

NÚMERO 386

VÍCTOR G. CARREÓN, SONIA DI GIANNATALE Y CARLOS A. LÓPEZ

Mercados formal e informal de crédito
en México: Un estudio de caso

MARZO 2007



www.cide.edu

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

• D.R. © 2006. Centro de Investigación y Docencia Económicas, carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210, México, D.F.
Fax: 5727•9800 ext.6314
Correo electrónico: publicaciones@cide.edu
www.cide.edu

• Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido así como el estilo y la redacción son su responsabilidad.

Agradecimientos

Deseamos expresar nuestro agradecimiento a BANSEFI y Milagros Ibarrola por facilitarnos la información sobre la cual se basa el presente trabajo. También agradecemos los comentarios y sugerencias de los participantes del seminario del Banco de México.

Resumen

La convivencia de sectores formales e informales de oferta en un mercado crediticio, genera la necesidad de analizar cómo los mismos interactúan entre sí para satisfacer la demanda de servicios financieros por parte de los hogares. Esto con el objetivo de identificar un diseño institucional que permita una mayor profundización del sistema financiero. En este artículo se analiza la participación de los hogares mexicanos en el mercado de crédito formal e informal, discriminando por monto de crédito solicitado y nivel de ingreso. Se utilizan los datos de la Encuesta 2004 sobre ahorro, crédito popular y microfinanzas rurales preparada por el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI).

Nuestros resultados indican que los hogares participan con mayor frecuencia en el mercado informal cuando solicitan montos bajos de crédito, mientras que la participación en el mercado formal crece en la medida en que se solicitan montos elevados de crédito. Por otro lado, la frecuencia de participación en el mercado formal es creciente con respecto al ingreso del hogar, mientras que lo contrario ocurre para el mercado informal. Además, se encuentra evidencia de que dichos mercados de oferta no son sustitutos perfectos, pues si bien existen desplazamientos entre ellos de acuerdo al nivel de ingreso de los hogares y al monto solicitado, éste no es completo. Aún los hogares con ingreso en los extremos participan en ambos mercados de crédito, es decir, existen créditos de bajo monto otorgados en el mercado formal y existen créditos de monto elevado otorgados en el mercado informal. Asimismo, existe evidencia de comportamiento discriminatorio por parte de los hogares, pues éstos tienden a solicitar el crédito al mercado que más probablemente los otorgue. Si el monto solicitado es bajo (elevado) es más probable que el hogar participe en el mercado informal (formal).

Abstract

The coexistence of formal and informal suppliers of credit in a market generates the need of analyzing how those suppliers interact to satisfy the households' demand of financial services. The objective of such analysis is the identification of an institutional design that allows the deepening of the financial sector. In this paper, we analyze the Mexican households' participation in the formal and informal sectors of the credit market, with emphasis in the amount borrowed and income level. We use data from the 2004 Survey of savings, popular credit and micro-finances prepared by Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI).

Our results indicate that the participation in the informal market is more frequent in households that borrow short amounts, while the participation in the formal market increases when households borrow large amounts. On the other hand, the participation in the formal market increases with the household's income. Moreover, we find evidence that the formal and informal markets of credit are not perfect substitutes because there are households in the extremes of the income distribution that participate in both markets. There is also evidence of discriminatory behavior from the households in the sense that the probability of asking credit to the informal (formal) market is higher when the amount requested is lower (higher).

Introducción

Una investigación sobre las características del acceso al mercado de crédito en la economía mexicana puede estar motivada por dos razones principales. Puede partir, en primer lugar, de aceptar la afirmación de Acemoglu y Zilibotti (1999) de que una de las diferencias fundamentales entre economías con desarrollo heterogéneo es la cantidad de información que puede ser procesada a través de relaciones de agencia. Según esta afirmación, el desarrollo económico implica la acumulación descentralizada de la información, de suerte tal que ésta mejora la eficiencia en el comportamiento de los agentes. Así, por ejemplo, se esperaría que en economías desarrolladas se observe una presencia extensa de intermediarios financieros formales, mientras que en las economías en desarrollo y, principalmente, en las economías en vías de desarrollo, el acceso al crédito formal se vería limitado de varias formas, imperando entonces las fuentes informales.

Valga decir que éstas últimas suelen considerarse de menor eficiencia que las formales, en parte porque son caracterizadas por un bajo nivel de anonimato entre los involucrados y su desempeño depende en buena medida de la variabilidad del ingreso personal. En cualquier caso, el hecho de que en las economías en desarrollo impere la fuente informal de crédito en muchos de sus sectores no permite, diríamos, una adecuada circulación de recursos, pues no se recurre a los canales financieros formales. Además, no contribuye, según Acemoglu y Zilibotti (1999), a una acumulación de información que favorezca eventualmente la eficiencia económica. Con todo, un examen de la situación en la que se encuentra el sistema financiero mexicano, y en particular su mercado de crédito, podría decirnos algo sobre las características específicas del momento de desarrollo en el que se encuentra nuestra economía en este rubro, y así, apuntar hacia algunas recomendaciones específicas de política pública en el diseño de programas institucionales.

En segundo lugar, puede fundamentarse en algunos de los resultados que sobre los programas (gubernamentales y no gubernamentales) de apoyo al crédito rural se han obtenido analizando algunas experiencias en países en desarrollo (como Bangladesh, Malawi, Tailandia y México, por nombrar algunos de los más recurridos en la literatura). Por ejemplo, Diagne (1999) sugiere que, antes de asumir que los mercados formal e informal de crédito son sustitutos, se debiera pensar que son, en alguna medida, complementarios. Así, argumenta, las políticas públicas orientadas a mejorar las condiciones en las que los hogares acceden al crédito, deben tomar en cuenta que si las instituciones financieras de mercado se pretenden sostenibles, las medidas adoptadas deben buscar expandir y complementar los

servicios ofrecidos por el mercado informal en lugar de sustituirlo por uno formal.

En este contexto, Diagne, Zeller y Sharma (2000) apuntan hacia un diagnóstico agudo: la historia de 40 años de implementación de programas de apoyo (gubernamentales y no gubernamentales) basados en la existencia de tasas subsidiadas y enfocados a mejorar el acceso al crédito de los hogares desfavorecidos, ha sido una historia de fracasos continuos. Sugieren que parte del problema se debe precisamente a que dichos programas terminan por desplazar a los servicios financieros ofrecidos por el mercado formal en una suerte de sustitución; por tanto, afirman la importancia de entender la manera en que las instituciones informales de oferta de crédito satisfacen la demanda de los hogares por servicios financieros, y de cómo éstas interactúan con las instituciones formales. Esto nos permitirá identificar políticas públicas, diseños institucionales y servicios financieros exitosos para contribuir a la profundización del sistema financiero. Esta reflexión será de vital importancia para el desarrollo de nuestro análisis.

Una de las premisas sobre las que se investiga lo relacionado con el problema de acceso al crédito se refiere a las dificultades que enfrentan los hogares de bajos ingresos para acceder a este mercado, lo que impide que alcancen mejores niveles de bienestar. En este sentido, podemos decir que los impactos del acceso al mercado de crédito sobre el bienestar de estos hogares se presentan, al menos, por dos vías. Por un lado, relaja las restricciones sobre el desarrollo de capital. Por ejemplo, si los agentes en las comunidades rurales basadas en la agricultura tienen acceso al crédito, pueden transitar con mayor facilidad entre el periodo de siembra (donde se incurre en gastos) y el periodo de cosecha (donde se generan ingresos). Por el otro, amplía las posibilidades de diversificación del riesgo. Es bastante conocido que el resultado de la transferencia intertemporal de recursos permite a los hogares mantener un flujo de consumo y, por lo tanto, un nivel de bienestar más o menos estable. En este sentido, la imposibilidad de acceso al crédito, independientemente de si se participe en él o no, inhibe las prácticas de los hogares tendientes a reducir el riesgo a través de una diversificación de sus fuentes de ingreso. Esto provoca estrategias de consumo y ahorro que podrían no ser las más eficientes.

Bajo este contexto, se pretenden analizar las tasas de participación de los hogares mexicanos en el mercado de crédito formal e informal, discriminando por monto de crédito solicitado y nivel de ingreso. Se buscan relaciones entre la participación en los mercados formal e informal, el monto de crédito solicitado y el nivel de ingreso del hogar para con ellas analizar la interacción entre estos dos mercados. Con esto se pretende atender, para el caso mexicano, la recomendación presentada en Diagne, Zeller y Sharma (2000), en el sentido de que el primer paso para obtener la información necesaria para el diseño de políticas públicas relacionadas con la profundización del

sector financiero es el análisis de los niveles y los determinantes de participación de los hogares en los mercados formal e informal de crédito.

Para llevar a cabo este objetivo, se explotan los resultados de la Encuesta 2004 sobre ahorro, crédito popular y microfinanzas rurales preparada por el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros S.N.C. (*BANSEFI*). En Carreón, Di Giannatale y López (2005) se puede encontrar un estudio detallado de los aspectos estadísticos más importantes, los cuales sirven de base para este trabajo.

Este trabajo está dividido en cinco secciones. En la siguiente sección se presentan algunas características generales de la participación en el mercado de crédito por parte de los hogares de la encuesta. Se inicia con la distribución de los hogares por región geográfica y tipo de localidad, para después presentar la distribución de la participación de los hogares por motivo de solicitud, monto solicitado y sector de oferta. La sección dos estudia el detalle socio-demográfico de los hogares de acuerdo a su distribución por monto de crédito solicitado. La tercera sección hace lo propio clasificando a los hogares por monto de crédito solicitado y por nivel de ingreso. La sección cuatro presenta un análisis probabilístico para las variables de interés. Por último, los resultados y algunas recomendaciones de política pública para este sector se presentan en la última sección.

1. Participación de los hogares en el mercado de crédito

La encuesta basal sobre ahorro, crédito popular y microfinanzas rurales preparada por *BANSEFI*, se aplicó en 2004 a 5,407 hogares del país. La encuesta reúne información sobre la participación de los hogares en el mercado de crédito considerando tanto fuentes formales como informales.¹ La tabla 1 resume la distribución de hogares de acuerdo a su participación en el mercado de crédito por región geográfica y tipo de localidad. En ella vemos que poco menos de 60% de los hogares encuestados participa en el mercado de crédito en alguno de los sectores. Además, la participación exclusiva por sector de oferta se da con mayor frecuencia en el sector informal, con 28.28% de los hogares, mientras que en el formal es de poco más de 18%. Por otra parte, la participación en ambos, formal e informal, se da en 12.54% de los hogares. Debe hacerse notar el hecho de que los mayores porcentajes de participación se observan en el sur del país (y en particular, en las localidades rurales), lo cual se debe al diseño de la muestra.

¹ Considerando la información detallada mostrada en la encuesta, dividimos la oferta de crédito de la siguiente manera: Las fuentes formales son las instituciones como cajas de ahorro, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, cooperativas y uniones de crédito, bancos, sofoles, Monte de Piedad, Monte Pío e instituciones de gobierno. Las fuentes informales son los amigos, parientes o vecinos, los comerciantes que venden en abonos, los prestamistas, las tiendas que venden a crédito, el patrón o jefe en el trabajo y la caja de ahorro familiar, vecinal, en el trabajo o municipal.

Tabla 1. Tasas de participación de los hogares por región geográfica y tipo de localidad

Región Geográfica	Tipo de localidad	Participa en				No participa	Totales
		<i>Sector formal únicamente</i>	<i>Sector informal únicamente</i>	<i>Sector formal e informal</i>	<i>Subtotales</i>		
Norte	Urbana	1.96	2.39	1.72	6.07	4.33	10.39
	Rural	0.85	2.5	0.83	4.18	3.07	7.25
Centro	Urbana	5.44	6.6	2.72	14.76	9.43	24.19
	Rural	1.78	2.55	1.5	5.83	3.11	8.93
Sur	Urbana	3.24	5.1	2.13	10.47	8.56	19.03
	Rural	5.47	9.14	3.64	18.25	11.95	30.2
Totales		18.73	28.28	12.54	59.55	40.45	100

1.1 Clasificación por motivo de crédito

Una vez que la encuesta identifica a los hogares que tienen algún crédito con saldo positivo, se recoge información detallada sobre el motivo y el monto de hasta tres créditos por hogar. Para explorar si existe alguna relación entre la participación y el motivo que la originó, se realiza una clasificación en dos grupos. El primero comprende aquellos hogares que reportaron como motivos un deseo de inversión y el segundo está formado por los que reportaron un deseo de consumo. La tabla 2 muestra los motivos que se agrupan en *inversión* o *consumo* y el porcentaje de hogares que se encuentran en cada uno de ellos.

Tabla 2. Clasificación del motivo para solicitar un préstamo

	Motivo "inversión"	Motivo "consumo"
	Comprar un vehículo Construir casa Estudios Insumos o materias primas Máquinas y/o herramientas Para invertir Reparación o remodelación Para sembrar Reparación Para liquidar o comprar un terreno Para comprar un animal Animales	Consulta médica Deudas Gastos del hogar Para un funeral Vacacionar Para una necesidad Gastos personales Para una fiesta Para emigrar Para pagar el parto Comprar juguetes Problemas familiares Imprevistos Necesitaba el dinero para un regalo
% de hogares con crédito de motivo exclusivo*	8.78	33.75
% de hogares con crédito de motivo compartido*	11.68	

* Porcentaje sobre el total de hogares encuestados (proporciones significativas a 1%).

Según estos resultados, y de acuerdo con la clasificación sugerida, poco más de 8% de los hogares encuestados participó en el mercado de crédito únicamente por alguna de las razones del motivo "*inversión*", mientras que una tercera parte de los hogares de la muestra lo hizo únicamente por alguna de las razones del motivo "*consumo*". Es importante notar que 11.68% declaró que ambos motivos lo llevaron a participar en este mercado.

1.2 Clasificación por monto de crédito

Para analizar la información sobre montos de crédito, definimos cinco grupos de acuerdo con el criterio mostrado en la tabla 3. El primer grupo está formado por aquellos hogares que tienen al menos un crédito con un monto menor o igual a \$3,273.55; el segundo está formado por hogares que tienen al menos un crédito mayor a \$3,273.55 pero menor o igual a \$5,245.36; y así, sucesivamente. Los límites de estos intervalos están dados por los ingresos mensuales máximos para los quintiles de ingreso calculados a partir de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH, 2004) del INEGI (en el Anexo I se detalla esta estimación). Por esta razón, a estos grupos los llamaremos quintiles, es decir, el primer grupo será identificado como quintil I, el segundo como quintil II, y así sucesivamente.

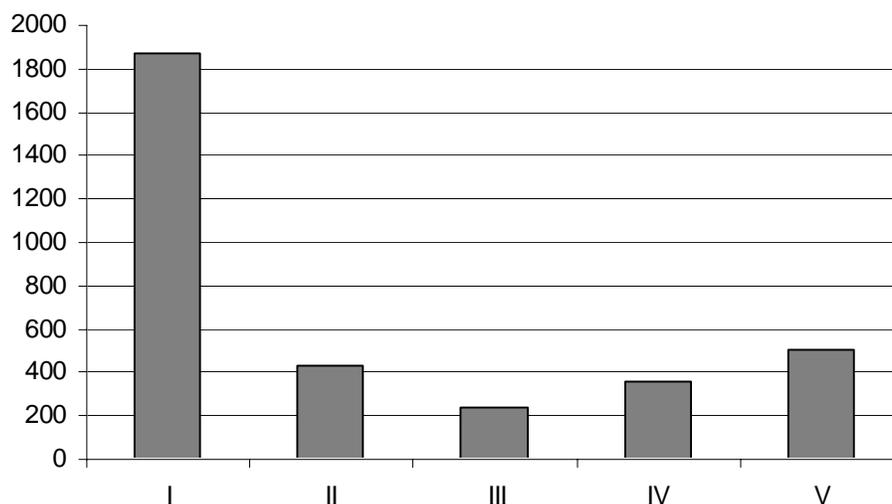
Tabla 3. Grupos de montos de crédito

Grupo	Monto de crédito
Quintil I	Hogares con al menos un crédito menor o igual a \$3,273.55
Quintil II	Hogares con al menos un crédito mayor a \$3,273.55 pero menor o igual a \$5,245.36
Quintil III	Hogares con al menos un crédito mayor a \$5,245.36 pero menor o igual a \$7,913.20
Quintil IV	Hogares con al menos un crédito mayor a \$7,913.20 pero menor o igual a \$13,523.70
Quintil V	Hogares con al menos un crédito mayor a \$13,523.70

Es importante notar que esta clasificación reporta hogares y no créditos. Por ejemplo, si en el quintil I se observa una frecuencia de, digamos, 500 observaciones, concluimos que en este grupo hay 500 hogares que tienen al menos un crédito con un monto menor o igual a \$3,273.55. Además, esta clasificación genera dos consecuencias importantes: Primero, no se obtiene una clasificación con el mismo número de observaciones en cada quintil; segundo, los quintiles no son disjuntos. Un hogar puede pertenecer a dos o hasta tres quintiles. Recordemos que cada hogar reportó hasta tres créditos,

los cuales pueden ser de montos muy diferentes. La distribución de los hogares en los quintiles de crédito, dada nuestra definición de rangos, se muestra en la figura 1.

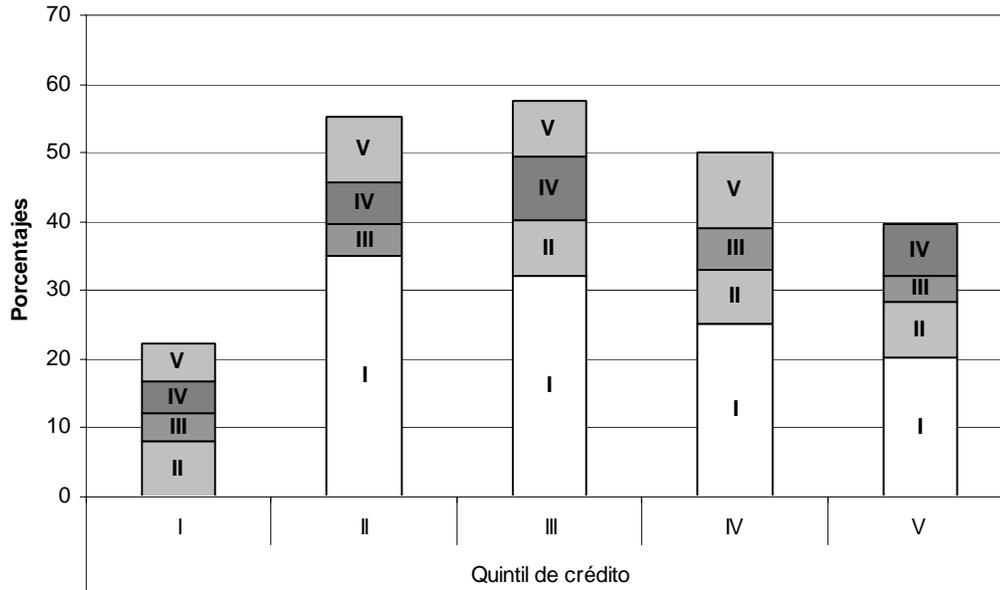
Figura 1. Distribución de los hogares por quintiles de monto de crédito



A partir de esta figura, observamos que la participación en el mercado de crédito se da con mayor frecuencia para montos que están dentro del intervalo del quintil I, y que ésta disminuye drásticamente para los quintiles siguientes.

Por su parte, la figura 2 muestra las intersecciones de los quintiles, es decir, presenta a los hogares que se encuentran en más de un grupo. De aquí se desprende que poco más de 20% de los hogares con algún crédito en el quintil I, también reportaron un crédito con montos correspondientes a otros quintiles. Como se puede ver, el quintil I es el que menos hogares comparte, pues sólo 22.4% de éstos reporta un crédito cuyo monto corresponde a otro grupo. En el otro extremo, tenemos que el quintil III es el que más comparte, pues 57 de cada 100 hogares están también en algún otro quintil. La figura 2 permite sugerir que si tomamos al azar un hogar que esté en el quintil I o en el V, lo más probable es que todos sus créditos sean de montos similares. Es decir, los hogares que solicitan crédito con montos en los extremos piden préstamos de otros montos con menor frecuencia que los hogares ubicados en los quintiles intermedios.

Figura 2. Intersecciones de los quintiles de monto de crédito



Por otra parte, los hogares ubicados en los quintiles II, III y V cuentan también con créditos en el quintil I, con una frecuencia relativamente elevada de alrededor de 30%. Finalmente, esta distribución de los hogares por monto de crédito permite ver que su participación en este mercado es muy heterogénea, pues evidencia que los hogares no satisfacen sus necesidades de crédito de manera tal que queden ubicados en un quintil particular. Es más frecuente encontrar hogares con montos muy dispares entre sí.

1.3 Clasificación por motivo y por monto

La tabla 4 muestra la relación entre los montos y el motivo por el cual un hogar tiene un crédito. Ahí se puede observar que la probabilidad de que el crédito sea por consumo, es mayor en los quintiles IV y V. Por el contrario, la probabilidad de que el crédito sea por inversión es más alta para los quintiles I y III. Llama la atención la probabilidad tan baja de que un hogar que tiene un crédito por motivos de inversión se encuentre en el quintil V.

Tabla 4. Distribución de los hogares por motivo y monto del crédito

Motivo	Quintiles de crédito				
	I	II	III	IV	V
Consumo	55.19	50.47	49.15	64.04	70.08
Inversión	17.17	14.19	18.80	10.11	5.31
Ambos motivos	27.65	35.35	32.05	25.84	24.61
Totales	100	100	100	100	100

1.4 Clasificación por monto y sector de oferta

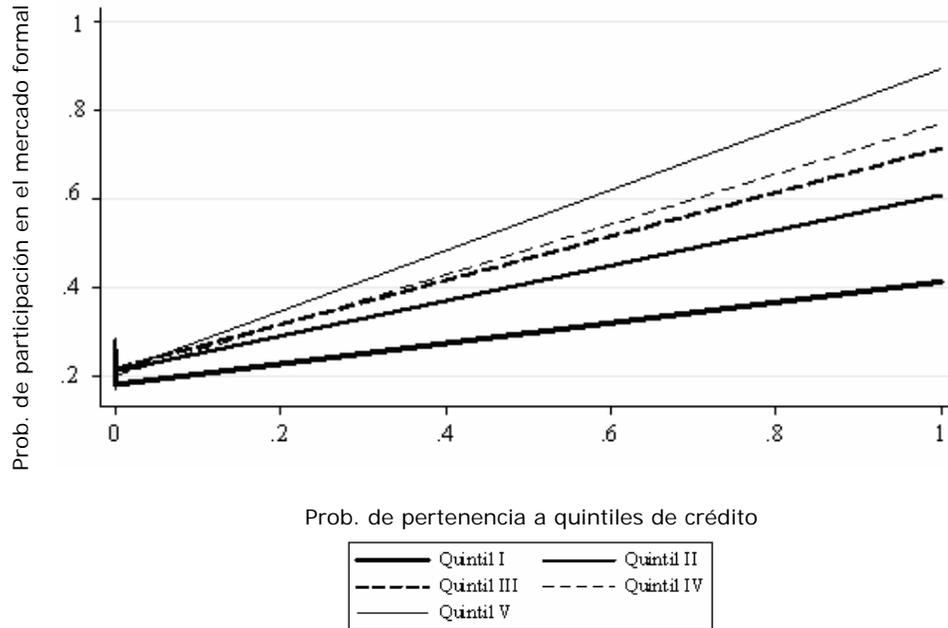
La participación en el mercado de crédito por sector de oferta se presenta en la tabla 5. En este caso encontramos un comportamiento peculiar: Conforme aumenta (disminuye) el monto de crédito es más probable que el hogar participe únicamente en el sector formal (informal) de oferta de crédito.

Tabla 5. Distribución de los hogares por sector y monto de crédito

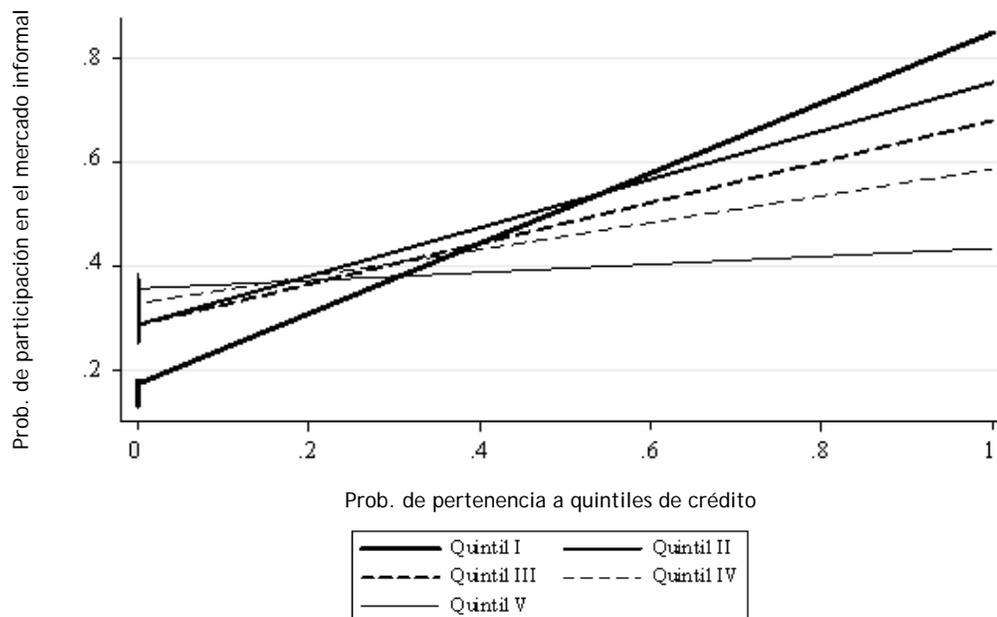
Participación	Quintiles de crédito				
	I	II	III	IV	V
En el mercado formal únicamente	15.13	24.65	32.05	41.29	56.50
En el mercado informal únicamente	58.66	39.07	28.63	23.03	10.63
En ambos mercados	26.20	36.28	39.32	35.67	32.87
Totales	100	100	100	100	100

Figura 3. Participación en el mercado de crédito por sector y monto de crédito

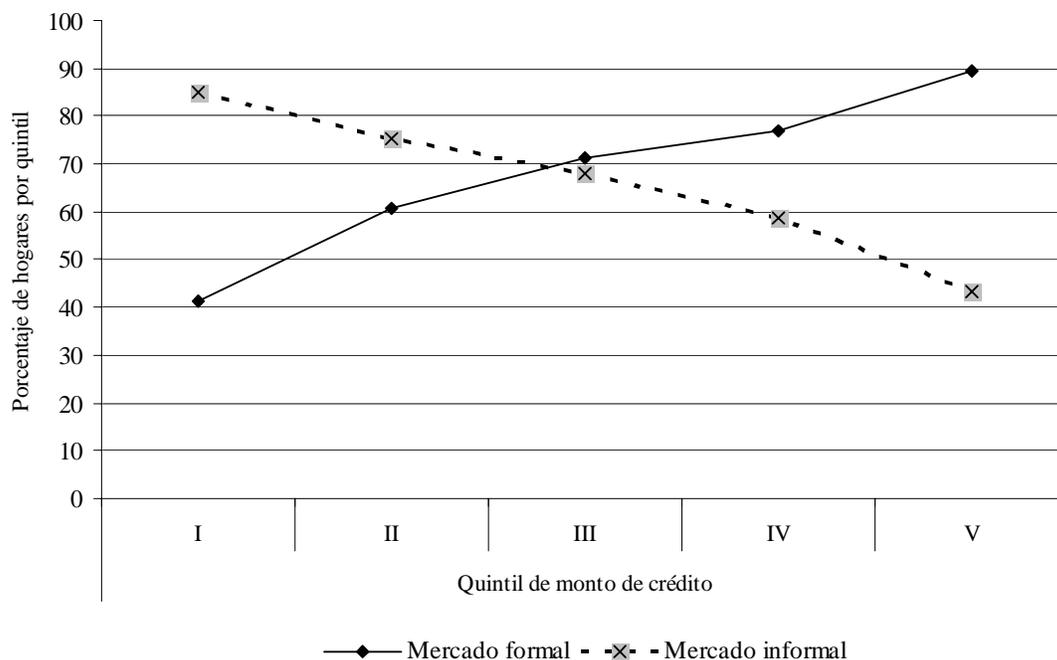
Panel A. Participación en el mercado formal por quintiles de monto de crédito



Panel B. Participación en el mercado informal por quintiles de monto de crédito



Panel C



En la figura 3 se despliega gráficamente este comportamiento. Como se puede ver en las gráficas correspondientes al mercado formal (Panel A), la probabilidad de participación en dicho mercado es creciente en el monto de crédito otorgado. En otras palabras, las pendientes, siempre positivas, crecen en el Panel A en la medida en que consideramos conjuntos de hogares en quintiles superiores. Por su parte, en el Panel B, el sector informal de oferta muestra el comportamiento inverso. Las pendientes, también positivas, decrecen a medida que consideramos a hogares pertenecientes a quintiles superiores. Esto quiere decir que la probabilidad de participar en el mercado informal aumenta conforme consideramos quintiles inferiores. Con todo, esto podría indicar que los hogares discriminan la fuente de crédito de acuerdo al monto solicitado. Si éste es pequeño, acudir al sector informal aumenta las probabilidades de obtenerlo; mientras que si es elevado, tendrá mejores oportunidades de obtenerlo si acude al sector formal. En el Panel C se muestra el mismo comportamiento desde otra perspectiva. Este panel muestra la participación en el mercado de crédito por sector de oferta y por quintil de crédito. La línea punteada (continua) indica que el porcentaje de hogares que en cada quintil participa en el mercado informal (formal) decrece (aumenta) conforme aumenta el monto solicitado.

2. Características de los hogares por quintiles de crédito

Conviene detenerse ahora a analizar algunas características socio-demográficas de los hogares por quintil de crédito. La tabla 6 muestra las más importantes. Es de notar, primero, que el conjunto de hogares del quintil I agrupa a la mayoría de los hogares participantes, cuyo jefe de hogar es una mujer. Conforme se considera a los quintiles superiores, la proporción de hogares con jefe de hogar femenino cae marcadamente.

Segundo, la distribución por localidad es relativamente homogénea. Se puede percibir, no obstante, un cierto comportamiento que distribuye los hogares en las localidades urbanas en los quintiles más altos.

En tercer lugar, si bien el dato de la edad del jefe del hogar no muestra ningún comportamiento interesante, los años de educación de éste sí muestran una tendencia definida. A medida en que el jefe del hogar tiene mayor preparación (entendida ésta como los años de educación), el hogar se encuentra más frecuentemente en los quintiles superiores.

Cuarto, el dato del número de integrantes del hogar muestra un comportamiento relativamente homogéneo, pues ni el promedio ni la desviación estándar difieren entre los conjuntos considerados.

Tabla 6. Características sociodemográficas de los hogares por quintil de crédito

		Quintiles de crédito				
		I	II	III	IV	V
Género de jefe de hogar	Masculino	80.43	82.56	84.62	86.52	88.58
	Femenino	19.57	17.44	15.38	13.48	11.42
Tipo de localidad	Urbana	46.63	53.95	54.70	53.65	61.02
	Rural	53.37	46.05	45.30	46.35	38.98
Edad de jefe de hogar* (años)		45.16	43.96	43.82	45.64	46.09
Años de educación de jefe de hogar		5.66	7.02	6.86	7.9	9.74
Tamaño de hogar**		4.63 (1.92)	4.72 (1.79)	4.5 (1.81)	4.51 (1.87)	4.45 (1.84)
Recepción de apoyo de gobierno***	Sí	45.13	35.81	28.21	25	19.88
	No	54.87	64.19	71.79	75	80.12
Recepción de remesas	Sí	13.90	14.19	15.38	14.61	9.84
	No	86.10	85.81	84.62	85.39	90.16
Número de hogares		1870	430	234	356	508

* Promedios simples

** Número promedio de integrantes. Desviación estándar en paréntesis.

*** Se consideran los siguientes programas: Oportunidades, Procampo, Alianza para el campo, Programas de empleo temporal, Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas en Solidaridad y Jóvenes en Oportunidades.

Por último, cabe considerar la información de fuentes de financiamiento exógenas. La participación del hogar en algún programa de gobierno disminuye conforme consideramos a los hogares de los quintiles superiores. Así, mientras casi la mitad de los hogares del quintil I participan en algún programa de gobierno, poco menos de 20% del quintil V lo hace. Por su parte, en cuanto a la recepción de remesas, se puede observar un comportamiento interesante entre aquellos que sí reciben. La proporción de hogares que recibe remesas tiene una forma de *U* invertida; aumenta del quintil I al III para luego disminuir del IV al V.

La tabla 7 muestra el régimen de propiedad de la vivienda para cada quintil de crédito. Como se puede ver, el comportamiento es muy homogéneo y apunta al hecho de que la mayoría de los hogares encuestados tienen casa propia pagada.

Tabla 7. Régimen de propiedad de la vivienda y monto de crédito

¿la casa donde usted vive es...	Quintiles de crédito				
	I	II	III	IV	V
...propia y la está pagando?	3.32	5.81	6.84	6.74	7.09
...propia y ya está pagada?	70.59	70.47	67.09	73.6	76.97
...prestada?	15.61	15.58	17.09	10.96	10.94
...rentada?	9.63	7.67	8.12	8.43	5.71
...herencia?	0.21	0.23	0.43		
...está en juicio?	0.05				
...propiedad federal?	0.27	0.23	0.43	0.28	
...apenas se va a empezar a pagar?	0.05				
...tomada?	0.11				
...la proporcionó una organización?	0.11				
...ejidal?	0.05				
Total	100	100	100	100	100

La tabla 8, por su parte, refiere la actividad del jefe de hogar por quintil de crédito. Como se puede ver, no hay diferencias relativas en esta variable, pues en un porcentaje similar (entre 85% y 89%) el jefe del hogar trabajó en los 12 meses anteriores a la aplicación de la encuesta. La principal actividad para todos los quintiles es la de asalariado sin personal a su cargo o campesino o jornalero. No obstante, en este terreno sí hay diferencias relativas. La actividad *jornalero o campesino* pierde importancia en los quintiles superiores, sin que por ello la actividad *asalariado sin personal a cargo* gane en importancia. Los puntos porcentuales que esta actividad pierde en estos quintiles los ganan las actividades *en un establecimiento fuera de casa y dentro de casa*.

La tabla 9 presenta información acerca del tiempo de residencia de los hogares por quintil de crédito. El comportamiento es homogéneo —de hecho lo es no sólo respecto a los hogares que participan en el mercado de crédito considerados en los quintiles, sino también para todos los hogares de la muestra— e indica que 9 de cada 10 hogares lleva residiendo 12 meses o más en su vivienda antes de la aplicación de la encuesta. Lamentablemente, no se puede discriminar entre estos hogares para tener una caracterización más fina a este respecto.

Tabla 8. Actividad del jefe de hogar y monto de crédito

Condición de actividad*	Quintiles de crédito				
	I	II	III	IV	V
Trabajó	85.35	86.28	84.19	87.36	89.76
No trabajó pero si tenía trabajo	1.28	1.40	3.42	1.12	0.39
Buscó trabajo	1.23	0.70	0.85	0.28	0.98
Es estudiante	0.11	0.23	0.00	0.00	0.20
Se dedicó a los quehaceres del hogar	5.78	5.12	3.85	3.09	2.95
Está jubilado o pensionado	3.05	4.88	3.42	5.34	2.76
Está incapacitado para trabajar	1.71	0.70	1.28	1.12	1.18
Ya no trabaja	1.39	0.70	2.99	1.40	1.77
No sabe	0.11	0.00	0.00	0.28	0.00
Total	100	100	100	100	100
Principal actividad**	I	II	III	IV	V
Patrón o empresario	0.80	0.53	1.49	0.96	2.84
Profesional independiente	0.43	0.80	0.50	0.96	1.75
En la vía pública	7.62	7.71	7.92	8.60	8.73
En un establecimiento fuera de casa	5.33	5.59	4.46	5.73	13.97
En un establecimiento dentro de casa	6.25	7.18	5.94	11.78	7.86
Asalariado con personal a su cargo	3.10	5.32	7.43	5.41	6.11
Asalariado sin personal a su cargo	41.24	44.95	45.54	46.82	45.85
Trabajador a comisión	2.48	2.66	2.97	2.23	1.31
Jornalero o campesino	32.20	24.73	23.27	17.20	10.92
Otro	0.50	0.53	0.50	0.00	0.66
No sabe	0.06	0.00	0.00	0.32	0.00
Total	100	100	100	100	100

* En los 12 meses anteriores a la aplicación de la encuesta.

** Porcentajes sobre el total de hogares que trabajó o que tenía trabajo en los 12 meses anteriores a la aplicación de la encuesta.

Tabla 9. Tiempo de residencia y monto de crédito

Tiempo de residencia (meses)	Quintiles de crédito				
	I	II	III	IV	V
0	0.32		0.85	0.56	
1	0.7	0.47		0.28	0.2
2	0.8	0.7	1.28	0.28	0.39
3	0.48	0.23	0.43	0.84	0.39
4	0.53	0.47	0.85	0.56	
5	0.21	0.23	0.43		0.79
6	1.02	0.23	0.43	0.84	1.58
7	0.27	0.47	0.43	0.84	0.2
8	0.59	0.47		0.28	0.2
9	0.37	0.47	0.43		0.79
10	0.48	0.23	0.85	1.12	0.79
11	0.11	0.7		0.28	0.39
12	94.12	95.34	94.02	94.1	94.28
Total	100	100	100	100	100

La tabla 10 muestra información sobre algunos activos financieros relevantes. Se consideran la tenencia de cuentas de ahorro o depósitos en el banco, la inscripción a algún tipo de seguro, la práctica de tener recursos disponibles en el hogar —el “guardadito en casa”—, la tenencia de algún terreno para desarrollar actividades agrícolas, la tenencia de algún negocio no agrícola, y si se reciben recursos por parte de algún programa de gobierno. El comportamiento de los hogares, tal y como se observa en esta tabla, resulta interesante. La importancia relativa de hogares que cuentan con cuenta bancaria y con seguro es creciente en la cantidad obtenida de crédito, por lo que se puede decir que existe cierta complementariedad entre la cantidad de crédito obtenida y la tenencia de estos activos (posiblemente sean utilizados como colaterales). Además, el monto de crédito parece fungir como sustituto del monto de recursos en el “guardadito en casa”, pues la proporción de hogares que realizan esta práctica es decreciente (aunque de modo muy sutil) respecto al monto obtenido de crédito.

Tabla 10. Activos financieros y monto de crédito

		Quintiles de crédito				
		I	II	III	IV	V
Depósitos, cuenta de ahorro	Sí	47.7	62.33	70.51	79.49	88.19
	No	52.3	37.67	29.49	20.51	11.81
Seguro	Sí	32.46	39.53	44.02	51.69	58.27
	No	67.54	60.47	55.98	48.31	41.73
Guardadito en casa	Sí	30.71	29.14	26.5	27.61	28.35
	No	69.29	70.86	73.5	72.39	71.65
Terreno para actividades agrícolas	Sí	31	26.74	23.93	22.25	23.43
	No	69	73.26	76.07	77.75	76.57
Negocio no agrícola	Sí	32.71	36.74	35.19	49.86	51.18
	No	67.29	63.26	64.81	50.14	48.82
Apoyo de gobierno	Sí	45.13	35.81	28.21	25	19.88
	No	54.87	64.19	71.79	75	80.12
Solicitud de garantía	Sí	22.46	40	46.15	57.87	72.83
	No	77.54	60	53.85	42.13	27.17

Por su parte, las proporciones de hogares que cuentan con terrenos para actividades agrícolas o con algún negocio no agrícola muestran un comportamiento contrario. El porcentaje de hogares que posee terreno agrícola es decreciente en la cantidad solicitada de crédito, mientras que el porcentaje respectivo a los hogares que cuentan con negocio no agrícola es creciente. Los recursos obtenidos por algún programa de gobierno parecen fungir, junto con el "guardadito en casa", como sustituto del monto de crédito, pues la proporción de hogares que está inscrito en algún programa de gobierno es decreciente en el monto de crédito solicitado; esto es, en la medida en que los hogares reciben recursos provenientes de algún tipo de transferencia gubernamental, se reduce la frecuencia con la que éstos participan con créditos en los quintiles superiores. De la misma forma, puede verse que el comportamiento de la solicitud de garantía en la obtención del crédito es creciente con el monto de crédito solicitado. Esta situación se ajusta bien con el análisis de la tabla 6, en el que se establece que la participación en el mercado formal de crédito es creciente en el monto de crédito, ya sea exclusiva o mixta, toda vez que es plausible pensar que en el mercado formal se suele solicitar algún tipo de garantía para el otorgamiento de crédito.

Finalmente, es conocida la idea de que los agentes recurren al crédito con base en cierta racionalidad que busca suavizar el consumo a lo largo del tiempo. Así, ante la presencia de alguna contingencia, los agentes participan

en el mercado de crédito con el fin de financiarlas y no afectar —o en su caso, disminuir el impacto en— el patrón de consumo. Esta base contiene información referente a si los hogares han sufrido algún tipo de contingencia en los 12 meses anteriores a la aplicación de la encuesta. El cuadro 1 presenta las contingencias más frecuentes reportadas por los hogares.

Cuadro 1. Contingencias reportadas por los hogares

- | |
|---|
| 1. Muerte de algún miembro del hogar |
| 2. Enfermedad o accidente |
| 3. Desastre natural (sequía, incendio...) |
| 4. Baja en el precio de los productos que vende |
| 5. Baja en la cantidad vendida |
| 6. Falta de trabajo |
| 7. Algún miembro del hogar perdió el empleo |
| 8. Descompostura de algún equipo |
| 9. Otros |

La tabla 11 presenta la información sobre la presencia de contingencias en la distribución de hogares por quintiles de crédito. En este caso, no existe evidencia de algún tipo de comportamiento diferenciado entre quintiles, pues las proporciones son muy similares (de hecho, el comportamiento es igual al de toda la muestra).

Tabla 11. Ocurrencia de contingencias en los hogares y monto de crédito

Contingencias	Quintiles de crédito				
	I	II	III	IV	V
Sí	53.58	46.98	46.58	53.65	47.83
No	46.42	53.02	53.42	46.35	52.17
Totales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

A modo de resumen, la tabla 12 presenta las variables más relevantes de la muestra.

Tabla 12. Características relevantes de los hogares por monto de crédito

		Quintiles de crédito				
		I	II	III	IV	V
Casa propia	Sí	74	76	74	80	84
	No	26	24	26	20	16
Participa en el Mercado	Formal	40	61	71	77	90
	Informal	85	75	68	59	43
Motivo del crédito	Consumo	83	85	81	90	94
	Inversión	45	50	51	36	30
Tipo de localidad	Urbana	47	54	55	54	61
	Rural	53	46	45	46	39
Género del jefe del hogar	Masculino	80	83	85	87	88
	Femenino	20	17	15	13	12
Condición de actividad	Trabajó	85	86	84	87	90
	No trabajó	15	14	16	13	19
Actividad principal	Asalariado	41	45	45	46	45
	Jornalero	32	25	23	17	11
Recepción de remesas	Sí	14	14	15	15	10
	No	86	86	85	85	90
Apoyo de gobierno	Sí	45	35	28	25	20
	No	55	65	72	75	80
Garantía	Sí	22	40	46	58	73
	No	78	60	54	42	37
Ahorros	Sí	48	62	70	80	88
	No	52	37	30	20	12
Seguro	Sí	32	40	44	48	42
	No	68	60	56	52	58
"Guardadito en casa"	Sí	31	30	27	28	28
	No	69	70	73	72	72
Terreno para actividades agrícolas	Sí	31	27	24	22	24
	No	69	63	76	78	76
Negocio no agrícola	Sí	33	37	35	50	52
	No	67	63	65	50	48
Contingencias	Sí	54	47	47	54	48
	No	46	53	53	46	52
Estadísticas relevantes		I	II	III	IV	V
Tamaño de hogar	Media	4.63	4.72	4.5	4.51	4.45
	Desv. Estándar	1.92	1.79	1.81	1.87	1.84
Tiempo de residencia	Media	11.58	11.72	11.55	11.62	11.69
	Desv. Estándar	1.83	1.45	1.93	1.71	1.39
Experiencia del jefe de hogar	Edad	45.16	43.96	43.82	45.64	46.09
	Educación	5.66	7.02	6.86	7.9	9.74

3. Monto de crédito y nivel de ingreso de los hogares

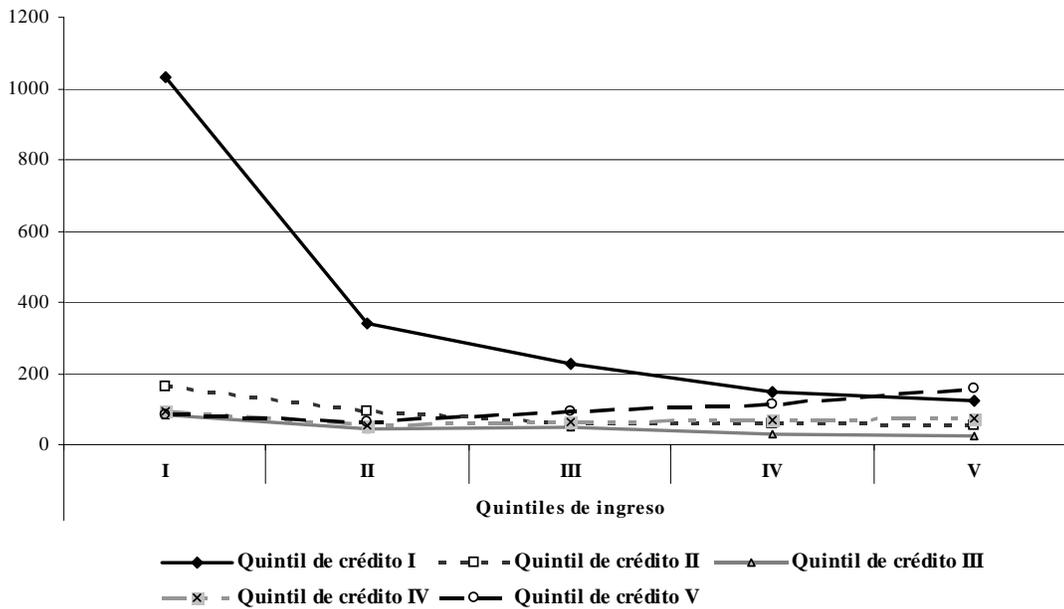
Una vez que se cuenta con la información de las secciones anteriores, resulta relevante analizar el comportamiento del crédito de acuerdo a la ubicación de los hogares en quintiles de ingreso mensual. La distribución de los hogares por quintiles de crédito y de ingreso se presenta en la tabla 13.

Tabla 13. Distribución de los hogares por quintiles de crédito y de ingreso (número de hogares)

		Quintiles de ingreso				
		I	II	III	IV	V
Quintiles de monto de crédito	I	1030	341	225	150	123
	II	163	95	59	58	55
	III	83	44	48	32	27
	IV	94	56	63	70	72
	V	82	62	92	112	160

A partir de esta tabla se pueden observar los siguientes comportamientos de distribución. Los hogares del quintil I de monto de crédito son, en su mayoría, pertenecientes al quintil I de ingreso (que aglutina a cerca de la mitad de la muestra). Además, conforme un hogar está en un quintil de ingreso superior, se reduce la frecuencia de participación en el mercado de crédito para montos del quintil I de crédito. Los hogares del quintil II de monto de crédito tienen un comportamiento similar, pero más atenuado, lo que también es cierto para los hogares del quintil III de monto de crédito. Ahora bien, la frecuencia de participación en el quintil IV aumenta aunque de manera sutil, conforme se consideran hogares ubicados en quintiles de ingreso superiores, lo que ocurre con más fuerza para el quintil V. La figura 4 representa gráficamente esta información.

Figura 4. Distribución de los hogares por quintiles de crédito y de ingreso



Con base en esta discusión estadística pasamos a estimar un modelo econométrico que nos permitirá establecer algunas conclusiones.

4. Análisis probabilístico

En la tabla 14 se presenta la influencia de algunas variables en la participación en el mercado de crédito discriminando por quintiles de crédito. Dicha influencia ha sido estimada por medio de un modelo con las siguientes características:

$$y_i = F\left(\sum_{j=1}^n \alpha_j x_j + \sum_{h=1}^m \beta_h z_h\right), \text{ con } i=1,2,3,4,5$$

Donde y_i mide la probabilidad de que un hogar pertenezca al conjunto de hogares que tienen un crédito de monto en el quintil i -ésimo;

$F(x) = \int_{-\infty}^x (2\pi)^{-1/2} e^{-s^2/2} ds$ es la función de distribución normal, las x_j son n

variables explicativas y las z_h son m variables de control. Como se puede ver, los $n+m$ parámetros, α_j y β_h , están asociados a las $n+m$ variables independientes y de control, respectivamente. Recordemos que estos valores no indican por sí mismos incrementos en la probabilidad de participación en el

mercado de crédito en el quintil i -ésimo, por lo que en la exposición siguiente se presentan en su lugar los cambios marginales de la función F ante un cambio en las variables independientes y en las variables de control. Dicho de otra forma, los cambios marginales representan el cambio en la probabilidad de tener algún hogar en los respectivos quintiles de crédito si las variables explicativas pasan de cero a uno, en el caso en que éstas sean dicotómicas.

Este análisis probabilístico confirma los comportamientos señalados en las secciones previas. Si un hogar requiere un crédito con monto en el quintil I será más probable que lo obtenga si acude al sector informal que al formal, será ligeramente más probable que lo obtenga si es por algún motivo de consumo que de inversión y será más probable que lo obtenga si pertenece al quintil I de ingreso. Sobre esto último, se nota que el cambio marginal en la probabilidad de éxito -*i.e.*, que el hogar esté en el quintil I de crédito- es decreciente con el quintil de ingreso. A medida que el hogar se encuentre en quintiles superiores de ingreso será menos probable que tenga un crédito por monto en el quintil I.

Si un hogar requiere un crédito con monto del quintil II, será ligeramente más probable que lo obtenga si se acerca al sector formal que al informal; será ligeramente más probable que lo obtenga si el motivo es de consumo que de inversión, y la probabilidad de participación por montos en el quintil II aumenta ligeramente a medida que el hogar se ubica en quintiles de ingreso superiores.

Tabla 14. Probabilidad de participar en el mercado de crédito por quintil de crédito (cambios marginales)

	Quintiles de crédito				
	I	II	III	IV	V
Participación en el mercado formal	0.17 (4.40)**	0.045 (3.28)**	0.034 (5.11)**	0.031 (4.25)**	0.044 (3.14)**
Participación en el mercado informal	0.365 (10.64)**	0.058 (4.41)**	0.017 (3.22)**	0.017 (2.88)**	-0.003 -0.32
Motivo "consumo"	0.441 (12.85)**	0.064 (4.80)**	0.019 (3.59)**	0.043 (6.32)**	0.086 (6.12)**
Motivo "inversión"	0.436 (11.24)**	0.045 (3.46)**	0.035 (5.67)**	0.012 (2.09)*	0.031 (2.46)*
Quintil de ingreso I	0.223 (4.88)**	0.841 (11.14)**	0.392 (13.12)**	-0.157 (2.21)*	0.758 (9.04)**
Quintil de ingreso II	0.204 (3.92)**	0.981 (11.01)**	0.827 (12.47)**	-0.053 (2.07)*	0.964 (9.22)**
Quintil de ingreso III	0.185 (3.54)**	0.971 (9.83)**	0.891 (12.72)**	-0.044 -1.94	0.975 (9.54)**
Quintil de ingreso IV	0.1 (2.08)*	0.974 (9.74)**	0.884 (11.41)**	-0.038 -1.85	0.982 (9.88)**
Quintil de ingreso V		0.968 (9.39)**	0.851 (10.39)**	-0.04 (2.02)*	0.981 (9.56)**
Observaciones	2009	2009	5207	5207	2009
Log likelihood	-697.32	-494.87	-786.31	-995.3	-506.71
Pseudo R2	0.47	0.1672	0.1683	0.2242	0.385

Se controla por las siguientes variables: Experiencia, situación de actividad, tenencia de terreno para actividades agrícolas, tenencia de negocio para actividades no agrícolas, tenencia de seguro, práctica del "guardadito en casa", tenencia de cuentas de ahorro, régimen de propiedad de la vivienda, presencia de contingencias, activos fijos y cuasilíquidos (en logaritmo), recepción de apoyo de gobierno y solicitud de garantía.

* Significativo al 5%

** Significativo al 1%.

Si un hogar requiere un crédito con monto en el quintil III es más probable que lo obtenga si se acerca al sector formal que al informal, es más probable que lo obtenga si el motivo es uno de inversión que de consumo y la probabilidad de participación en el quintil III aumenta conforme el hogar se ubica en quintiles de ingreso superiores.

Si un hogar requiere un crédito de monto en el quintil IV es más probable que lo obtenga en el mercado formal que en el informal, es más probable que lo obtenga si el motivo es de consumo en lugar de inversión y, a diferencia de los otros quintiles, la pertenencia a algún quintil de ingreso no afecta positivamente a la probabilidad de que el hogar tenga un crédito de monto en el quintil IV.

Finalmente, si un hogar requiere un crédito de monto en el quintil V es más probable que lo obtenga en el sector formal (aunque este resultado no es significativo), es más probable que lo obtenga si el motivo es de consumo que de inversión, y la probabilidad de participación en este quintil crece a medida que se consideran hogares de quintiles de ingreso superiores.

Conclusiones

En este trabajo se presentó un estudio del comportamiento de la participación de los hogares en el mercado de crédito por sector de oferta, por monto solicitado y por nivel de ingreso. Se trabajó con la Encuesta 2004 sobre ahorro, crédito popular y microfinanzas rurales aplicada por el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros S.N.C. Los resultados que se obtuvieron apuntan hacia una relación clara entre el monto de crédito, el nivel de ingreso de los hogares y la participación en los mercados formal e informal de crédito. La participación en el mercado informal ocurre con mayor frecuencia cuando los hogares solicitan montos pequeños de crédito (menores a \$5,000.00, aproximadamente), mientras que la participación en el mercado formal crece en la medida en que se solicitan montos superiores de crédito. Por otro lado, el nivel de ingreso de los hogares influye de manera clara en la participación en estos mercados. La frecuencia en el primero es creciente en el ingreso del hogar, mientras que la frecuencia para el segundo es decreciente.

Además, se ha encontrado alguna evidencia que informa que dichos mercados de oferta no son sustitutos perfectos, pues si bien existen los desplazamientos referidos entre ellos de acuerdo al nivel de ingreso de los hogares y al monto solicitado, éste no es completo. Aún los hogares con ingreso en los extremos (en los quintiles I y V de ingreso) participan en ambos mercados de crédito. De igual forma, existen créditos de bajo monto otorgados en el mercado formal y existen créditos de monto elevado otorgados en el mercado informal. Esto concuerda con algunas de las ideas expuestas al inicio de este trabajo, en particular con la referida a que estos sectores son complementarios en alguna medida. Por otro lado, existe evidencia de algún comportamiento discriminatorio por parte de los hogares, pues éstos pueden solicitar el crédito al mercado que más probablemente los otorgue. Si el monto es muy bajo, es probable que el hogar participe en el mercado informal, mientras que si éste es elevado, es más probable que acuda al mercado formal.

Estos resultados, si bien no son tan amplios como se quisiera por los comentarios expuestos en el texto, establecen claramente que el diseño de política pública, con el objetivo de lograr una mayor profundización financiera, no debe considerar al mercado informal como un sustituto del mercado formal de crédito. Lo opuesto tampoco es acertado. Por si fuera poco, estos mercados tampoco son complementarios en todos los casos. Se ha encontrado evidencia de que bajo ciertas circunstancias podrían ser sustitutos, mientras que bajo otras y para ciertos agentes y montos de crédito, son complementos.

Bibliografía

Acemoglu, D. y F. Zilibotti (1999), "Information Accumulation in Development", *Journal of Economic Growth*, 4, 5-38.

Carreón, Víctor G.; Di Giannatale, Sonia y López, Carlos A. (2005), "Análisis empírico del crédito en México: Un estudio de caso", Documento de Trabajo #352, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México.

Diagne, Aliou (1999), "Determinants of Household Access To and Participating In Formal and Informal Credit Markets in Malawi", Food Consumption and Nutrition Division Discussion Paper 67, Washington.

Diagne, Aliou; Manfred Zeller y Manohar Sharma (2000), "Empirical Measurements of Households' Access to Credit and Credit Constraints in Developing Countries: Methodological Issues and Evidence", Food Consumption and Nutrition Division Discussion Paper 90, Washington.

Anexo I

Deciles de hogares según la composición de ingreso total mensual* (miles de pesos)

	Hogares (A)	Ingreso trimestral (B)	Ingreso medio trimestral por hogar (C=B/A)	Ingreso mensual medio por hogar (C/3)	Ingreso máximo del decil
I	2 584 508	11 856 865	4. 587 6681	1. 529 2227	2. 152 3042
II	2 584 508	21 519 019	8. 326 1569	2. 775 3856	3. 273 5590
III	2 584 508	29 244 218	11. 315 1973	3. 771 7324	4. 251 5684
IV	2 584 508	36 685 057	14. 194 2130	4. 731 4043	5. 245 3698
V	2 584 508	44 655 144	17. 278 0057	5. 759 3352	6. 399 3968
VI	2 584 508	54 580 609	21. 118 3749	7. 039 4583	7. 913 1992
VII	2 584 508	68 129 751	26. 360 8203	8. 786 9401	10. 042 0713
VIII	2 584 508	87 593 131	33. 891 6076	11. 297 2025	13. 523 6838
IX	2 584 508	122 119 283	47. 250 4953	15. 750 1651	26. 237 5584
X	2 584 509	284 747 905	110. 174 8553	36. 724 9518	

El ingreso total se compone por el ingreso corriente total y las percepciones financieras y de capital monetarias y/o no monetarias.

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 8.6 de la ENIGH, 2004.

Novedades

DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Bravo Pérez, Héctor Manuel, Juan Carlos Castro Ramírez, *Construcción de una matriz de contabilidad social con agua...* DTAP-176
- Bracho González, Teresa y Julianna Mendieta, *El proceso de focalización y las estrategias estatales de selección de beneficiarios: El caso del Programa Escuelas de Calidad*, DTAP-177
- Arellano, David y Walter Lepore, *Publicness y Nueva Gestión Pública: hacia una recuperación de los valores de lo público*, DTAP-178
- López Ayllón, Sergio y Alí Bernardo Haddou Ruiz, *Rendición de cuentas en los órganos reguladores autónomos: algunas consideraciones sobre el diseño institucional de las autoridades reguladoras en México*, DTAP-179
- Sour, Laura, *Pluralidad y transparencia en el proceso de aprobación presupuestal al interior de la Cámara de Diputados*, DTAP-180
- Cabrero, Enrique, *Los retos institucionales de la descentralización fiscal en América Latina*, DTAP-181
- Merino, Mauricio, *La profesionalización municipal en México*, DTAP-182
- Arellano, David, *¿Reforma organizacional de gobierno por diseño genérico? El Nuevo Institucionalismo Económico en acción...* DTAP-183
- Mariscal, Judith y Bonina Carla M., *Mobile Communications in Mexico: A First Look at Usage Patterns and Social Implications*, DTAP-184
- Mariscal, Judith y Rivera Eugenio, *Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas*, DTAP-185

DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Roa, María José, Saura Dulce y Vázquez Francisco J., *A Simple Chaotic Model of Economic Growth and Unemployment*, DTE-372
- Del Ángel, Gustavo A., *The Corporate Governance of the Mexican Banking System. A Historical Perspective: 1940-2000*, DTE-373
- Torres, Juan M. y Valles Gándara Arturo G., *Evaluación de la productividad de sitios multiespecíficos*, DTE-374
- Villagómez, Alejandro y Castañeda Alejandro, *Análisis histórico de la relación macroeconomía-petróleo en México: 1970-2006*, DTE-375
- Hernández, Fausto y Ávalos Marcos, *Competencia bancaria en México*, DTE-376
- Cermeño, Rodolfo, Roa María José y González Vega Claudio, *Desarrollo financiero y volatilidad del crecimiento económico...* DTE-377
- Cermeño, Rodolfo, Mayer David A. y Martínez Ariadna, *Convergencia, divergencia y estratificación*, DTE-378
- Mayer, David A. y Mai Linh Le Thi, *El uso de las transferencias privadas inter-vivos por los hogares: el caso de México*, DTE-379

- Cermeño, Rodolfo y Jiménez Roslyn, *Determinantes del crecimiento económico y convergencia en Centroamérica...* DTE-380
- Hernández, Fausto, Torres Juan M. y Guerrero César L., *Federal against Local Governments...* DTE-381

DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- Schiavon, Jorge A., *La relación especial México-Estados Unidos: Cambios y continuidades en la Guerra y Pos-Guerra Fría*, DTEI-137
- Ortiz Mena, Antonio, *The Domestic Determinants of Mexico's Trade Strategy*, DTEI-138
- Kocher, Matthew Adam and Stathis N. Kalyvas, *How free is "Free Riding" in Civil Wars? Violence, Insurgency, and the Collective Action Problem*, DTEI-139
- Chabat, Jorge, *Mexico: The Security Challenge*, DTEI-140
- Kydd, Andrew, *The Ball is in your Court: Mediation and Blamecasting*, DTEI-141
- Sotomayor, Arturo C., *Diagnóstico de las relaciones cívico-militares en América Latina...* DTEI-142
- Sotomayor, Arturo C., *La seguridad internacional...* DTEI-143
- Sotomayor, Arturo C., *Latin America's Middle Powers in the United Nations: Brazil and Mexico in Comparative Perspective*, DTEI-144
- Velázquez, Rafael, *Una primera evaluación de la política exterior de la administración de Vicente Fox: alcances y límites*, DTEI-145
- Ruano, Lorena, *La Cumbre de Viena y la desintegración regional en América Latina*, DTEI-146

DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- Pazos, María Inés, *Sobre la semántica de la derrotabilidad de conceptos jurídicos*, DTEJ-12
- Elizondo Carlos, Luis Manuel Pérez de Acha, *Separación de poderes y garantías individuales: La Suprema Corte y los derechos de los contribuyentes*, DTEJ-13
- Fondevila Gustavo, *Estudio de percepción de usuarios del servicio de administración de justicia familiar en el Distrito Federal*, DTEJ-14
- Pazos, Ma. Inés, *Consecuencia lógica derrotable: análisis de un concepto de consecuencia falible*, DTEJ-15
- Posadas, Alejandro y Hugo E. Flores, *Análisis del derecho de contar con un juicio justo en México*, DTEJ-16
- Posadas, Alejandro, *La Responsabilidad Civil del Estado /Análisis de un caso hipotético*, DTEJ-17
- López, Sergio y Posadas Alejandro, *Las pruebas de daño e interés público en materia de acceso a la información. Una perspectiva comparada*, DTEJ-18
- Magaloni, Ana Laura, *¿Cómo estudiar el derecho desde una perspectiva dinámica?*, DTEJ-19
- Fondevila, Gustavo, *Cumplimiento de normativa y satisfacción laboral: un estudio de impacto en México*, DTEJ-20

Posadas, Alejandro, *La educación jurídica en el CIDE (México). El adecuado balance entre la innovación y la tradición*, DTEJ-21

DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Schedler Andreas, *Electoral Authoritarianism Concept, Measurement, and Theory*, DTEP-180
- Negretto L. Gabriel, *Confronting Pluralism: Constitutional Reform in Mexico After Fox*, DTEP-181
- Beltrán Ulises, *Contextual Effects on the Individual Rationality: Economic Conditions and retrospective Vote*, DTEP-182
- Nacif Benito, *¿Qué hay de malo con la parálisis? Democracia y gobierno dividido en México*, DTEP-183
- Langston Joy, *Congressional Campaigning in Mexico*, DTEP-184
- Nacif Benito, *The Fall of the Dominant Presidency: Lawmaking Under Divided Government in Mexico*, DTEP-185
- Lehoucq, Fabrice E., *Constitutional Design and Democratic Performance in Latin America*, DTEP-186
- Martínez Gallardo, Cecilia and John D. Huber, *Cabinet Turnover and Talent Searches*, DTEP-187
- Lehoucq, Fabrice E., *Structural Reform, Democratic Governance and Institutional Design in Latin America*, DTEP-188
- Schedler, Andreas, *Patterns of Repression and Manipulation. Towards a Topography of Authoritarian Elections, 1980-2002*, DTEP-189

DIVISIÓN DE HISTORIA

- Pani, Erika, *Saving the Nation through Exclusion: The Alien and Sedition Acts and Mexico's Expulsion of Spaniards*, DTH-32
- Pipitone, Ugo, *El ambiente amenazado* (Tercer capítulo de *El temblor...*), DTH-33
- Pipitone, Ugo, *Aperturas chinas (1889, 1919, 1978)*, DTH-34
- Meyer, Jean, *El conflicto religioso en Oaxaca*, DTH-35
- García Ayluardo Clara, *El privilegio de pertenecer. Las comunidades de fieles y la crisis de la monarquía católica*, DTH-36
- Meyer, Jean, *El cirujano de hierro (2000-2005)*, DTH-37
- Sauter, Michael, *Clock Watchers and Stargazers: On Time Discipline in Early-Modern Berlin*, DTH-38
- Sauter, Michael, *The Enlightenment on Trial...*, DTH-39
- Pipitone, Ugo, *Oaxaca prehispánica*, DTH-40
- Medina Peña, Luis, *Los años de Salinas: crisis electoral y reformas*, DTH-41

Ventas

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

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

VENTAS DIRECTAS:

Tel. Directo: 5081-4003
Tel: 5727-9800 Ext. 6094 y 6091
Fax: 5727 9800 Ext. 6314

Av. Constituyentes 1046, 1er piso,
Col. Lomas Altas, Del. Álvaro
Obregón, 11950, México, D.F.

VENTAS EN LÍNEA:

Librería virtual: www.e-cide.com

Dudas y comentarios:
publicaciones@cide.edu

¡Nuevo!

Adquiera el CD de las colecciones completas de los documentos de trabajo de la División de Historia y de la División de Estudios Jurídicos.



¡Próximamente! los CD de las colecciones completas de las Divisiones de Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales y Estudios Políticos.