely represent genuine political sentiments, but are instead cast for the men and women believed to be able to offer the best solutions for what they have already determined to be among Singapore’s top priorities. These issues are also strategically chosen to offer the ruling elite more opportunities to preserve their power. The recent influx of immigrants, for instance, has been a flashpoint during election rallies.⁴ The People’s Action Party (PAP), Singapore’s ruling party for over 50 years, capitalizes on the issue of immigration by accentuating some aspects of it, such as rising local unemployment and language barriers, over others. It then mitigates the constructed situation with a rehearsed rhetoric of how foreign labour is necessary for wealth creation and economic growth, as well as how Singapore’s cosmopolitanism is part of its unique national culture.⁵ This, however, deflects attention from deeper local grievances about immigration which reflect how

3 This is a variation on the ideas of American political philosopher Henry David Thoreau, who articulates that in large societies, the individual and myriad opinions of the people are often approximated and deferred to what they perceive to be the power of the majority, thus effecting little political change and exercise of individual political rights.

4 A census report released in 2010 revealed that foreigners make up over 35% of Singapore’s population and about 27% of the workforce. In Bilveer Singh, *Politics and Governance in Singapore*, (Singapore: McGraw-Hill Education, 2012).

5 Singh, *Politics and Governance in Singapore*.



Singapore's social fabric is in fact fraught with racism, bigotry and intolerance⁶—issues that are hardly discussed, in fact, actively avoided on the national stage.

This hence reveals that Singapore's leaders come into power less so because they intimately stand for citizens' interests, but rather because they meet certain pre-determined criteria set by the incumbent government—a system that is far more institutionalized and entrenched than a vote cast every few years. Notably, the notion of “merit” and selecting the “best of the best” is used to legitimate both the current ruling class as well as the political recruitment process. The PAP has an extremely influential role in defining “merit” and “excellence” such that it serves the interests of one segment of society disproportionately more than the others.⁷

Specifically, the PAP characterizes “merit” in Singapore as a combination of military prowess, academic achievement, and business acumen, which ends up obscuring their elitist, chauvinistic, and pro-capitalist leanings under the guise of regime legitimacy and good governance. Such a conception of meritocracy also mistakenly assumes that unequal ability can be levelled out by equal opportunity. This conceals the fact that within such a regimented and specified definition of success, some are already more equipped with the qualities to thrive than others. The best are hence not so much chosen from the citizenry as much as they have already been pre-determined and pre-selected by the system and hence simply revealed when the time comes—they tend to be from top schools, scholars of superior military standing, and bonded by loyalty to the public sector.⁸ In addition, such a backward-looking and inflexible recruitment process often results in a reproduction of the current elite class—those who pass the tests tend to be replicas of those who created these tests in the first place.⁹

THE SOLDIER-SCHOLAR

The paradigm of the soldier-scholar is one that is familiar to many Singaporeans, as it has been the mainstay of the state's elite selection process since the 1960s, when Natio-

6 In 2006, for example, the government made plans to build a dormitory for Bangladeshi construction workers close to an affluent neighbourhood (Serangoon Gardens) but were met with the vitriol of its residents who claimed that these foreign workers were uncivilized drunks and criminals and a threat to public safety. More about this subject in Lin Yanquin, “A dangerous divide” (*AsiaViews*, 2010), <http://www.asiaviews.org/regional-news/2-regional-news-a-special-reports/21727-reportalias2902>. (accessed on August 22, 2013).

7 Kenneth Tan, “Meritocracy and Elitism in a Global City: Ideological Shifts in Singapore.” *International Political Science Review* 29 (1), 2008.

8 Tan, “Meritocracy and Elitism in a Global City: Ideological Shifts in Singapore.”

9 Michael D. Barr, “Beyond Technocracy: The culture of elite governance in Lee Hsien Loong's Singapore.” *Asian Studies Review* 30 (1) (2006).



nal Service (NS) was first introduced. The soldier-scholar mentality measures one's military capabilities and aptitude for government service with paper qualifications from as early as secondary school. All male citizens who are 18 years of age not only have to attend about two years of compulsory NS in the Singapore Armed Forces (SAF), their vocation also depends on their school results. Those draftees with better qualifications are hence more likely to see themselves rise to the rank of officer cadet and above whereas those deemed less competent tend to end their NS careers as third sergeants or lance-corporals.¹⁰

It can be argued that the SAF is more of an incubator for future government leaders than a military exercise. The government awards highly prestigious SAF scholarships to top performers at the GCE "A" Level Examinations to study in renowned universities both local and overseas, such as in the UK or USA. Returning scholars are able to climb the ranks in the SAF faster than their non-scholar peers. At the apex of their military careers, they are often shepherded to join the public service, government-linked companies and even the PAP, deemed to have received the ultimate training in discipline, leadership, professionalism and subservience to the state.¹¹ A quick scan of today's Cabinet shows that of Singapore's 18 Ministers, seven have previously served in the SAF. Prime Minister Lee Hsien Loong for instance, served the SAF for slightly over a decade before joining politics, having become the youngest brigadier-general in Singapore's history.¹² None of Singapore's Cabinet appointees are currently serving the SAF, but only did so formerly, again suggesting that a military career is valued more as a training ground or portfolio for future leaders than as actual wartime preparation.

Such a precise and strategic function designated to the SAF suggests that the PAP is unwilling to relinquish any control on the selection of future leaders. The "meritocracy" espoused by the SAF, for all its talk about attracting and honing young talent, is also highly discriminatory. A Malay-Muslim Singaporean for example, would find it much harder than say, a Chinese-Singaporean, to get appointed into the armoury, tank units or front-line combat infantry.¹³ This bias has historical roots, steeped in Singapore's first Prime Minister Lee Kuan Yew's distrust of the Malay-Muslim community in Singapore, especially with regards to their religious or familial allegiances to Muslims in Malaysia

10 Derek Da Cunha, "Sociological aspects of the Singapore Armed Forces." *Armed Forces & Society* 25 (459) (1999); Ranks, MINDEF.

11 Hua Fung Teh, "The Soldier and the City-State: Civil-Military Relations and the Case of Singapore." *Pointer: Journal of the Singapore Armed Forces* 31 (3) (2005); Michael Raska. "Soldier-Scholars' and Pragmatic Professionalism: The Case of Civil-Military Relations in Singapore." *Asian Political and International Studies Association* (12) (2007).

12 Cabinet Appointments, Singapore Government.
<http://www.cabinet.gov.sg/content/cabinet/appointments.html>

13 Hussin Mutalib. "The Socio-Economic Dimension in Singapore's Quest for Security and Stability." *Pacific Affairs* 75 (1) (2002).



or Indonesia, Singapore's closest neighbours and also nearest security threats.¹⁴ This ideological paranoia persists to this day, as Muslims largely continue to be conscripted into the police or civil defence forces rather than the army, navy, or air force, thus also limiting their opportunities to enter political leadership.¹⁵ It is ironic that the PAP's discriminatory practices can inflame the very Islamization and ethnic cleavages they fear.

“MERITOCRACY” IN THE EDUCATION SYSTEM

Besides the significant career boost that it can give military men, Singapore's education system is also extremely competitive and structured around advancing the interests of the ruling elite. It is no secret that Confucian ethics profoundly underpin the Singaporean education system, thus throwing the government's claims of “meritocracy” and “fairness” into doubt. This also implies that the purported “fairness” of the system is also used to legitimize the imposition of certain Chinese value systems over a multiracial society.¹⁶

Founding father Lee Kuan Yew has set much store by Confucian ethics and certain Chinese value systems and has often commented on how these values would be a positive “influence” on non-Chinese students and workers in Singapore.¹⁷ These ethics tend to emphasize hard work, strict discipline, respect for scholarship, and enterprise.¹⁸ They are figured into the education system in the form of periodic examinations which stream students according to their academic abilities—or rather, their aptitude for rote learning—from as young as 9 years-old. The pool of those who pass these hurdles grows smaller at every successive stage until only a few are considered worthy to win coveted government or Public Service Commission (PSC) scholarships, and thereafter begin a career in Singapore's bureaucracy or political service.¹⁹

Such a system, however, tends to reward some students (often the same few) more than it does others, thus also homogenizing the ruling class in Singapore. The

14 Lee once remarked to Singapore's *The Sunday Times*: “If for instance, you put in a Malay officer who's very religious and who has family ties in Malaysia in charge of a machine gun unit, that's a very tricky business...if today the Prime Minister doesn't think about this, we could have a tragedy”.

15 Of Singapore's eighteen Cabinet Ministers, only one is a Malay-Muslim, whereas four are Indian-Singaporean, although the Malay-Muslim community is about 4-5% larger than the Indian community.

16 Singapore's demographic make-up consists of about 77% Chinese, 14% Malay, 8% Indian and 1% “Other” or those of mixed-race. Source: CIA World Factbook .

17 Michael D. Barr, “Lee Kuan Yew: Race, culture and genes.” *Journal of Contemporary Asia* 29 (2) (1999).

18 Michael D. Barr and Jevon Low. “Assimilation as multiracialism: The case of Singapore's Malays.” *Asian Ethnicity* 6 (3) (2005); Fareed Zakaria, “Culture is Destiny- A Conversation with Lee Kuan Yew.” *Foreign Affairs* 73 (2) (1994).

19 Barr & Low, “Assimilation as multiracialism: The case of Singapore's Malays”.



government's emphasis on learning Mandarin and cultivating close economic and political ties with China, for example, led to the establishment of Special Assistant Plan (SAP) schools which are a set of elite Chinese-medium schools which only accept the top 30% of the student population and are designed to have a "Chinese ambience".²⁰ A recent poll by Singapore's national publication, *The Straits Times*, also revealed that students in top secondary schools and junior colleges tend to have parents with elite academic backgrounds. In a few of Singapore's most esteemed secondary schools for example, the percentage of students whose fathers were university-educated did not fall below 50%.²¹ The rewards of meritocracy therefore clearly circulate within the same social classes and over several generations.

The Confucian spirit of hard work and discipline in learning, and the state's economic opportunism which stems from this, is further held against state perceptions of the Malay-Muslim community as "lazy" and "opposed to steady continuous work."²² Lee Kwan Yew has, on numerous occasions, criticized Malay-Muslims for not being as hardworking or enterprising as the Chinese in Singapore, which has contributed to a "cultural deficit thesis", audaciously claiming that Malay-Muslims may be *genetically* indisposed to work and accomplishment.²³ This averts national consciousness from the inherent weaknesses of an education system that dedicates more resources and attention to the overachievers, while leaving less for the rest. Those who are continuously rewarded by this system, and hence employed in political leadership, tend to internalize and propagate these ethnic stereotypes, thus not only preserving the flaws of a supposed meritocracy, but also legitimizing the ruling elite which stand by them.

MILLION-DOLLAR POLITICS

Another layer of Singaporean society that has a significant role influencing the elite selection process consists of a growing proportion of the super-rich—typically comprising businessmen, investors, CEOs, and other white-collar professionals both local and foreign. These individuals do not have the kind of political influence that, for instance,

20 Barr & Low, "Assimilation as multiracialism: The case of Singapore's Malays".

21 Rachel Chang, "Parents' Background the Edge for Students at Top Schools: MM." *The Straits Times*, 25 Jan 2011.

22 Syed Hussein Alatas, *The Myth of the Lazy Native: A study of the image of the Malays, Filipinos and Javanese from the 16th to the 20th century and its function in the ideology of colonial capitalism*. (London: Frank Cass & Company, 1977); Barr & Low, "Assimilation as multiracialism: The case of Singapore's Malays".

23 Lily Zubaidah Rahim, *Understanding the Malay Educational Marginality. The Singapore Dilemma*. (Oxford: Oxford University Press: 1998).



the United States' Super PACs or wealthy lobbyists do, but they have proven to be able to shape economic and social policies in Singapore to a considerable extent. As such, many of these individuals have been able to form an unofficial elite class in themselves. The general assumption in most countries is that politics and business are, or at least ought to be, separate, but this is certainly not the case in Singapore. Nepotism and favouritism meld both sectors so intricately together that it is not just the elected politicians, but also close friends and family of politicians who get to make major decisions, especially on matters of national economy. This is made possible through Singapore's vast reserve of sovereign wealth funds known as the Government of Singapore Investment Corporation (GIC) and the many government-linked companies (GLCs) it oversees. These companies own significant shares of the national airline and port, banking, telecommunications, manufacturing and transport industries, as well as the media and housing. They manage and invest over S\$100 billion in taxpayer dollars.²⁴ These, hence, form the seat of economic power in Singapore, and are headed either directly by PAP members or those closely related to them. The chairman of the GIC, for example, is Prime Minister Lee Hsien Loong, and many chief executives and board members of the GLCs belong to Lee's immediate family or hold former senior military and political positions—this penetrating report has unearthed the names of over 260 such individuals.²⁵ Lee's wife, Ho Ching, is the CEO of Temasek Holdings, which is one of Singapore's largest and most influential GLCs. Temasek alone accounts for about 10% of Singapore's total output.²⁶ Those close to the ruling party are often selected to head these companies because of the high levels of familiarity and trust they have been able to cultivate with the government over their decades in public service. It is thus not simply *what you know*, but *who you know*, that can make all the difference in being offered a place among Singapore's ruling elite.

Super-rich expatriates who both work and own property in Singapore have also considerably shaped the city's social and economic policies in recent years. Most of these individuals are key players in the investment and banking industries as well as business owners and traders who funnel their assets amounting to about S\$1.2 trillion into Singapore's equities, cash deposit, and real estate reserves.²⁷ As these people are also the main drivers of the luxury goods market, the Singapore government in return

24 Shamsul M. Haque, "Governance and Bureaucracy in Singapore: Contemporary Reforms and Implications." *International Political Science Review* 25 (2) (2004); Garry Rodan "International capital, Singapore's state companies, and security." *Critical Asian Studies* 36 (3) (2004).

25 Boon Seng Tan, "Why it might be difficult for the government to withdraw from business." 10 Feb 2011. <http://www.singapore-window.org/sw02/020210gl.htm>. (accessed on August 22, 2013).

26 Shamsul M. Haque, "Governance and Bureaucracy in Singapore: Contemporary Reforms and Implications."

27 Choon-Piew Pow, "Living it up: Super-rich enclave and elite urbanism in Singapore." *Geoforum* (4) (2011).



lavishes all forms of luxury property, commercial destinations and entertainment upon them. These include Sentosa Cove, a S\$800 million gated community located in one of Singapore's offshore island resorts whose property today boasts 60% foreign ownership, the opulent Marina Bay Sands hotel and casino opened in 2010, a smattering of 6-star hotels around the city centre, as well as the annual F1 Grand Prix race. As such, while expatriates and affluent tourists cannot directly shape domestic policies, they have certainly proven to be at the receiving end of a huge portion of Singapore's resources.

In response to growing local discontent, the rationale that the PAP constantly provides for investing so extensively in foreign capital is Singapore's vulnerability to the external economy and the pursuit of economic security.²⁸ However, due to Singapore's flourishing financial and technological sectors, it is now just as capable of managing and influencing regional economic events as much as it is reliant on them. For example, Singapore is the top trading partner of most of its Southeast Asian neighbours and China and also the 15th largest trading partner of the USA.²⁹

Economic vulnerability is hence a concept often used by the PAP to legitimize the relentless pursuit of wealth at the expense of economic equitability and citizen welfare. The increasing dominance of luxury interests in the government's social and economic policy considerations has led to appalling income inequality in Singapore—the richest 10% of the population including permanent residents holds up to 35% of the national income, leaving the bottom 10% with only 1.9%. An owner of property in Sentosa Cove, besides receiving many tax concessions, is likely to be given priority over thousands of foreign manual labourers to apply for fast-track Permanent Residence.³⁰ The Wall Street Journal also recently identified Singapore as a haven for the world's richest,³¹ and Businessweek found that Singapore has the largest proportion of millionaire households in the world.³² The government's heady quest to attract more of such residents has led to a disproportionate increase in the wages of top-earners over middle to low-income workers, which, coupled with a strict law against minimum wage, has

28 Christopher Dent, "Transnational capital, the state and foreign economic policy: Singapore, South Korea and Taiwan." *Review of International Political Economy* 10 (2) (2003).

29 United States Census Bureau, 2013. And Singapore Statistics, 2013.

30 Pow, *Living it up: Super-rich enclave and elite urbanism in Singapore*.

31 Shibani Mahtani. "Wealth over the Edge: Singapore." *The Wall Street Journal*. 7 Mar 2013 <http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324662404578334330162556670.html> (accessed on August 22, 2013).

32 Vanessa Wong. "As World Millionaires Multiply, Singapore Holds its Lead." *Bloomberg Business Week*. 2 June 2011. http://www.businessweek.com/investor/content/jun2011/pi2011062_946842.htm (accessed on August 15, 2013).



led to an unacceptable rise in the cost of living for many locals.³³ The carving of a luxury niche in Singapore has resulted in a rise of the cost of public housing (a four-room flat can cost up to S\$700 000), cars (a second-hand Nissan can be priced at about S\$65 000), education, health care and many other social services, thus making daily life a little harder for low-income families, students, and the elderly. It seems the interests of the super-rich, both local and foreign, surpass those of everyday Singaporeans in many aspects.

CONCLUSION

With such specific and pre-determined conditions in place for the shaping of future leadership, the election process in Singapore bears little meaning. Even if citizens disagree with the policy platforms of party members, each vote nonetheless acts as a legitimation tool, affirming the inflexible process by which political candidates are chosen. Political “change” may be effected in terms of new faces every few years, but it is important to recognize this as mere cosmetic re-shuffling within a social class measured with the same entrenched and exclusivist parameters of talent rather than actual political renewal. Consequently, if the litmus test for future leaders is how well they are able not just to obey, but to mimic the existing methods of governance, then the prospects for social change in Singapore remain meagre. The ruling elite seem willing to forgo, even deny, space and appreciation for critical thinking among Singaporean youth today for proven ability in and compliance to the dominant political mindset.

Unless actions are taken to dilute and reform the systemic modes of elite selection present in Singapore today—in the form of government and military scholarships, continued esteem for Confucian ethics as well as the traditions of nepotism and favouritism that undergird the economy, the emerging social problems are likely to continue and even worsen in the decades to come. Simmering race relations, not just between Muslims and non-Muslims, but also between Singaporeans and immigrants, are likely to boil over unless future leaders pay more heed to increase welfare, income redistribution, and non-discrimination policies rather than the pursuit of more wealth. Elitism and a sense of entitlement among Singapore’s high-achieving youth are also likely to deepen social cleavages between the “haves” and the “have-nots.” Those continually rewarded by Singapore’s “meritocracy” will be unwilling to bite the hand that feeds them.

Singapore is still a young nation—we just celebrated our 48th birthday on August

33 Chung Kwong Yuen. “Worries over Singapore’s wage gap intensify.” *Singapore Business Review* 6 July 2012. <http://sbr.com.sg/economy/commentary/worries-over-singapores-wage-gap-intensify> (accessed on August 25, 2013).



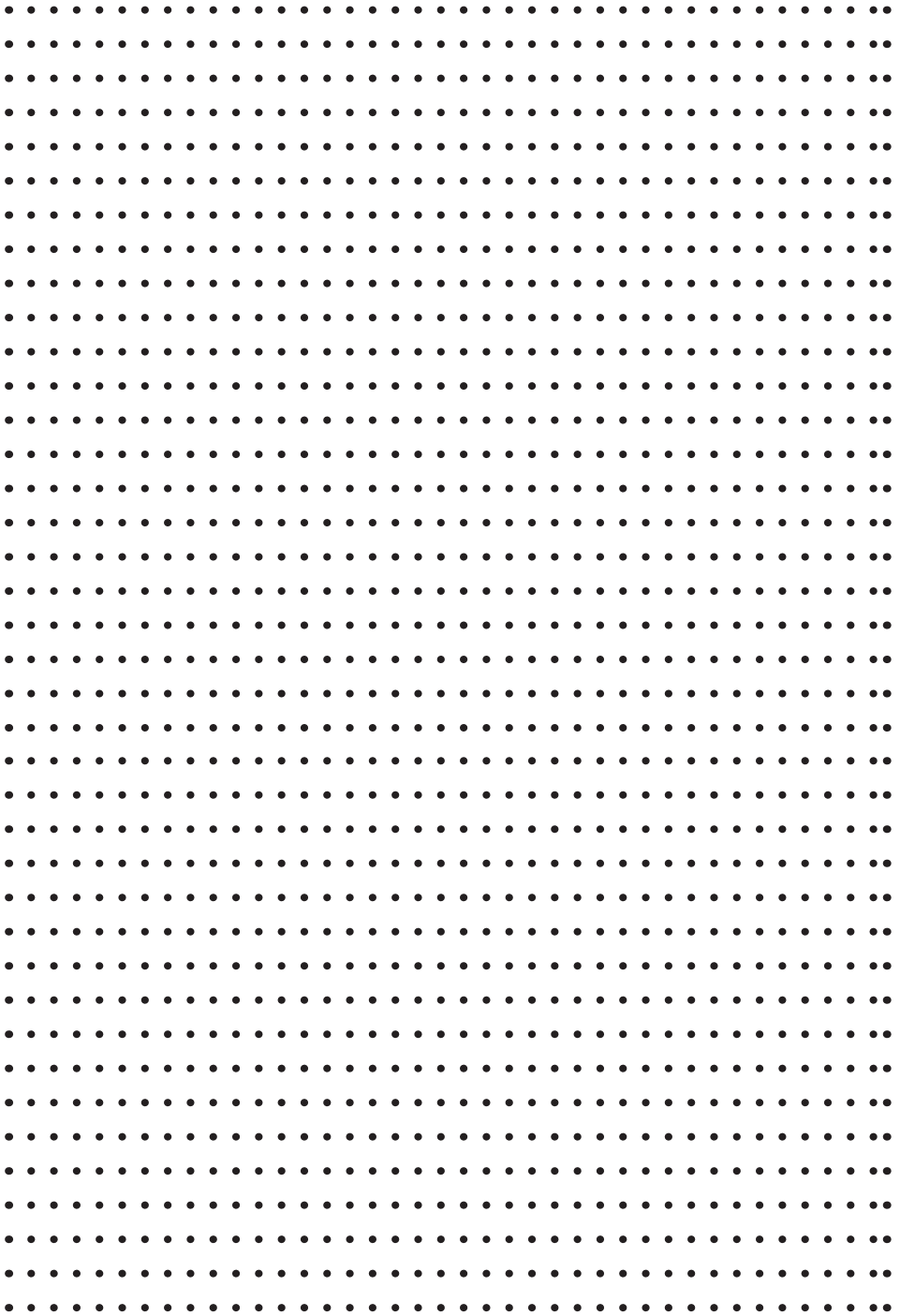
9th—but if so much has been determined and guarded so early, these old habits may die hard.

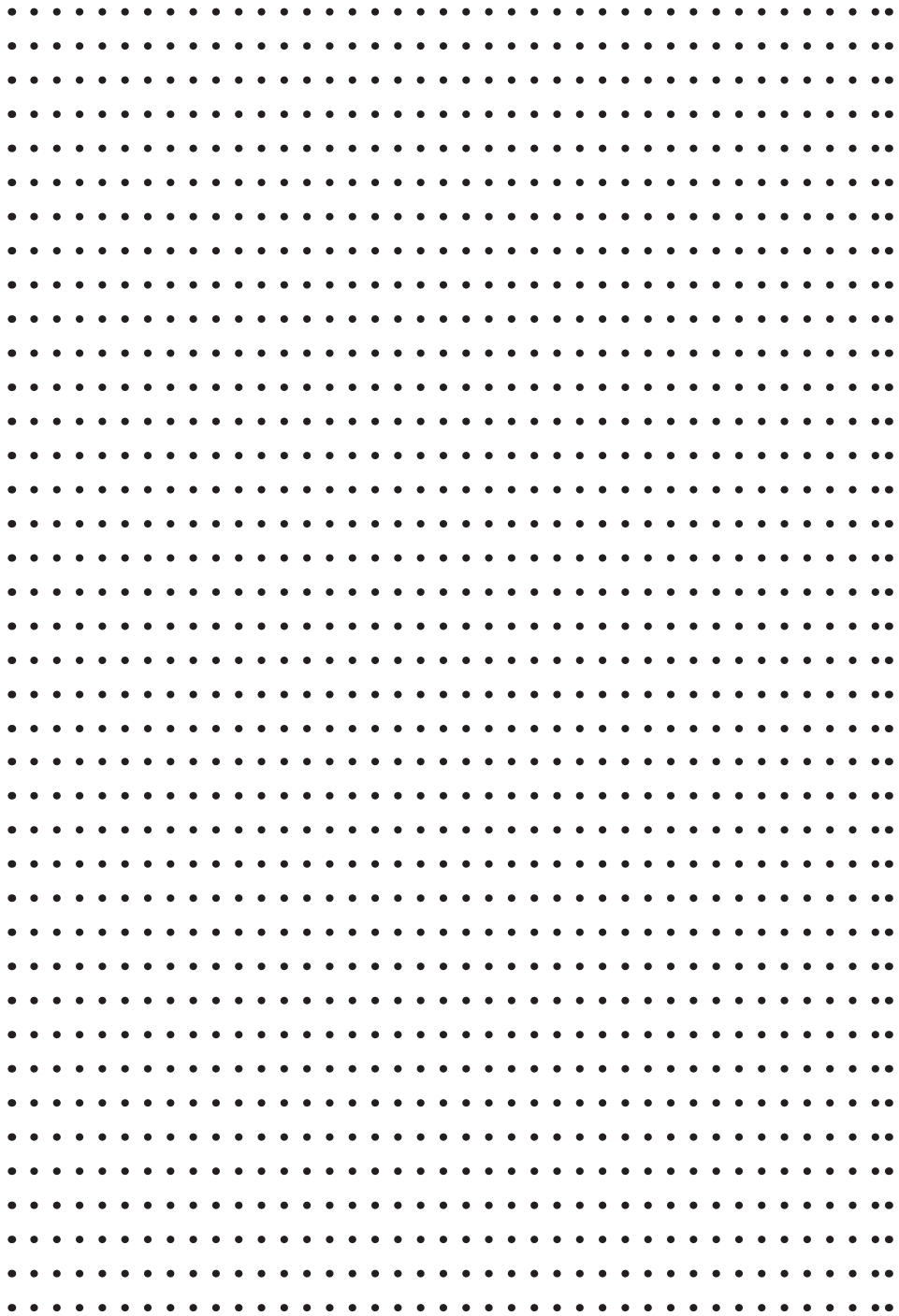
**BIBLIOGRAPHY**

- Alatas, Syed Hussein. *The Myth of the Lazy Native: A study of the image of the Malays, Filipinos and Javanese from the 16th to the 20th century and its function in the ideology of colonial capitalism*. London: Frank Cass & Company, 1997.
- Barr, Michael D. "Beyond Technocracy: The culture of elite governance in Lee Hsien Loong's Singapore". *Asian Studies Review* 30 (1)(2006).
- _____. "Lee Kuan Yew: Race, culture and genes". *Journal of Contemporary Asia* 29(2)(1999).
- Barr, Michael D. and Jevon Low. "Assimilation as multiracialism: The case of Singapore's Malays". *Asian Ethnicity* 6 (3)(2011).
- Chang, Rachel. "Parents' Background the Edge for Students at Top Schools: MM". *The Straits Times*, 25 Jan, 2011.
- CIA World Factbook. Singapore. Last Updated 22 Aug 2013. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sn.html>
- Da Cunha, Derek. "Sociological aspects of the Singapore Armed Forces". *Armed Forces & Society* 25 (459)(1999).
- Dent, Christopher. "Transnational capital, the state and foreign economic policy: Singapore, South Korea and Taiwan". *Review of International Political Economy* 10 (2)(2003).
- Haque, Shamsul M. "Governance and Bureaucracy in Singapore: Contemporary Reforms and Implications". *International Political Science Review* 25 (2)(2004).
- Mahtani, Shibani. "Wealth over the Edge: Singapore". *The Wall Street Journal*. 7 Mar, 2013. <http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324662404578334330162556670.html> (accessed on August 22, 2013).
- Ministry of Defence Singapore. Ranks. Last updated 4 May 2010. http://www.mindef.gov.sg/imindef/mindef_websites/atozlistings/army/About_Us/Ranks.html (accessed on August 22, 2013).
- Mutalib, Hussin. "The Socio-Economic Dimension in Singapore's Quest for Security and Stability". *Pacific Affairs* 75 (1)(2002).
- Pow, Choon-Piew. "Living it up: Super-rich enclave and elite urbanism in Singapore". *Geoforum* 4(2011).
- Rahim, Lily Zubaidah. "Understanding the Malay Educational Marginality. The Singapore Dilemma". Oxford: Oxford University Press, 1998.
- Raska, Michael. "Soldier-Scholars' and Pragmatic Professionalism: The Case of Civil-Military Relations in Singapore". *Asian Political and International Studies Association* 12 (2007).
- Rodan, Garry. "International capital, Singapore's state companies, and security". *Critical Asian Studies* 36 (3)(2004).
- Schumpeter, Joseph M. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row, 1975.
- Singapore Government, Cabinet Appointments. Last Updated 2 Sep 2013. <http://www.cabinet.gov.sg/content/cabinet/appointments.html> (accessed on August 22, 2013).



- Singapore Statistics. *Trade with Major Trading Partners*. Last Updated 13 Mar 2013. http://www.singstat.gov.sg/statistics/visualising_data/visualiser/trade/trade.html (accessed on August 25, 2013).
- Singh, Bilveer. *Politics and Governance in Singapore*. Singapore: McGraw-Hill Education, 2012.
- Tan Boon Seng. *Why it might be difficult for the government to withdraw from business*. 10 Feb, 2002. <http://www.singapore-window.org/sw02/020210gl.htm>. (accessed on August 22, 2013).
- Tan, Kenneth. "Meritocracy and Elitism in a Global City: Ideological Shifts in Singapore". *International Political Science Review*. 29 (1)(2008).
- Teh, Hua Fung. "The Soldier and the City-State: Civil-Military Relations and the Case of Singapore". *Pointer: Journal of the Singapore Armed Forces* 31 (3)(2005).
- The Sunday Times. *Lee Kuan Yew's Remarks on Malays*. 30 Sept., 1999. Available on <http://www.singapore-window.org/sw99/90919lky.htm> (accessed on August 25, 2013).
- Thoreau, Henry David. *Civil Disobedience: Resistance to Civil Government*. Madison: Cricket House, 2013. Originally published in 1849.
- United States Census Bureau. Foreign Trade. Top Trading Partners- July 2013. <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1307yr.html#total> (accessed on August 25, 2013).
- Wong, Vanessa. "As World Millionaires Multiply, Singapore Holds its Lead". *Bloomberg Business Week*. 2 June, 2011. http://www.businessweek.com/investor/content/jun2011/pi2011062_946842.htm (accessed on August 15, 2013).
- Yanqin, Lin. "A dangerous divide". *Asia Views* 21 Dec., 2010. <http://www.asiaviews.org/regional-news/2-regional-news-a-special-reports/21727-reportalias2902>. (accessed on August 22, 2013).
- Yuen, Chung Kwong. "Worries over Singapore's wage gap intensify". *Singapore Business Review*. 6 Jul., 2012. <http://sbr.com.sg/economy/commentary/worries-over-singapores-wage-gap-intensify> (accessed on August 25, 2013).
- Zakaria, Fareed. "Culture is Destiny- A Conversation with Lee Kuan Yew". *Foreign Affairs*. 73 (2)(1994).







CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO: UNA RELACIÓN CUESTIONABLE. EL CASO DEL CÁRTEL DE GUADALAJARA EN MÉXICO



Oliver Manuel Peña¹

Este ensayo pone en duda la relación positiva que las ciencias sociales han intentado establecer entre los conceptos de capital social y desarrollo. La corriente dominante sostiene que entre mayor confianza y cooperación haya en una comunidad, ésta tendrá mayores posibilidades de desarrollarse. Sin embargo, este texto propone que las relaciones de confianza pueden entablarse también entre grupos que perjudican a la colectividad y, en consecuencia, no estarían contribuyendo al desarrollo. Se analiza como referente empírico el surgimiento del cártel de Guadalajara durante los años setenta y ochenta, cuyas consecuencias para la situación actual de inseguridad en México no se han atendido con la suficiente importancia.

A partir de los años ochenta, el capital social ha sido uno de los conceptos más estudiados en las ciencias sociales. Su capacidad explicativa ha llevado, incluso, a que organismos internacionales —como el Banco Mundial— diseñen índices que permiten cuantificarlo. Desde el clamor que provocó el libro de Putnam sobre las tradiciones cívicas en Italia,² se ha construido un paradigma que establece una relación positiva entre capital social y desarrollo: entre más confianza, reciprocidad y cooperación haya en una comunidad, habrá una mayor probabilidad de que

1 Oliver Manuel Peña es estudiante de la Licenciatura en Política y Administración Pública en El Colegio de México.

2 Robert D. Putnam, *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. (Nueva Jersey, Princeton University Press, 1993). Cabe destacar que, pese a no ser el primer libro sobre la influencia de la asociación en las instituciones, el libro se volvió emblemático y popularizó el término de “capital social”. Los trabajos de Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society*. (Glencoe, The Free Press, 1958) y Gabriel Almond y Sidney Verba, *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. (Princeton, University Press, 1963) también fueron pioneros.



ésta cuenta con instituciones más eficientes y mayor crecimiento económico.³ Esta idea ha influido sustancialmente en la academia, en la investigación y en la gestión de programas gubernamentales.⁴ Así pues, se le ha dado un sentido normativo al capital social, asociándolo necesariamente con resultados positivos. Sin embargo, en este trabajo se propone que la existencia de capital social en algunos grupos puede tener precisamente el efecto contrario: convertirse en un obstáculo para el desarrollo por sus consecuencias nocivas para la vida política, económica y social. De esta manera, es necesario reconsiderar el concepto de capital social y desproverlo de su connotación normativa, para simplemente concebirlo como un fenómeno asociativo que puede tener lugar en una sociedad, pero lo benéfico o perjudicial de sus resultados dependerá del contexto. En consecuencia, el concepto de capital social se tratará de manera objetiva y sus resultados podrán evaluarse analizando los elementos subjetivos.

El objetivo central de este trabajo es ejemplificar un escenario en que el capital social ha tenido repercusiones negativas para el desarrollo. Consideremos la presencia de capital social en la formación y el desarrollo de un grupo mexicano de narcotraficantes: el cártel de Guadalajara, que en México tiene importancia histórica ya que algunos de sus ex integrantes son, o fueron, altos capos de los distintos cárteles que actualmente controlan el mercado de drogas en el país. La importancia de este tema estriba en que la supuesta relación positiva entre capital social y desarrollo se ha querido casi axiomatizar, se ha vuelto una suerte de catecismo incuestionable, pues ha cobrado difusión en enorme cantidad de investigaciones y ha llegado hasta la implementación de políticas públicas que buscan fomentar la creación de capital social.⁵ Además, los índices que se emplean en el Banco Mundial y en otros organismos internacionales se han convertido en referencias que se suponen fidedignas y se contemplan para la toma de decisiones de

3 Como en múltiples fenómenos sociales, podría criticarse el infinito problema de endogeneidad inherente a cualquier intento por establecer nexos causales: ¿el capital social causa instituciones eficientes y crecimiento económico o, por lo contrario, la eficiencia institucional y el crecimiento causan capital social?

4 Por ejemplo, en el diseño e implementación de políticas públicas y en las perspectivas con que se analizan las relaciones entre política y sociedad. Carles Boix y Daniel N. Posner, "Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy", *The Centre for International Affairs' working paper series*, 96(4).

5 La bibliografía al respecto es vastísima, y la relación positiva puede apreciarse desde sus títulos, que en general se asemejan a los que siguen: Patricia López-Rodríguez e Isidro Soloaga (comps.), *Capital social y política pública en México* (México, Colmex-Inmujeres, 2012); Raúl Atria et al. (comps.), *Social Capital and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean: Towards a New Paradigm* (Santiago de Chile, CEPAL-Michigan State University, 2004); Bernardo Kliksberg y Luciano Tomassini (comps.), *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo* (Buenos Aires, BID-FCE, 2000); Christian Grootaert y Thierry van Bastelaer (eds.), *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment* (Cambridge, University Press, 2002); Rolando Sánchez Serrano, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios* (La Paz (Bolivia), PIEB-Plural, 2007).



diversas naturalezas, en especial económicas.⁶ Dar por sentado que el simple hecho de que haya capital social se traducirá en mayor desarrollo puede, en algunas ocasiones, tomar como verdaderos algunos nexos causales cuya relación es poco acertada.

En cuanto a la literatura sobre el tema, algunos trabajos (principalmente sociológicos) han señalado que el capital social puede producir efectos nocivos. Durston⁷ y Portes⁸ incluso han apuntado el caso de las familias de mafiosos como un ejemplo de ello.⁹ No obstante, estas posturas sociológicas suelen asociar los resultados negativos con la inseguridad, la ingobernabilidad y la deslegitimación de las instituciones oficiales. Por esta razón, las posturas económicas han tendido a ignorar este tipo de trabajos, pues consideran que sus consecuencias son objeto de estudio de la sociología y la ciencia política, pero no de la economía y, consecuentemente, no han modificado sustancialmente su definición sobre capital social manteniendo la misma relación positiva entre éste y el desarrollo. Con todo, este texto hace énfasis en que las consecuencias también tienen una dimensión económica y que, por tanto, las definiciones de esta índole deben contemplar que el capital puede ser un obstáculo al desarrollo.

Para cumplir el objetivo del trabajo, se buscará responder las siguientes preguntas: 1) ¿Cómo se ha definido “capital social” en la literatura? 2) ¿Qué tipo de vínculos se han establecido entre el capital social y el desarrollo? 3) ¿Qué patrones asociativos presentes en el cártel de Guadalajara podrían sugerir la existencia de capital social dentro del mismo? 4) ¿Qué efectos ha tenido la actividad de los cárteles sobre el desarrollo económico en México? Estas preguntas se responderán en las cuatro secciones siguientes del trabajo. Primero se realizará un breve recuento de los estudios sobre capital social que establecen su relación positiva con el desarrollo. En segundo lugar se describe la

6 Stephen Knack señala los distintos índices mundiales que se usan como estimadores del capital social, además del ya clásico del Banco Mundial: los índices de libertades civiles y políticas de Freedom House, publicados en la *Comparative Survey of Freedom*; el International Country Risk Guide (ICRG) o riesgo país; el Business Environmental Risk Intelligence (BERI); Business International (BI); Human's World Human Rights Guide; los índices de libertad económica de Heritage Foundation; los publicados en el *Global Competitiveness Report* del Foro Económico Mundial; el índice de percepción sobre corrupción de Transparency International y la Encuesta Mundial de Valores (“Social capital, growth, and poverty: a survey of cross-country evidence”, en C. Grootaert y T. van Bastelaer [eds.], *The Role of Social Capital in Development*, 73-78).

7 John Durston, “¿Qué es el capital social comunitario?”, *serie políticas sociales*, Núm. 38, Santiago de Chile, CEPAL, 2000, 13-17. Incluso, Durston sostiene que las familias de narcotraficantes no tienen capital social, a la inversa de otros autores como Mauricio Rubio, quien demuestra la existencia de capital social en los cárteles colombianos. Véase *La violencia en Colombia: dimensionamiento y políticas de control*, serie de documentos de trabajo, doc. R-34 (Nueva York, BID, 1998), cit. por Irma Arriagada, “Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto”, *Estudios Sociológicos*, 21 (2003), 573, 575-584.

8 Alejandro Portes, “Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna”, en Jorge Carpio e Irene Novacosvsky (coords.), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales* (Buenos Aires, SIEMPRO-FLACSO-FCE, 1998), 243-266; especialmente 256-259.

9 Véase también el estudio de Rubio, *La violencia en Colombia*.



formación y el desempeño del cártel de Guadalajara durante los años setenta y ochenta, señalando la gran importancia que tuvo para la configuración actual de los cárteles de la droga. En la tercera sección se destacan algunos elementos que pueden sugerir que hubo capital social durante su período de operación. Posteriormente, en las conclusiones se apuntan algunas de las consecuencias que este fenómeno ha tenido para el desarrollo de México, razón por la cual se considera que el capital social no siempre lleva a resultados socialmente benéficos.

I. CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO: LA CORRIENTE DOMINANTE

Todo empieza en los años ochenta. Se llamó *capital*, porque se entiende por él un activo al que los individuos pueden recurrir para obtener beneficios, y se adjetiva *social*, porque puede adquirirse mediante la asociación, volviéndose un activo colectivo.¹⁰ Sus clásicos fueron Bourdieu,¹¹ Granovetter,¹² Coleman,¹³ North¹⁴ y Putnam —quien más atañe para este trabajo—,¹⁵ cada uno con sus diferencias. Con algunos cambios, Putnam retomó a Coleman para sugerir la definición de capital social más trascendente para la ciencia política y el nuevo institucionalismo —y a la larga, quizá también para la economía. En su libro *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, publicado en 1993, el estadounidense evalúa las actividades de los gobiernos regionales italianos y halla que su desempeño está estrechamente relacionado con la vida asociativa. En el norte de Italia, por ejemplo, donde hay mucha participación en prácticas sociales arraigadas históricamente —como clubes deportivos, tertulias literarias, conjuntos corales—, los gobiernos locales son eficientes, presentan iniciativas creativas de política pública y logran implementarlas con efectividad. Por lo contrario, en el sur de Italia, caracterizado por compromisos mucho más endebles, los gobiernos locales tienden a ser corruptos e ineficientes. Putnam explica este fenómeno en términos de capital social, que define como las “características de la organización social, como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia social al

10 Nan Lin, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action* (Cambridge, University Press, 2001), cit. por R. Sánchez Serrano, 30.

11 Pierre Bourdieu, “The Forms of Capital”, en John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (Nueva York, Greenwood, 1985).

12 Mark Granovetter, “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, 78 (1973), 1360-1380.

13 James Coleman, *Foundations of Social Theory* (Chicago, University Press, 1990).

14 Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Nueva York, Cambridge University Press, 1990). Se dice que North no habló de “capital social” como tal, pero que sus ideas pueden encajar bien en el concepto.

15 R. Putnam, *Making Democracy Work*.



facilitar sus acciones coordinadas”.¹⁶

Los hallazgos de Putnam fueron exitosos en su época. El discurso liberador en contra del Estado de bienestar había iniciado la década anterior y las nuevas tendencias en Ciencia Política y Administración Pública buscaban, además de reducir la burocracia, volver eficientes las instituciones gubernamentales y fortalecer los vínculos del Estado con la sociedad. La nueva gerencia pública y la gobernanza dan cuenta de ello. En una circunstancia como ésta, el libro de Putnam era relevante en distintos aspectos. Hizo surgir la idea de que fortalecer la vida asociativa tendría un efecto positivo en la formación de capital social. Además, dio lugar a pensar que las sociedades, si vigorizaban su capital social, darían lugar a gestiones gubernamentales más eficientes. Introdujo que, alcanzada la eficiencia del gobierno, el Estado podría volver a ser rector y motor responsable del desarrollo; un desarrollo que, pasada la posguerra, se había visto profundamente minado por las estructuras burocráticas, cambiando la percepción sobre el papel que debía tener el Estado en la vida política, económica y social. Así pues, el gran triunfo del libro de Putnam se debió, en parte, a que se escribió en un contexto favorable a su contenido. En todo caso, durante este período comenzaron los trabajos que analizaron esta relación positiva entre capital social y desarrollo, concepto que se analiza a continuación.

En primer lugar se señalan las distintas posturas que existen sobre desarrollo. Se consideran únicamente dos, pues son las más generales. La primera es la perspectiva que comprendía el desarrollo simplemente como sinónimo de crecimiento económico, de modo que los países más desarrollados serían aquellos que tuvieran los mayores productos internos brutos, y que para ser un país más desarrollado bastaría con aumentar el PIB. Esta idea comenzó a cuestionarse sobre todo hacia finales de la Guerra Fría.¹⁷ Se criticó que esta perspectiva privilegiaba la economía sobre el hombre, pues éste estaba al servicio de la máquina.¹⁸ Las nuevas ideas consideraron que la relación debía ser a la inversa: poner la máquina al servicio del hombre y, en consecuencia, la economía sería únicamente un *medio* para alcanzar el bienestar, y no un *fin* en sí misma.¹⁹ Así, el concepto de desarrollo dio lugar a una concepción más amplia, que contemplaba ya el aumento de la calidad de vida en todos sus aspectos: educación, empleo, vivienda, salud, nutrición, derechos humanos, libertades políticas y económicas, desarrollo de las

16 R. Putnam, *Making Democracy Work*, 169.

17 R. Sánchez, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, 27.

18 La influencia del factor humano y la teoría de las organizaciones contribuyó, en buena medida, a estas ideas.

19 M. A. Max-Neef, *Desarrollo a escala humana*, Barcelona, Icaria, 1994, cit. por R. Sánchez Serrano, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, 35.



capacidades humanas, etc.²⁰ De esta manera, el capital social se propuso como un medio idóneo para lograr este tipo de desarrollo.

A continuación, se ejemplifica con una revisión bibliográfica el tipo de estudios que, inspirados en las ideas anteriores, han establecido una relación positiva entre capital social y desarrollo. En relación con el gobierno, algunos estudios han evidenciado que hay sinergia entre el capital social y la participación de la administración pública,²¹ fomentando el surgimiento de políticas públicas orientadas a construir capital social en comunidades con bajos índices de asociación y condiciones socioeconómicas desfavorables, buscando empoderar sectores sociales excluidos.²² Durston considera que “fortalecer la participación a nivel comunitario asociativo puede ser clave para articular los servicios públicos con el individuo o el hogar”.²³

Una de las características principales del capital social es que la relación de confianza entre los individuos produce *beneficios* para todos los miembros del grupo. Esta cualidad ha servido a muchos economistas para considerar el capital social como una variable que puede contribuir a maximizar las utilidades económicas o, por lo menos, a acercarse al punto óptimo. Así, muchos textos han argumentado que el capital social contribuye al desarrollo, por ejemplo: mediante la confianza entre los miembros de un grupo, los individuos esperan que los otros no se comporten de manera oportunista, por lo que deciden actuar cooperativamente; de esta manera, el capital social reduce la incertidumbre y, en consecuencia, aumenta las probabilidades de que se articule la acción colectiva y de que la toma de decisiones resulte beneficiosa para todos los miembros.²⁴ De este modo, dice Collier, los resultados positivos del capital social pueden llevar a que los individuos se involucren en actividades económicas que, por estar envueltas en un ambiente de cooperación, con el tiempo se traduzcan en mayores ingresos para los hogares, las comunidades y las naciones. El capital social sería, entonces, un

20 En este punto de vista tuvo gran influencia el nobel de economía Amartya Sen, en sus libros *Development as Freedom* (Nueva York, Random House, 2000); “On the foundation of welfare economics: utility, capability and practical reason”, en Francisco Farina et al. (eds.), *Ethics, Rationality and Economic Behavior* (Oxford, Clarendon Press, 1996); *Inequality Reexamined* (Cambridge (MA), Harvard University Press, 1995); cit. por R. Sánchez Serrano, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, 27.

21 Peter Evans, “Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy”, *World Development*, 24 (1996), 1119-1132, cit. por Durston, “¿Qué es el capital social comunitario?”, 31.

22 Judith Tendler, *Good Government in the Tropics* (Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1997)..

23 Durston, “¿Qué es el capital social comunitario?”, 32.

24 El término alude al individuo que disfruta los beneficios de una actividad sin “pagar” por ésta o sin retribuir de ninguna manera, lo cual crea costos sociales e ineficiencias. Véase Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (Nueva York, Schocken Books, 1965).



motor del crecimiento económico.²⁵

Samuel Huntington ha dicho que “el grado de desarrollo socioeconómico y político de una nación está condicionado significativamente por elementos culturales de confianza y cooperación”.²⁶ Por otro lado, Bernardo Kliksberg considera que no es un concepto idílico, sino factible, que debe fomentarse, pues “es viable y da resultados efectivos”.²⁷ Añade Porter que “las redes sociales de confianza y cooperación son más importantes para promover la competitividad productiva, que es la base fundamental de la economía mundial”.²⁸ La postura de Amartya Sen va de la mano con la idea de que “el desarrollo obedece significativamente a elementos sociales, culturales y políticos, porque se entiende que finalmente son las personas las que generan un determinado nivel de desarrollo en cualquier sociedad [...] esto supone que en definitiva el *capital social* tiene una influencia notable sobre la economía y la política.”²⁹

En síntesis, mucha de la literatura económica, ha establecido una relación positiva entre el capital social y el desarrollo. A continuación se ejemplifica el caso del cártel de Guadalajara para señalar algunos indicios en su formación y desarrollo que, se considera, podrían sugerir que durante su período de operación tuvo capital social.

II. EL CÁRTEL DE GUADALAJARA

En esta sección, se realizará una descripción de las relaciones que entablaron los miembros del cártel de Guadalajara. Astorga y Shirk³⁰ explican que su fundador, Miguel Ángel Félix Gallardo, es ex miembro de la Policía Judicial Federal (PJF) y fue guardaespal-

25 Véanse Paul Collier, “Social capital and Poverty: A Microeconomic Perspective”, en C. Grootaert y T. van Bastelaer (eds.), *The Role of Social Capital in Development*, 4; Sheoli Pargal et al., quienes consideran que el capital social es un determinante crítico de la acción colectiva (“Does social capital increase participation in voluntary solid waste management? Evidence from Dhaka, Bangladesh”, C. Grootaert y T. van Bastelaer (eds.), *The Role of Social Capital in Development*, 188-209).

26 Samuel P. Huntington y L. E. Harrison, *Culture Matters: How Values Shape Human Progress* (Nueva York, Basic Books, 2001), cit. por R. Sánchez Serrano, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, 33.

27 Bernardo Kliksberg, “Desigualdad y desarrollo en América Latina. El debate postergado”, *Reforma y Democracia*, 14 (1999), 97, cit. por R. Sánchez Serrano, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, 34.

28 Michael E. Porter, “Attitudes, Values, Beliefs, and the Microeconomic of Prosperity”, en S. P. Huntington y L. E. Harrison (eds.), *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, 14-28, cit. por R. Sánchez Serrano, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, 34.

29 Amartya Sen, obras citadas supra, n. 19, cit. por R. Sánchez Serrano, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, 27-28.

30 Luis Astorga y David Shirk, “Drug Trafficking Organizations and Counter-Drug Strategies in the U.S.-Mexican Context”, series *Evolving Democracy*, s. l., USMEX-El Colegio de la Frontera Norte-Woodrow Wilson International Center for Scholars-El Colegio de México, 2010.



das del entonces gobernador de Sinaloa, Leopoldo Sánchez Celis, con quien haría tan buena relación que le pidió apadrinar a su hijo unos años después, adquiriendo así un lazo de “consanguineidad adquirida”. Félix Gallardo tuvo múltiples contactos en distintos medios, inclusive con las autoridades mexicanas, que favorecieron enormemente sus operaciones. Es necesario entender el narcotráfico mexicano siempre respecto a sus vínculos con la autoridad, es decir, los canales que se crean entre el poder informal y el formal. Además del respaldo del gobernador, Félix Gallardo cultivó relación con Juan Matta Ballesteros, químico hondureño que se volvió nódulo estratégico para el cártel, ya que fue el conducto mediante el cual se vincularon los cárteles mexicanos con los colombianos, principales productores y exportadores de cocaína a Estados Unidos. Fue Matta Ballesteros quien presentó a Félix Gallardo con Gonzalo Rodríguez Gacha, que se encontraba entre los principales líderes del cártel de Medellín. Por esa vía conocería después a Pablo Escobar Gaviria, fundador líder del cártel colombiano. Matta Ballesteros y Rodríguez Gacha habían colaborado en el mercado de drogas de Guadalajara junto con Alberto Sicilia Falcón,³¹ cubano que llegó a controlar, según testimonios, media nómina de Guadalajara y el mercado de drogas entero del Golfo.³² A su captura en 1976 le sucedió el “traspaso” del mercado de drogas a Félix Gallardo, producto de las relaciones que tenían con él Matta Ballesteros y Rodríguez Gacha. Félix Gallardo también gozó del apoyo de José Antonio Zorrilla Pérez, ex director de la Dirección Federal de Seguridad (DFS), con quien se le descubrieron nexos tiempo después.³³

Además, la situación internacional había favorecido la empresa del narcotráfico en Guadalajara por la operación Cóndor.³⁴ Así pues, el gran mercado de drogas que heredó el culiacanense, y el posterior éxito del cártel de Guadalajara, no se debió únicamente a las habilidades de Félix Gallardo como criminal. Por un lado, tuvo el apoyo de actores estatales e instituciones (el ex gobernador sinaloense, su formación en la PJJ, Zorrilla Pérez de la DFS) y, por otro, el de sus vínculos con personajes estratégicos del mercado de drogas, que favorecieron su éxito (Matta Ballesteros, Rodríguez Gacha, Pablo Esco-

31 Según versiones periodísticas, Sicilia Falcón tenía el respaldo de la CIA, que lo había contactado para distintas operaciones desde Bahía de Cochinos, siempre en busca de derrocar los regímenes comunistas (véase Fausto Ovalle, “La CIA, la droga y Tijuana 1”, *La Ch*, 6 de julio de 2011, sec. Reportajes). Su captura en 1976 lo llevó al encierro en el palacio de Lecumberri, del que después escaparía para volver a ser encerrado, pero escaparía una vez más.

32 Héctor Aguilar Camín, “Narcohistorias extraordinarias”, *Nexos en línea*, <http://www.nexos.com.mx/?P=leerarticulo&Article=73>, (fecha de consulta: 15 de noviembre de 2012).

33 “Caro Quintero y Zorrilla Pérez”, *El Siglo de Torreón*, 5 de junio de 2009, sec. Editorial.

34 Se llamó así al conjunto de acciones coordinadas que realizó la CIA con las cúpulas de algunos regímenes dictatoriales sudamericanos durante los años setenta y ochenta (Chile, Argentina, Brasil, Paraguay, Bolivia, entre otros). Esta operación llevó a la represión en múltiples maneras de los opositores de ideología izquierdista a los regímenes establecidos, con lo cual se generó también una importante serie de migraciones en el continente, que en este caso repercutieron en México. Véase Stella Calloni, *Los años del lobo: operación Cóndor* (Buenos Aires, Peña Lillo-Continente, 1999).



bar, Sicilia Falcón). Así pues, el cártel debe su nacimiento y desarrollo a la manera en que colaboraron con él tanto la autoridad como el crimen organizado.

Pero el cártel también tuvo otros dos fundadores principales. Rafael Caro Quintero, sobrino de Arellano Félix, cultivó relaciones con prácticamente los mismos actores que su tío. Los vínculos con la autoridad parecen ser factor común en esta historia: en abril de 1985, autoridades policiales costarricenses, a solicitud de las mexicanas, hicieron un allanamiento en una quinta cerca de San José, por la presunción de que ahí se encontraba secuestrada Sara Cosío, sobrina de un ex gobernador de Jalisco e hija de un ex secretario de educación del mismo estado. La sorpresa fue que encontraron a Caro Quintero con Sara Cosío en la cama de la habitación, aunque los costarricenses no advirtieron de quién se trataba hasta recibir información de México de que habían capturado a uno de los narcotraficantes más buscados por la Administración de Cumplimiento de Leyes sobre las Drogas (DEA). Caro Quintero había huido ilícitamente de México tras ser descubiertos sus delitos de lavado de dinero, siendo Matta Ballasteros quien lo ayudó a escapar. La familia Cosío defendió que habían secuestrado a Sara, pero Caro Quintero sostuvo que ella fue por voluntad propia, y que por intereses políticos los Cosío quisieron “tapanlo todo”. Desde entonces Caro Quintero se mantuvo preso en Guadalajara hasta su reciente liberación en agosto de 2013.³⁵

El otro fundador principal del cártel, Ernesto Fonseca Carrillo, tuvo también un respaldo en la autoridad mediante Zorrilla Pérez, contactado igualmente por medio de Félix Gallardo. A su vez, Fonseca Carrillo integraría al cártel a su sobrino Amado Carrillo Fuentes, quien se convertía en uno de los traficantes más poderosos de su época, según la DEA³⁶. De nuevo, la autoridad se coludía, esta vez por medio de la protección que le brindó el general y ex director del Instituto Nacional de Combate a las Drogas, Jesús Gutiérrez Rebollo, en quien la DEA inicialmente había depositado toda su confianza, inicialmente. Naturalmente, ésta es la versión oficial, que difiere de la revelada por Gutiérrez Rebollo.³⁷ Por su parte, Carrillo Fuentes introduciría al mercado de drogas a sus dos hermanos, Vicente y Rodolfo, lo mismo que a su hijo, Vicente Carrillo Leyva. Los lazos familiares van extendiéndose más y más en la historia del narcotráfico mexicano.

Hubo más integrantes importantes en el cártel de Guadalajara, por ejemplo, Héctor Luis Palma Salazar. Aunque posteriormente se separaría férreamente de Félix Gallardo,

35 Fernando Ortega Pizarro e Ignacio Ramírez, “La presión y la acción de la DEA, vitales en la caída de Caro Quintero”, *Proceso*, 1985, núm. 440, entre otros, cits. por H. Aguilar Camín, art. cit., “Narcohistorias extraordinarias”. 12-13. Véase prensa nacional del día 9 de agosto de 2013.

36 Véase *Operation Impunity Dismantles Nationwide Drug Trafficking Operation*, Department of Justice, comunicado de prensa, 22 de septiembre de 1999, <http://www.justice.gov/opa/pr/1999/September/432crm.htm>, [fecha de consulta: 15 de noviembre de 2012].

37 Cf. al respecto Juan Velez Díaz, “La agonía del general Gutiérrez Rebollo”, *Animal Político*, 27 de junio de 2011, <http://www.animalpolitico.com/2011/06/la-agonia-del-general-rebollo/#axzz2E3miS470>, [fecha de consulta: 4 de diciembre de 2012].



su sobrino contraería matrimonio con María Elvira, hija del propio Félix Gallardo. Esta situación causó que volvieran a unirse las familias y terminaran las rivalidades, estableciéndose, al igual que con la familia Sánchez Celis, una “consanguineidad adquirida” entre ambas. Otros miembros importantes del cártel de Guadalajara fueron los hermanos Arrellano Félix, ambos sobrinos de Félix Gallardo; el emblemático Joaquín Guzmán Loera, el narcotraficante más poderoso del mundo según Estados Unidos,³⁸ que se encuentra en la lista de billonarios de Forbes;³⁹ e Ismael Zambada García, quien también incluyó a su primogénito Vicente Zambada Niebla en el mercado de drogas.

Todos los vínculos anteriormente descritos —de negocios o amistad, de la autoridad con la ilegalidad, de consanguineidad o consanguineidad adquirida— tuvieron una influencia profunda en favorecer la permanencia del cártel durante los años setenta y ochenta. La escisión del cártel es interesante porque se debió principalmente al asesinato del funcionario de la DEA, Enrique Camarena, aunque ésa es una historia aparte.⁴⁰ Lo fundamental es que de esta estructura derivaron otros cárteles importantes que hoy siguen en pie y controlan territorialmente el mercado de exportación y distribución de narcóticos en México. Veamos la trascendencia que estos actores del cártel de Guadalajara tuvieron para la situación actual.

Según el último informe de la agencia de inteligencia global Stratfor,⁴¹ hay diez principales cárteles en México: 1) cártel de Sinaloa; 2) cártel del Golfo; 3) los Zetas; 4) cártel de Juárez; 5) cártel de los Arellano Félix o de Tijuana; 6) cártel Pacífico sur; 7) la Familia michoacana; 8) los Caballeros Templarios; 9) cártel independiente de Acapulco; 10) cártel de Jalisco nueva generación. Si rastreamos los orígenes de cada una de estas organizaciones, podemos observar cómo cada una de ellas remite al cártel de Guadalajara.

El cártel de Sinaloa está directamente ligado, desde su fundación, con el cártel de Guadalajara, pues sus líderes fueron Palma Salazar, a cuya aprensión tomó cargo Guzmán Loera, con quien cooperan actualmente Zambada García y, hasta antes de

38 Véase Silvia Otero, “EU: «El Chapo» es el narco más poderoso del mundo”, *El Universal*, México D. F., 11 de enero de 2012, sec. Nación.

39 Véase Forbes, “Joaquín Guzmán Loera”, *The World Billionaires*, <http://www.forbes.com/profile/joaquin-guzman-loera/>, (fecha de consulta: 4 de diciembre de 2012).

40 Tras las presiones de Estados Unidos por el asesinato de Camarena, que causó una conmoción en la opinión pública de ambos países, el gobierno mexicano se apresuró a capturar en 1989 a Félix Gallardo, Caro Quintero y Fonseca Carrillo, entre otros narcotraficantes, con lo que vendría la posterior escisión del cártel de Guadalajara. Se dice que durante un año, Félix Gallardo siguió controlando el negocio desde la cárcel, mediante un teléfono celular, pero en 1990 fue trasladado a la penitenciaría de máxima seguridad, la Almoloya, en el estado de México, a partir de lo cual se perdió comunicación y se dio la escisión del cártel (H. Aguilar Camín, “Narcohistorias extraordinarias”).

41 Stratfor, “Polarization and Sustained Violence in Mexico’s Cartels War”, disponible para descarga en <http://www.stratfor.com/sample/analysis/polarization-and-sustained-violence-mexicos-cartel-war>, (fecha de consulta: 25 de noviembre de 2012).



su captura, el hijo de éste, Zambada Niebla. El vínculo con Félix Gallardo es directo. El cártel del Golfo fue fundado por Juan Nepomuceno Guerra y su sobrino, Juan García Ábrego. Según Malcolm Beith, ambos tenían vínculos con Félix Gallardo, y fue él mismo quien les asignó la zona de Matamoros.⁴² De nuevo, encontramos un vínculo directo con el cártel de Guadalajara. Los Zetas son un grupo que se escindió del cártel del Golfo. Para entender su surgimiento, debemos considerar que, tras la captura de García Ábrego, Osiel Cárdenas Guillén tomó el mando de este cártel. Para contrarrestar las fuerzas de sus organizaciones rivales, Cárdenas Guillén cooperó a un grupo de ex miembros del Ejército altamente capacitados,⁴³ con supuesto entrenamiento de estadounidenses, israelíes y franceses, para que se convirtieran en una especie de “brazo armado” defensor del cártel. No obstante, tras la captura y extradición de Cárdenas Guillén, este grupo de ex militares se separó del cártel por las tensiones que había y formó su propia organización:⁴⁴ los Zetas, fundados principalmente por Arturo Guzmán Decena — hoy fallecido —, quien había sido el principal contacto con Cárdenas Guillén.⁴⁵ En el surgimiento de los Zetas, pues, tenemos un proceso más complicado, una cadena de actores y sucesos más prolongada; pero si remitimos a sus orígenes, es decir el cártel del Golfo, encontramos un vínculo directo con Félix Gallardo: Nepomuceno Guerra y García Ábrego, a quienes encomendó el mercado de Matamoros. El cártel de Juárez nace del liderazgo de Amado Carrillo Fuentes, a cuya muerte en 1997 le siguió el liderazgo de su hermano Vicente actual cabeza de la organización. Una vez más, vínculo directo con el cártel de Guadalajara.

El cártel de Tijuana, que se le conoce también con el nombre de cártel de los Arellano Félix, se vincula con Félix Gallardo por ser sus líderes, los hermanos Arellano Félix, sobrinos del fundador del cártel de Guadalajara. El cártel del Pacífico Sur, con base en Morelos, se compone de los ex integrantes que quedan del extinto cártel de los hermanos Beltrán Leyva. Sus orígenes se pueden trazar, pues, a los cinco hermanos que fundaron este cártel: Arturo, Marcos, Carlos, Alfredo y Héctor.⁴⁶ Según la versión oficial, estos hermanos habían trabajado en el cártel de Sinaloa, contactados especialmente por Guzmán Loera, su dirigente. En 2008, el ejército capturó a uno

42 Malcolm Beith, *The Last Narco* (Nueva York, Grove Press, 2010), 7.

43 Se dice que provienen del Grupo Aeromóvil de Fuerzas Especiales (GAFFE), del Grupo Anfibio de Fuerzas Especiales (GAFFE) y de la Brigada de Fusileros Paracaidistas, BFP (véase Jorge Medellín, “Desertan 1,382 militares de élite”, *El Universal*, México D. F., 28 de marzo de 2004, sec. Nación).

44 Alejandro Suverza, “«Los zetas» se salen de control”, *El Universal*, México D. F., 12 de enero de 2008, sec. México.

45 Ioan Grillo, “Special Report: Mexico’s Zetas rewrite drug war in blood”, *Reuters*, 23 de mayo de 2012.

46 Embajada de Estados Unidos en México, “President Bush Designates Beltran Leyva and his Organization Under Kingpin Act”, comunicado de prensa, México D. F., 30 de mayo de 2008, <http://www.usembassy-mexico.gov/eng/releases/ep080530kingpin.html>, (fecha de consulta: 1 de diciembre de 2012).



de ellos, Alfredo, por una supuesta traición de Guzmán a los hermanos, con lo que se desencadenó su desintegración del cártel y la posterior formación del cártel de los Beltrán Leyva.⁴⁷ En este caso, el vínculo del cártel del Pacífico Sur fue con Guzmán, ex miembro del cártel de Guadalajara y colaborador de Félix Gallardo. La Familia Michoacana, cártel extinto según la SSP, fue producto de un grupo que se separó del cártel del Golfo y los Zetas, cuando éstos aún no se escindían de aquél.⁴⁸ Y el cártel del Golfo, como se mencionó antes, tiene vínculo directo con Félix Gallardo. Los Caballeros Templarios, con sede en Michoacán, son una separación más del grupo anterior, la Familia Michoacana. Se dice que a la muerte del fundador de ésta, Nazario Moreno González, los otros líderes —Enrique Plancarte Solís y Servando Gómez Martínez— formaron esta organización aparte, llamándose “Los Caballeros Templarios”.⁴⁹ Así pues, el conducto esta vez, aunque más desdibujado, es mediante la Familia Michoacana, hija del cártel del Golfo, hijo a su vez de Félix Gallardo. El cártel independiente de Acapulco es una separación más de los Beltrán Leyva, creado tras las tensiones que provocó el asesinato de Arturo Beltrán Leyva, ex líder, llevado a cabo por las fuerzas de seguridad mexicanas. Esta vez, la vía es mediante estos hermanos, desintegrados del cártel de Sinaloa por los conflictos con Guzmán Loera, formado a su vez en el cártel de Guadalajara.⁵⁰ Por último, quizá el más nuevo, el cártel de Jalisco nueva generación, es una creación de Guzmán Loera, con el fin de servir como su “brazo armado” para combatir especialmente a los Zetas por las disputas territoriales de éstos con el cártel de Sinaloa.⁵¹ Una vez más, tenemos a Guzmán, hijo del cártel de Guadalajara.

Esta descripción de los orígenes de los cárteles mexicanos muestra como todas las

47 Tracy Wilkinson, “Sinaloa cartel, Zetas push Mexico’s drug violence to new depths”, *Los Angeles Times*, 27 de mayo de 2012, sec. Mexico Under Siege.

48 Colleen W. Cook, *Mexico’s Drug Cartels*. CRS Report for Congress, s. l., Congressional Research Service, 2007, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34215.pdf>, (fecha de consulta: 29 de noviembre de 2012); “Mexico Arrests Important Familia Michoacana Boss”, *Latin American Herald Tribune*, 2009, <http://www.laht.com/article.asp?CategoryId=14091&ArticleId=339066>, (fecha de consulta: 29 de noviembre de 2009); “Mexico offers \$2m for drug lords”, *BBC News*, Londres, 24 de marzo de 2009, sec. Americas.

49 “The police commissioner described the Kings Templar as an offshoot of La Familia, which had split from the cartel after the killing by security forces of La Familia leader Nazario Moreno in December 2010” (“Mexico police raid «La Familia drug cartel», killing 11”, *BBC News Latin America & Caribbean*, 28 de mayo de 2011, sec. Latin America); Aurora Vega, “Templarios dominan Michoacán, donde habrá elecciones el día 13”, *Excelsior*, México D. F., 2 de noviembre de 2012.

50 Nicholas Casey, “Mexican Police Catch Alleged Cartel Boss”, *The Wall Street Journal*, Nueva York, 3 de agosto de 2011, sec. Latin America News; Mariana Sánchez, “Drug gangs wage war for Acapulco”, *Al Jazeera*, Doha, 15 de agosto de 2011, sec. Americas.

51 “El grupo que lidera «El Chapo» emplea al cártel de Jalisco Nueva Generación (CJNG) como brazo armado para combatir a «Los Zetas» en las plazas del cártel de Sinaloa y para realizar ofensivas en las ciudades bajo dominio «zeta», como Nuevo Laredo y Veracruz” (“Viernes negro en Nuevo Laredo: 23 muertos”, *Informador*, Guadalajara, 5 de mayo de 2012, sec. México).



organizaciones de narcotraficantes que actualmente asedian el país tienen un vínculo con el cártel de Guadalajara y su fundador, Félix Gallardo. La trascendencia del cártel de Guadalajara para el narcotráfico mexicano es de suma importancia histórica.

III. EL CAPITAL SOCIAL DEL NARCOTRÁFICO

En la sección anterior se intentó destacar algunos elementos que podrían sugerir la existencia de capital social en el cártel de Guadalajara. En las conceptualizaciones teóricas sobre el capital social se hace especial hincapié en que los lazos familiares son una característica frecuente entre los grupos con este tipo de activo colectivo. Los nexos de consanguinidad (entre hermanos, de tíos a sobrinos, de padres a hijos) y de consanguinidad adquirida (el padrino y el matrimonio) están patentes en la historia del cártel y tienen una función estratégica: favorecer la confianza entre sus miembros, pues en la familia se ve un aliado natural, cuya traición se antoja casi imposible. La consanguinidad adquirida es tanto más interesante, porque crea un vínculo familiar artificial, en virtud de que la confianza entre los individuos es tan grande como en una familia. Incluso si analizamos las separaciones y escisiones, ninguna se da entre individuos vinculados por parentesco; los narcotraficantes que son familiares han demostrado, por lo menos en este caso, que siempre permanecen juntos.⁵² La familia, el parentesco, la consanguinidad son factores fundamentales que favorecen el fortalecimiento del capital social, permitiendo que las relaciones se vuelvan prolongadas y tengan trascendencia.

Otro elemento que se encuentra en esta investigación es la producción de beneficios colectivos en virtud del capital social existente. Precisamente por ser *capital*, es decir un activo, su posesión lleva a obtener beneficios;⁵³ incluso Coleman dice que el capital social “es productivo, posibilitando la consecución de ciertos fines que no se obtendrían en su ausencia”.⁵⁴ Naturalmente, el mercado de drogas es uno de los más redituables del mundo, pero por su naturaleza, controlarlo no puede ser tarea que realice un solo individuo. Se necesita la colectividad, la asociación y la unión de fuerzas, para poder establecer el imperio de drogas que los cárteles han establecido y obtener las ganancias multimillonarias que produce. El simple hecho de que una actividad como el narcotráfico sea reduitable, y con las cantidades tan colosales con que lo hace, es un mero incentivo para que los miembros de los cárteles decidan cooperar y, de esta ma-

52 Por ejemplo, Caro Quintero continuó las labores de su tío Félix Gallardo hasta su captura; los hermanos Arellano Félix, también sobrinos, aún continúan juntos; las riñas entre Félix Gallardo y Palma Salazar cesaron tras el matrimonio de su hija y sobrino, respectivamente; Vicente Carrillo Fuentes sigue dirigiendo la organización de su difunto hermano; Vicente Zambada Niebla colaboró con su padre hasta que lo capturaron. Los grupos que se escinden o separan nunca están vinculados por sangre.

53 Nan Lin, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, cit. por R. Sánchez Serrano, *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, 30.

54 Coleman, *Foundations of Social Theory*, 302.



nera, puedan obtener los beneficios que sólo son posibles bajo un contexto de colectividad. Así, el capital social del cártel se utiliza y aprovecha para obtener beneficios colectivos.

En cuanto al papel de la autoridad, muchos enfoques recientes de política pública han sugerido que el gobierno puede favorecer e, incluso, crear capital social entre los habitantes, para incentivar el desarrollo y el crecimiento económico.⁵⁵ Paradójicamente, en el caso del cártel de Guadalajara, la autoridad estuvo también presente para respaldar y reforzar los actos delictivos de sus integrantes. El ex gobernador sinaloense y los ex directores de la Dirección Federal de Seguridad y el Instituto Nacional para el Combate a las Drogas dan cuenta de ello. Al asociarse estos actores estatales con los actores ilegales, refuerzan de alguna manera el capital social del cártel, protegiendo sus acciones y pidiendo a cambio, en la mayoría de los casos, una extensión de los beneficios hacia otros actores (por ejemplo, los sobornos de narcotraficantes a políticos y funcionarios en esta época).

Un elemento más es la trascendencia que pueden tener las acciones colectivas de los grupos que gozan de capital social. Bourdieu señala que los recursos que conforman el capital social están ligados “a la posesión de una red *duradera* de relaciones más o menos institucionalizadas”.⁵⁶ Como se explicó anteriormente, cada uno de los distintos cárteles actuales de México se relaciona con el de Guadalajara. Según M. Beith, Félix Gallardo dividió, dos años antes de su captura, las zonas del mercado de drogas que él controlaba entonces y asignó un líder distinto a cada una; tomó esta decisión como medida preventiva, para que, en caso de que las fuerzas de seguridad atraparan a algunos, la organización no se desmantelara por completo.⁵⁷ Así, Félix Gallardo asignó la zona de Tijuana a los hermanos Arellano Félix; la de ciudad Juárez a Carrillo Fuentes; la de Sonora a Caro Quintero; la de Matamoros a Nepomuceno Guerra y García Ábrego; la de Sinaloa y la zona del Pacífico a Guzmán Loera y Zambada García, quienes decidieron añadir a Palma Salazar. Si se observa la división actual de las “plazas” de los cárteles, se encuentra que la distribución continúa siendo prácticamente la misma, solo añadiendo las nuevas organizaciones, producto de las disputas y separaciones. De modo que la “red de relaciones más o menos institucionalizadas” que alguna vez se estableció en el cártel de Guadalajara fue *duradera*, ya que la estructura territorial que Félix Gallardo diseñó

55 Véase el claro ejemplo de P. López-Rodríguez e I. Soloaga (comps.), *Capital social y política pública en México*.

56 P. Bourdieu, “Le capital social. Notes provisoires”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1980, Núm. 31, 2-3, cit. por Michel Lallement, “Capital social et théorie sociologique”, en GRIS, *Le capital social. Actes du colloque organisé par le GRIS*, Université de Rouen. 6 février 2003, Rouen, Université, 2004, 5, n. 2 (traduzco; las cursivas son mías).

57 Beith, *The Last Narco*.



aún está vigente,⁵⁸ aunque con algunos matices, lo que demuestra relaciones “más o menos institucionalizadas” entre los ex integrantes del cártel de Guadalajara. Y no es cosa menor que todos los graves problemas de seguridad que tiene México por el narcotráfico sean producto de los cárteles actuales, ni tampoco que todos los cárteles provengan de Félix Gallardo y su organización delictiva. La trascendencia del cártel de Guadalajara es patente, tangible en nuestra cotidianidad, y las enseñanzas de un líder parecen haberse prolongado a través de las décadas. La fortaleza de este tipo de acciones colectivas, como las que algún día se iniciaron en los años setenta, han logrado trascender y superar las múltiples adversidades que debieron enfrentar. Y quizá esa fortaleza se deba, entre otros factores, al capital social que alguna vez existió en el cártel de Guadalajara.

CONCLUSIÓN

Se intentó demostrar en la sección anterior la presencia de capital social en el cártel de Guadalajara y sus repercusiones para la situación actual de seguridad en México. Se considera que, a la inversa de lo propuesto por muchos estudios de ciencias sociales, el capital social no necesariamente se traduce en mayor desarrollo. El ejemplo del cártel de Guadalajara es un motivo para cuestionar si esta relación positiva tiene aplicación irrestricta, como parecen suponer algunos científicos sociales y organismos internacionales. La situación del narcotráfico en México proviene, casi en su totalidad, de este cártel que logró ser “exitoso” en virtud de su capital social.

Ahora bien, las repercusiones del narcotráfico en México han sido la violencia, por las 50,000 muertes, aproximadamente, relacionadas con el crimen organizado;⁵⁹ la inseguridad propagada en buena parte de los estados de la república, manifiesta en las encuestas sobre percepción de inseguridad;⁶⁰ los desincentivos a la inversión y el comercio locales por el cobro de “derecho de piso” en buena parte del país,

58 Durante 1989, Félix Gallardo continuó teniendo comunicación con los miembros del cártel, hasta que en 1990 lo trasladaron a un penal de máxima seguridad, a partir de lo cual, según las versiones oficiales, ya no pudo dar ningún tipo de órdenes, lo que provocó la posterior escisión del cártel en distintas organizaciones delictivas.

59 Marcos Muédano, “Van 47 mil muertos por narcoviolenia: PGR”, *El Universal*, México D. F., 12 de enero de 2012, sec. Primera.

60 Véase INEGI, *Encuesta nacional de victimización y percepción sobre seguridad pública*, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabgeneral.aspx?c=31914&s=est>, (fecha de consulta: 2 de diciembre de 2012).



estimados en 120,000 casos desde 2006;⁶¹ los desincentivos a la inversión extranjera por la situación de inestabilidad e inseguridad; asimismo el turismo de las zonas afectadas por la violencia como Mazatlán y Acapulco, entre otras, por la imagen internacional de México como país en guerra contra el narcotráfico, que ha sido el sector económico más afectado por lo menos a niveles locales, según estimaciones de algunos autores.⁶²

En un caso como éste, el capital social puede convertirse en un asalto grave para el desarrollo, y no en una cualidad que lo propicia y que fomenta el crecimiento económico. Por tanto, se considera que el concepto de capital social debe tratarse únicamente como una cuestión *objetiva*: identificar si podemos encontrar capital social en determinado grupo o comunidad, simplemente saber si hay o no, si existe o no existe, si está presente o ausente; pero los resultados que éste produzca sólo podrán evaluarse analizando los elementos *subjetivos* del caso de estudio que se trate. En síntesis, la relación entre capital social y desarrollo no está dada; debe escudriñarse más a fondo para poder conocer su naturaleza.

61 Según estimaciones del Centro de Investigaciones Económicas de Administración y Sociales del Instituto Politécnico Nacional, de 2006 a 2011 se registraron 24 mil extorsiones, de las cuales se calcula que 50% son cobros de derecho de piso o venta de protección. Considerando que sólo se denuncia 10% de los casos, la cifra de cobro de derecho de piso ascendería a 120 mil (véase "Pago de «derecho de piso» se extiende en todo el país", *El Universal*, México D. F., 4 de octubre de 2011, sec. Estados).

62 Lo dicen textualmente, con estimaciones cuantitativas y macroeconómicas, los últimos artículos del libro Camilo Contreras Delgado et al., *Seguridad y desarrollo en México. Perspectiva general y retos sectoriales* (Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, 2009). Véase también el reciente libro de Arturo Santamaría Gómez y Silvestre Flores Gamboa, *Escenarios de violencia e inseguridad en los destinos turísticos. Mazatlán como estudio de caso* (Mazatlán, FACISO, 2012).



BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Camín, Héctor. "Narcohistorias extraordinarias". En *Nexos en línea*. <http://www.nexos.com.mx/?P=leerarticulo&Article=73> (fecha de consulta: 15 de noviembre de 2012).
- Almond, Gabriel y Sidney Verba. *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton: University Press, 1963.
- Arriagada, Irma. "Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto". En *Estudios Sociológicos* 21 (2003): 575-584.
- Astorga, Luis y David Shirk. "Drug Trafficking Organizations and Counter-Drug Strategies in the U.S.-Mexican Context". Series *Evolving Democracy*, s. l., USMEX-El Colegio de la Frontera Norte-Woodrow Wilson International Center for Scholars-El Colegio de México, 2010.
- Atria, Raúl et al. (comps.) *Social Capital and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean: Towards a New Paradigm*. Santiago de Chile: CEPAL-Michigan State University, 2004.
- Banfield, Edward C. *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe: The Free Press, 1958.
- Beith, Malcolm. *The Last Narco*. Nueva York: Grove Press, 2010.
- Boix, Carles y Daniel N. Posner. "Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy". The *Centre for International Affairs* working paper series, Núm. 96-4, Cambridge: Harvard University, 1996.
- Bourdieu, Pierre. "Le capital social. Notes provisoires". En *Actes de la recherche en sciences sociales*, Núm. 31 (1980): 2-3.
- . "The Forms of Capital". John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood, 1985.
- Calloni, Stella. *Los años del lobo: operación Cóndor*. Buenos Aires: Peña Lillo-Continente, 1999.
- "Caro Quintero y Zorrilla Pérez". *El Siglo de Torreón*, 5 de junio de 2009, sec. Editorial.
- Casey, Nicholas. "Mexican Police Catch Alleged Cartel Boss". *The Wall Street Journal*, 3 de agosto de 2011, sec. Latin America News.
- Coleman, James. *Foundations of Social Theory*. Chicago: University Press, 1990.
- Collier, Paul. "Social capital and Poverty: A Microeconomic Perspective". C. Grootaert y T. van Bastelaer (eds.), *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*. Cambridge: University Press, 2002.
- Contreras Delgado, Camilo et al. *Seguridad y desarrollo en México. Perspectiva general y retos sectoriales*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte, 2009.
- Cook, Colleen W. "Mexico's Drug Cartels. CRS Report for Congress". En s. l., *Congressional Research Service*, 2007, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34215.pdf>, (fecha de consulta: 29 de noviembre de 2012).
- Departamento de Justicia, "Operation Impunity Dismantles Nationwide Drug Trafficking Ope-



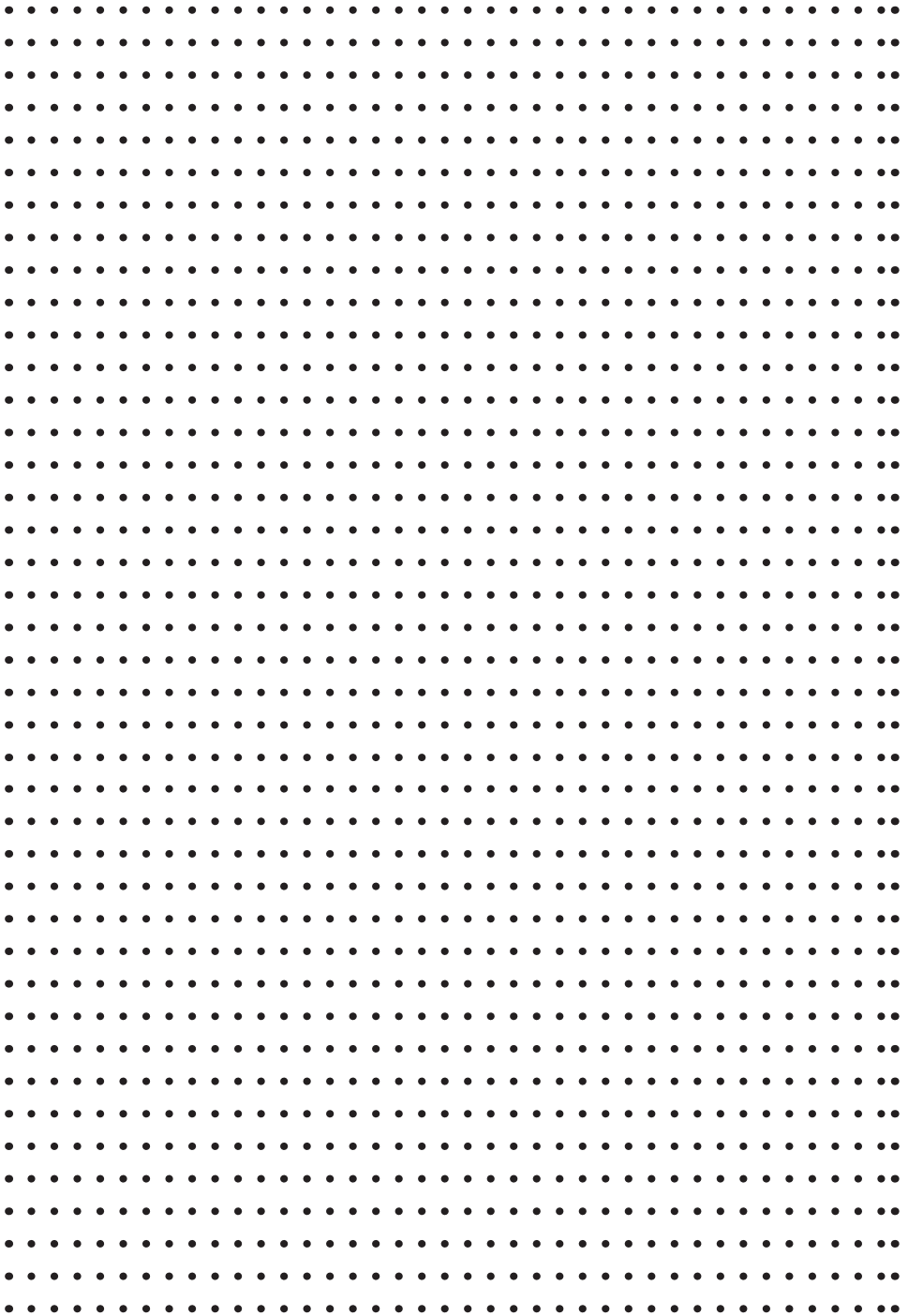
- ration". Comunicado de prensa, 22 de septiembre de 1999, <http://www.justice.gov/opa/pr/1999/September/432crm.htm>, fecha de consulta: 15 de noviembre de 2012.
- Durston, John. "¿Qué es el capital social comunitario?". En *serie políticas sociales*, Núm. 38. Santiago de Chile: CEPAL, 2000.
- Embajada de Estados Unidos en México. "President Bush Designates Beltran Leyva and his Organization Under Kingpin Act". Comunicado de prensa, México D. F., 30 de mayo de 2008, <http://www.usembassy-mexico.gov/eng/releases/ep080530kingpin.html> (fecha de consulta: 1 de diciembre de 2012).
- Evans, Peter. "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy". En *World Development*, 24 (1996): 1119-1132.
- Granovetter, Mark. "The Strenght of Weak Ties". En *American Journal of Sociology*, 78 (1973): 1360-1380.
- Grillo, Ioan. "Special Report: Mexico's Zetas rewrite drug war in blood". *Reuters*, 23 de mayo de 2012.
- Grootaert, Christian y Thierry van Bastelaer (eds.). *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*. Cambridge: University Press, 2002.
- Huntington, Samuel P. y L. E. Harrison. *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. Nueva York: Basic Books, 2001.
- INEGI, *Encuesta nacional de victimización y percepción sobre seguridad pública*, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabgeneral.aspx?c=31914&cs=est> (fecha de consulta: 2 de diciembre de 2012).
- Kliksberg, Bernardo y Luciano Tomassini (comps.). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. Buenos Aires: BID-FCE, 2000.
- Kliksberg, Bernardo., "Desigualdad y desarrollo en América Latina. El debate postergado". En, *Reforma y Democracia*, 14 (1999): 90-107.
- Knack, Stephen. "Social capital, growth, and poverty: a survey of cross-country evidence". C. Grootaert y T. van Bastelaer [eds.], *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*. Cambridge: University Press, 2002.
- Lallement, Michel. "Capital social et théorie sociologique". En GRIS, *Le capital social. Actes du colloque organisé par le GRIS*, Université de Rouen. 6 février 2003. Rouen: Université, 2004.
- Lin, Nan. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: University Press, 2001.
- López-Rodríguez, Patricia e Isidro Soloaga (comps.). *Capital social y política pública en México*. México: Colmex-Inmujeres, 2012.
- Max-Neef, M. A. *Desarrollo a escala humana*. Barcelona: Icaria, 1994.
- Medellín, Jorge. "Desertan 1,382 militares de élite". *El Universal*, México D. F., 28 de marzo de 2004, sec. Nación.
- "Mexico Arrests Important Familia Michoacana Boss". *Latin American Herald Tribune*, 2009, <http://www.laht.com/article.asp?CategoryId=14091&ArticleId=339066>, (fecha de consulta: 29 de noviembre de 2009).

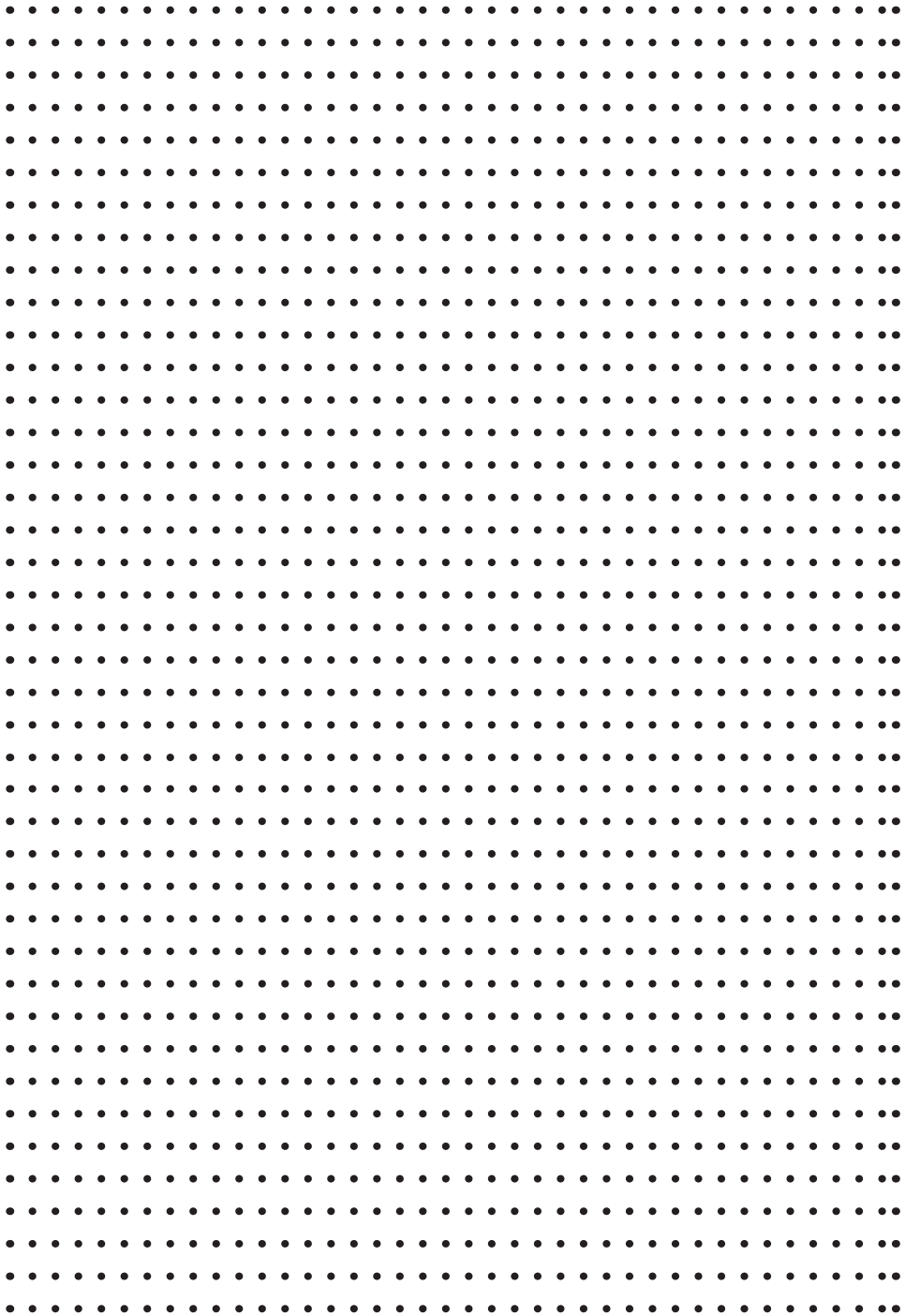


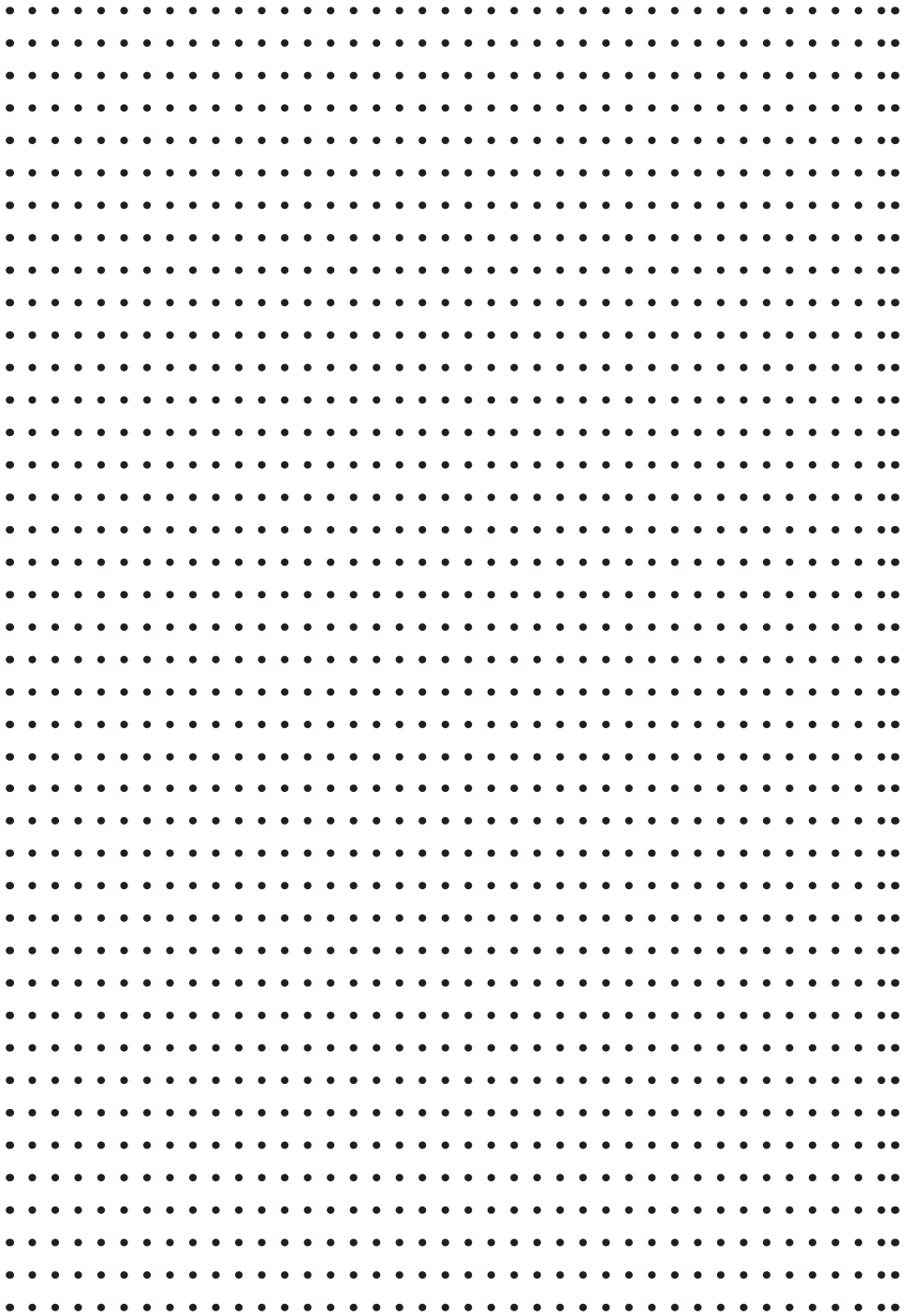
- “Mexico offers \$2m for drug lords”. *BBC News*, Londres, 24 de marzo de 2009, sec. Americas.
- “Mexico police raid «La Familia drug cartel», killing 11”. *BBC News Latin America & Caribbean*, 28 de mayo de 2011, sec. Latin America.
- Muédano, Marcos. “Van 47 mil muertos por narcoviolencia: PGR”. *El Universal*, México D. F., 12 de enero de 2012, sec. Primera.
- North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Nueva York: Cambridge University Press, 1990.
- Olson, Mancur. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Nueva York: Schocken Books, 1965.
- Ortega Pizarro, Fernando e Ignacio Ramírez. “La presión y la acción de la DEA, vitales en la caída de Caro Quintero”. En *Proceso* Núm. 440, 1985.
- Otero, Silvia. “EU: «El Chapo» es el narco más poderoso del mundo”. *El Universal*, México D. F., 11 de enero de 2012, sec. Nación.
- Ovalle, Fausto. “La CIA, la droga y Tijuana 1”. *La Ch*, 6 de julio de 2011, sec. Reportajes.
- “Pago de «derecho de piso» se extiende en todo el país”. *El Universal*, México D. F., 4 de octubre de 2011, sec. Estados.
- Pargal, Sheoli et al. “Does social capital increase participation in voluntary solid waste management? Evidence from Dhaka, Bangladesh”. C. Grootaert y T. van Bastelaer (eds.), *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*. Cambridge: University Press, 2002.
- Porter, Michael E.. “Attitudes, Values, Beliefs, and the Microeconomic of Prosperity”. Samuel P. Huntington y L. E. Harrison, *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. Nueva York: Basic Books, 2001.
- Portes, Alejandro, “Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna”. Jorge Carpio e Irene Novacosvky (coords.), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*. Buenos Aires: SIEMPRO-FLÁCSO-FCE, 1998.
- Putnam, Robert D. *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Nueva Jersey: Princeton University Press, 1993.
- Rubio, Mauricio. *La violencia en Colombia: dimensionamiento y políticas de control, serie de documentos de trabajo*, doc. R-34. Nueva York: BID, 1998.
- Sánchez Serrano, Rolando. *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*. La Paz (Bolivia): PIEB-Plural, 2007.
- Sánchez, Mariana. “Drug gangs wage war for Acapulco”. *Al Jazeera, Doha*, 15 de agosto de 2011, sec. Americas.
- Santamaría Gómez, Arturo y Silvestre Flores Gamboa. *Escenarios de violencia e inseguridad en los destinos turísticos. Mazatlán como estudio de caso*. Mazatlán: FACISO, 2012.
- Sen, Amartya. “On the foundation of welfare economics: utility, capability and practical reason”. Francisco Farina et al. (eds.), *Ethics, Rationality and Economic Behavior*. Oxford: Clarendon Press, 1996.

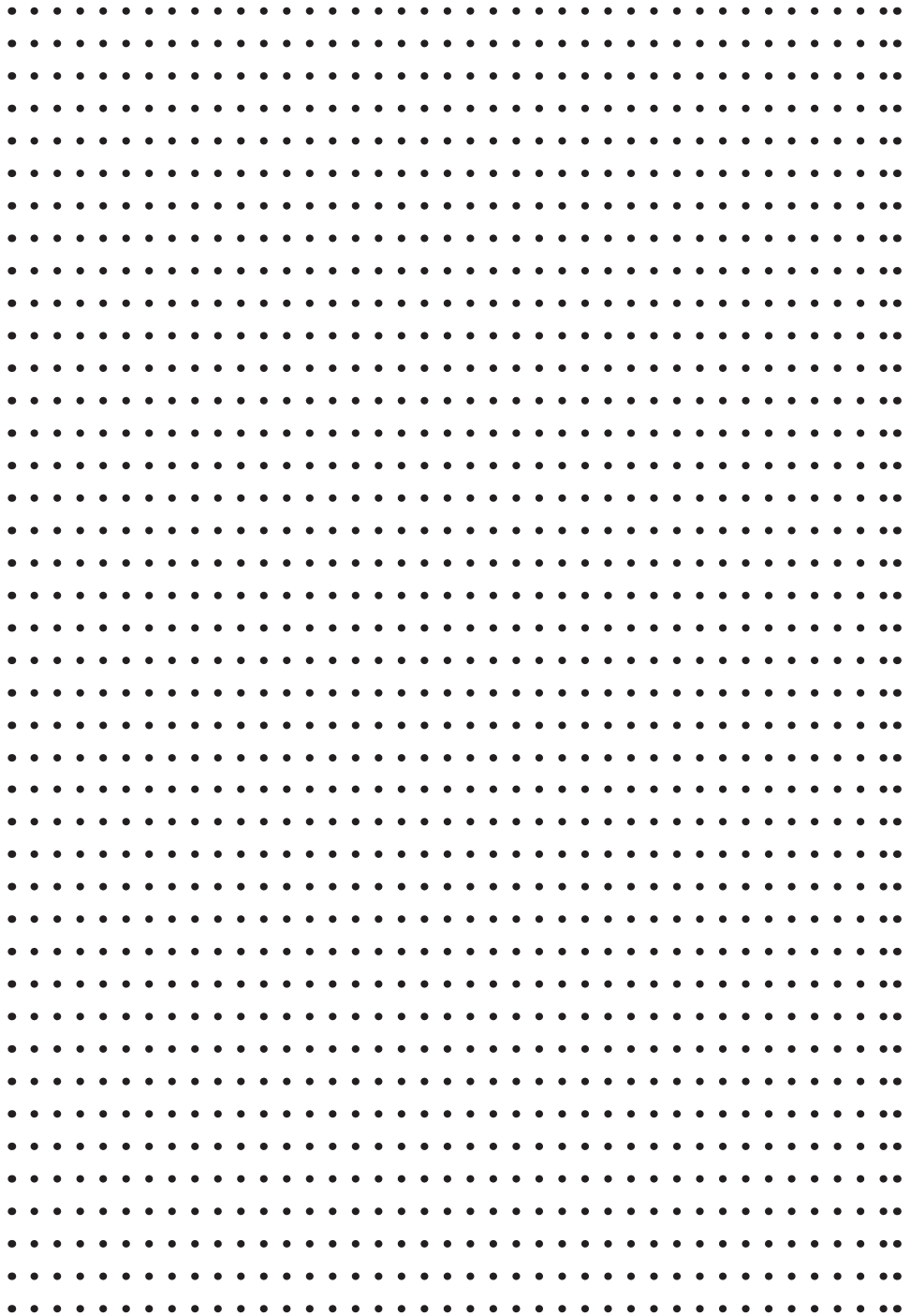


- _____. *Development as Freedom*. Nueva York: Random House, 2000.
- _____. *Inequality Reexamined*. Cambridge: Harvard University Press, 1995.
- Suverza, Alejandro. “«Los zetas» se salen de control”. *El Universal*, México D. F., 12 de enero de 2008, sec. México.
- Tendler, Judith. *Good Government in the Tropics*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1997.
- Vega, Aurora. “Templarios dominan Michoacán, donde habrá elecciones el día 13”. *Excélsior*, México D. F., 2 de noviembre de 2012.
- Veledíaz, Juan. “La agonía del general Gutiérrez Rebollo”. *Animal Político*, 27 de junio de 2011, <http://www.animalpolitico.com/2011/06/la-agonia-del-general-rebollo/#axzz2E3miS47O>, (fecha de consulta: 4 de diciembre de 2012).
- “Viernes negro en Nuevo Laredo: 23 muertos”. *Informador*, Guadalajara, 5 de mayo de 2012, sec. México.
- Wilkinson, Tracy. “Sinaloa cartel, Zetas push Mexico’s drug violence to new depths”. *Los Angeles Times*, 27 de mayo de 2012, sec. Mexico Under Siege.









CONVOCATORIA

La Gaceta de Ciencia Política del ITAM es una publicación estudiantil y académica cuyo objetivo es fomentar los trabajos de investigación en ciencia política, tanto de profesores como de alumnos

Esta publicación extiende su convocatoria a todo tipo de investigaciones de ciencia política, siempre que éstas cumplan con criterios de calidad argumentativa, posean una sólida estructura bibliográfica y cuenten en su caso con un sustento empírico. Además, se aceptan reseñas, críticas de libros y autores, resúmenes biográficos de personalidades de la disciplina y notas de estudio.

Los trabajos de investigación podrán ser enviados por correo electrónico a la cuenta

 gacetapol@itam.mx

o a través la página de www.gacetadecienciapolitica.itam.mx en formato de texto (.doc, .rtf o .pages). La extensión de los trabajos no deberá exceder las 4000 palabras, o una extensión de 15-20 cuartillas incluyendo cuadros, tablas, gráficas, notas al pie y bibliografía, en tipografía de 12 puntos y a renglón seguido. Las tablas o figuras deberán anexarse al final del documento en cualquier formato que no sea imagen o pdf, incluyendo de ser necesario una copia de éstas en formato de hoja de cálculo e indicando dónde deberán situarse dentro del texto. Por último, los trabajos deberán incluir un resumen de no más de 120 palabras. No hay un mínimo de palabras.

Toda referencia en el documento deberá aparecer en el formato establecido por el manual de estilo Chicago. El total de referencias deberá ser listado al final de la investigación en la sección de bibliografía, cumpliendo también con los criterios que dicta el manual antes mencionado. Cualquier error gramatical, de sintaxis o de redacción será revisado por el Consejo Editorial y el Consejo Consultivo y corregido por éstos. Una vez publicada la investigación, el Consejo Editorial se arroga todos los derechos de publicación de la misma.

La fecha límite de entrega será anunciada de manera oportuna en la página de Internet de la Gaceta, misma que podrá ser consultada para mayores informes.

Departamento Académico de Ciencia Política del ITAM

Río Hondo Núm. 1, Col. Progreso Tizapán, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01100, Mexico D.F.
www.gacetadecienciapolitica.itam.mx
gacetapol@itam.mx
Tel.: +52 5628 4000 ext. 3702.

