

NÚMERO 392

VÍCTOR G. CARREÓN Y MALENA SVARCH

El mercado de crédito en México

SEPTIEMBRE 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. © 2007. 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

Agradecemos a la Dra. Sonia Di Giannatale, a la Dra. Susan Minushkin y al Dr. Fausto Hernández por sus comentarios a este documento.

Resumen

En el caso de México, se ha estudiado poco el comportamiento de los individuos en el mercado de crédito. No sabemos cómo es el proceso mediante el cual obtienen recursos para resolver restricciones de liquidez. Tampoco conocemos cuáles son las fuentes de crédito que otorgan más préstamos. Es importante conocer si los individuos que participan en el mercado crediticio utilizan el crédito para invertir en capital humano o para reaccionar ante choques negativos en su ingreso. También es importante caracterizar el mercado de crédito con el objetivo de conocer los montos promedio de crédito, las fuentes más utilizadas, el costo promedio para cada una de éstas y la frecuencia de su uso. Utilizando la Encuesta Nacional de Niveles de Vida de los Hogares 2002 (ENNVIH-2002) encontramos que los individuos que habitan en las zonas rurales y del sur son los que menor participación tienen en el mercado de crédito. Por otra parte, encontramos que los agentes tienen un cierto desconocimiento de las fuentes de crédito y que las más conocidas son las informales. Se tiene que la fuente de crédito formal más recurrida son las cajas de ahorro y la fuente de crédito informal más recurrida son las compras a crédito. Además, los niveles de deuda están relacionados negativamente con la tasa de interés. También observamos que las mujeres reportan menores niveles de deuda en el sector informal, mientras los hombres presentan niveles más bajos en el sector formal. Por último, utilizando un modelo que controla por selección, mostramos que variables como educación, activos y tasas de interés bajas impactan positivamente en la probabilidad de que los individuos participen en el mercado de crédito.

Abstract

The individual behavior in the credit market has been poorly studied for the Mexican Economy. We do not know about the mechanism used to solve liquidity restrictions. We neither know the suppliers that provide more credits. It is important to identify whether individuals use the credit market to invest in human capital or in response to negative income shocks. Moreover, it is important to characterize the credit market in order to find the average borrowed amount, the set of suppliers, the cost for each one (interest rate), and how frequently it is used. Using the Mexican Family Live Survey 2002 (MXFLS-2002), we find that people living in rural communities and in the southern part of the country have the lower participation rates in the credit market. Also, agents have little knowledge about the credit market. We also learn they know better the informal sources than the formal ones. We show that "savings and loans cooperatives" are the most frequently used source in the formal market, while in the informal market the most used source is the "fiado" (sell on credit in the informal market). On

the other hand, debt levels and interest rates are negatively correlated. Women have lower debt in the informal market and men have the lower debt in the formal one. Finally, by using a model that controls by selection problems, we find that schooling, household assets and low interest rates have a positive impact on the participation rate in the credit market.

Introducción

Ghosh, Mookherjee y Ray (1999) analizan la imperfección de los mercados de crédito para países en desarrollo. Mencionan que las principales fuentes de crédito en estas regiones son las informales, en las cuales las garantías de contratos escritos son menores pero las tasas de interés son significativamente más altas. Este argumento implica que las personas de bajos ingresos son las grandes perdedoras ante la presencia de fallas de mercado, ya que al tener menores posibilidades de una garantía, recurren a las fuentes más “caras” de crédito.

De la Cerda (2002) encuentra que para 2000 los hogares mexicanos, en promedio, consumieron 40.7% menos que su consumo deseado.¹ Es decir, el bienestar de estos individuos se vio afectado negativamente por no acceder al mercado de crédito. Si estos individuos hubiesen participado en el mercado de crédito su ingreso hubiese aumentado. Sin embargo, no sabemos cómo este aumento en los ingresos impacta en su inversión en capital humano o en la reasignación de los recursos al interior del hogar.

En el caso de México, se ha estudiado poco el comportamiento de los individuos en el mercado de crédito. No sabemos cómo es el proceso mediante el cual obtienen recursos para resolver problemas de liquidez. Tampoco conocemos cuáles son las fuentes de crédito más recurridas al momento de solicitar un préstamo. Es importante conocer si los individuos que participan en el mercado crediticio utilizan el crédito para invertir en capital humano o para reaccionar ante choques negativos en su ingreso. También es importante caracterizar el mercado de crédito con el objetivo de identificar los montos promedio de crédito, las fuentes más utilizadas, el costo promedio para cada una de éstas y la frecuencia de su uso. (La principal razón por la que hacemos esta distinción es por la posible diferencia que pudiese existir entre los montos y las tasas de interés en cada uno de estos mercados).

Para analizar el comportamiento de los agentes en el mercado de crédito en México, se requiere de una base de datos que no sólo cuente con información sobre las características socioeconómicas de los agentes, sino que también contenga las características del hogar y la localidad en que viven, entre otras variables importantes.

Para este estudio, se utiliza la Encuesta Nacional de Niveles de Vida de los Hogares, 2002 (ENNViH-2002)² la cual es sumamente rica al respecto. Esta base contiene información, tanto a nivel individual como a nivel hogar, sobre patrones de consumo y crédito. La encuesta cuenta también con información

¹ La autora define como *consumo deseado* el nivel de consumo que prevalecería si no existieran restricciones de liquidez en el periodo corriente.

² La ENNViH será una encuesta tipo panel. Sin embargo, hasta el momento en que se realizó este estudio, sólo eran públicos los datos del levantamiento de 2002.

sobre servicios financieros a nivel comunidad, con los cuales podemos conocer cuál es el impacto de la infraestructura crediticia cuando los agentes deciden participar en el mercado de crédito. Es decir, nos permite realizar un análisis regional, urbano o rural, e incorporar la localización geográfica de los individuos.

Este artículo se organiza de la siguiente manera. En la siguiente sección se presenta y discute la información disponible que será utilizada en este análisis; es decir, cómo está diseñada la encuesta, cuáles son las variables que, desde nuestra perspectiva, son las más importantes en el análisis del mercado de crédito. En la segunda sección se analizan los problemas que tiene la encuesta desde el punto de vista de diseño cuando el objetivo es estudiar el comportamiento de los individuos en el mercado de crédito. En la segunda sección se explican los principales resultados estadísticos de la encuesta. En esta sección calcularemos, por primera vez para el caso mexicano, el GINI³ de crédito. La tercera sección presenta una discusión de tasas de interés, mientras que la cuarta analiza los montos de deuda de estos agentes. Finalmente, en la última sección, se resumen los principales resultados del trabajo y la relevancia del mismo. Asimismo, se establecerán preguntas que se podrán responder en trabajos posteriores al seguir explotando esta base de datos, que como se ve a continuación, es rica en cuanto a información sobre el mercado de crédito e indicadores de bienestar de los agentes y los hogares.

1. Descripción de los datos⁴

Los datos que se utilizan provienen de la ENNVIH-2002. Esta encuesta es un proyecto que tiene como principal objetivo recolectar información sobre el bienestar de los mexicanos, mediante indicadores socioeconómicos, demográficos y de salud, entre otros, a lo largo de un periodo de 10 años. La encuesta fue diseñada por académicos del Centro de Investigación y Docencia Económicas y la Universidad Iberoamericana, adoptando la metodología de la *Indonesian Family Live Survey*.⁵

Para este trabajo se utilizó la información recolectada en el primer levantamiento de la encuesta, que se realizó entre los meses de abril y julio de 2002. Durante 2005, se realizó el segundo levantamiento de la encuesta, donde se entrevistaron a los mismos hogares que contestaron la encuesta en 2002. El tercer levantamiento de la encuesta se espera realizar en 2008. Los cuestionarios de 2005 y 2008 tendrán el mismo contenido sustancial,

³ El Coeficiente de GINI es una medida de desigualdad. Aunque normalmente se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, se puede utilizar para medir la distribución de casi cualquier variable de interés. Es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (en nuestro caso, individuos iguales tienen montos iguales de crédito) y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (solamente una persona tiene crédito).

⁴ Para analizar esta información utilizamos factores de expansión con el objetivo de que los datos sean representativos a nivel nacional.

⁵ Esta encuesta fue diseñada por RAND, la Universidad de Indonesia y la Universidad de California en Los Ángeles.

incorporando nuevos módulos de información que pretenden estudiar, por ejemplo, las preferencias intertemporales de los individuos y comportamientos de altruismo, entre otros.

Se utiliza esta encuesta porque cuenta con la suficiente información para estudiar el comportamiento del consumidor en el mercado de crédito, ya que muestra información detallada⁶ sobre crédito: formal⁷ o informal, a nivel individual, a nivel hogar y nivel comunitario. En este sentido, la ENNViH-2002 es la primera encuesta en México que permite realizar un análisis exhaustivo del crédito y su impacto en los agentes. Es una encuesta representativa a nivel nacional, regional, así como a nivel rural y urbano. La muestra con la que se cuenta es de 8,440 hogares, donde casi 23% pertenecen a comunidades rurales. El 22.46% vive en los estados del norte de la república, 55.48% en los del centro y 22.06% en los del sur.

1.1. Información a nivel individual

A nivel individual, la encuesta cuenta con información sobre educación, activos financieros y físicos, ingreso laboral y no laboral, decisiones del hogar como migración, trabajo, salud, transferencias y crédito, entre otros. Además, la ENNViH-2002 tiene una sección del cuestionario para aquellos individuos que no se encuentran en el hogar al momento de la entrevista. Es importante la inclusión de estos individuos en cualquier análisis ya que permite estudiar el comportamiento de todos los individuos del hogar, estén presentes o no. Por otra parte, podremos estudiar cómo la edad o el género influyen en los mecanismos a través de los cuales se tiene acceso al crédito.

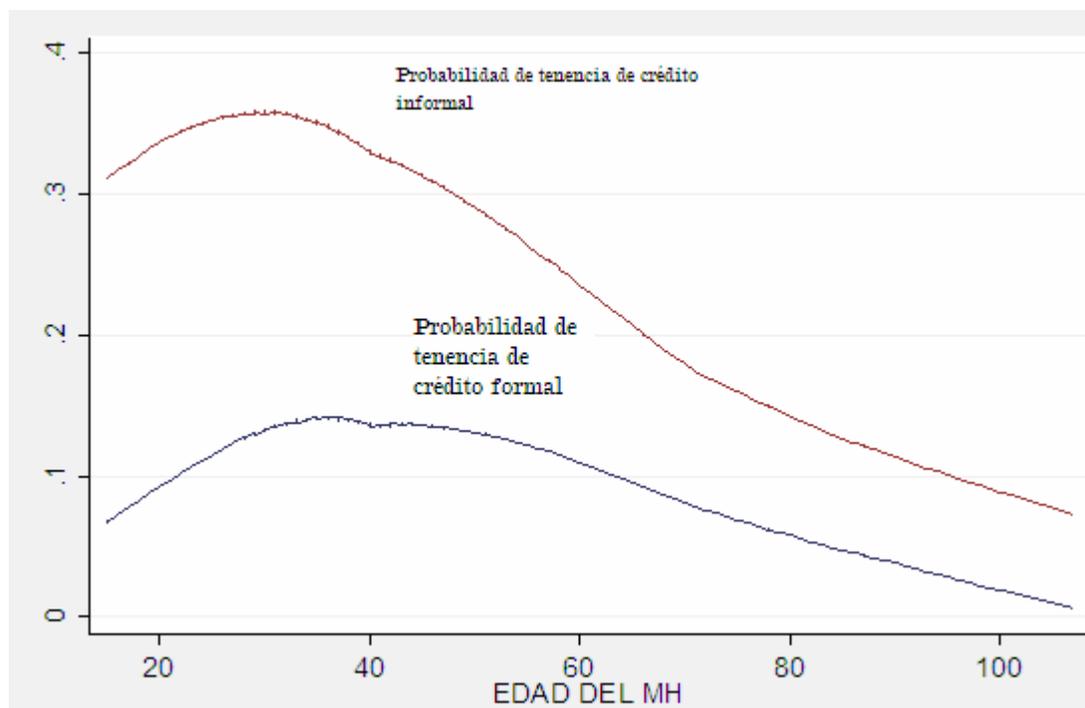
El 76.72% de los encuestados son adultos mayores de 15 años. Esta submuestra será nuestro grupo de estudio. Es importante señalar que aunque INEGI señala que todos los mayores a 12 años pertenecen a la población económicamente activa (PEA) o a la población no económicamente activa (PNEA), nosotros no podemos tomar esta clasificación como nuestra población de estudio, porque la encuesta no cuenta con información crediticia individual para individuos menores de 15 años.

En la gráfica 1 se muestra la relación entre edad y participación en el mercado de crédito. En ésta se aprecia como los individuos más jóvenes (aquellos con 15 años de edad) participan en el mercado de crédito, tanto formal como informal. Este comportamiento cambia después que el individuo tiene más de 40 años, ya que la probabilidad de tenencia de crédito comienza a decrecer.

⁶ La ENNViH-2002 permite conocer el monto, el lugar, la tasa de interés y el uso que se le dio al crédito solicitado.

⁷ Definimos como *crédito formal*, aquel donde el prestamista es el banco, las cajas de ahorro, las casas de préstamos (como monte de piedad y casas de empeño) y aquellos préstamos que otorga el gobierno por medio de programas de crédito.

GRÁFICA 1. EDAD Y PARTICIPACIÓN DE LOS INDIVIDUOS EN EL MERCADO DE CRÉDITO



Aunque el adulto promedio de esta población casi termina el bachillerato, los hombres presentan mayor escolaridad, con más de 8 años en promedio. El 50.27% de los adultos trabaja⁸ y, de éstos, 41.94% lo hace en el sector formal.⁹ De los adultos, 43.54% es hombre y la edad promedio tanto para hombres como para mujeres es de 38 años.

1.2. Información a nivel hogar

La encuesta a nivel hogar presenta información sobre consumo y gasto del hogar, características físicas del mismo (como tipo de suelo), ingresos rurales, negocios no agrícolas, activos del hogar y situación crediticia, entre otros.

El 76.79% de los hogares tienen como jefe del hogar a un hombre. Esta información podría ser útil al momento de analizar quiénes son los que participan en el mercado de crédito; es decir, podremos ver cómo el género del jefe del hogar afecta las posibilidades de participar en el mercado de crédito. El gasto total promedio del hogar es \$6,172.04 (pesos constantes de 2002), mientras que la mediana del gasto es \$3,846.67. Este dato por sí solo

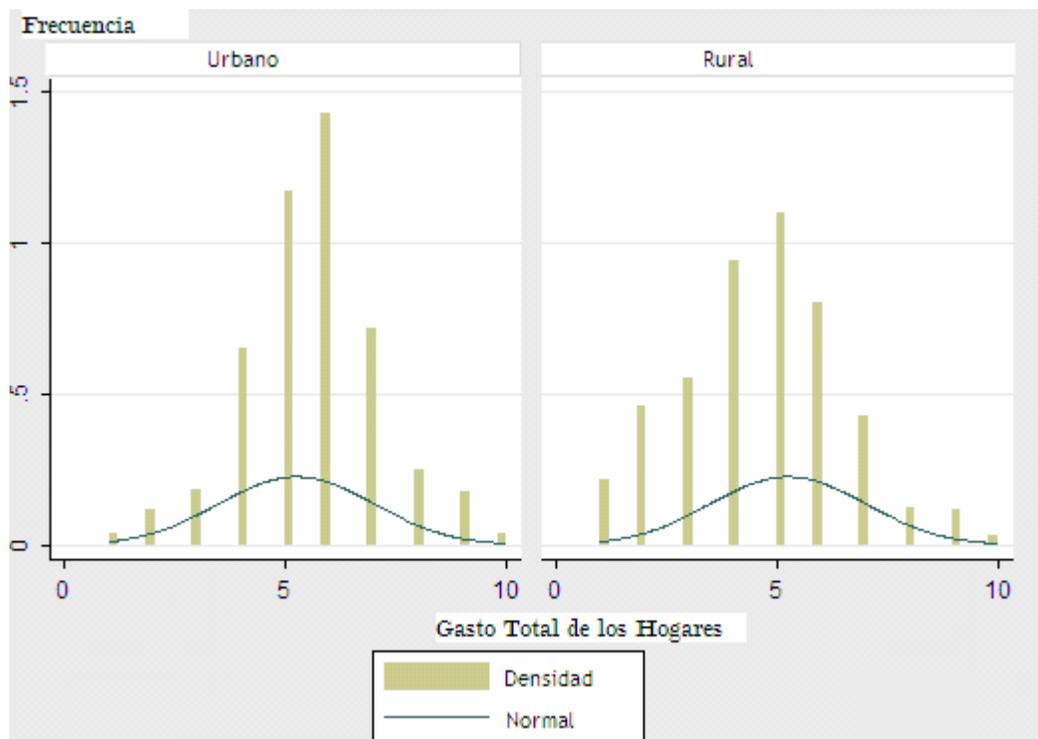
⁸ Decimos que un individuo trabaja si durante la semana anterior al día que lo encuestaron trabajó o realizó, por lo menos una hora, alguna actividad que ayudó al gasto del hogar, si tuvo remuneración o si tiene trabajo, pero la semana anterior no lo realizó.

⁹ Decimos que un individuo trabaja en el sector formal si tiene contrato escrito, y/o seguro social.

implica una mala distribución del ingreso, la cual se discutirá más adelante cuando se estimen medidas como GINI, curvas de Lorenz, etc.

En la gráfica 2 podemos ver cómo se comporta la distribución del gasto total per cápita, tanto para aquellos individuos que viven en hogares rurales como para los que viven en hogares urbanos. Por otra parte, en la tabla 1 calculamos el GINI de gasto promedio total per cápita y sus respectivas desviaciones estándar. Tanto la gráfica 2 como la tabla 1, nos permiten apreciar cómo las zonas urbanas son más desiguales que las zonas rurales, siendo los estadísticos significativos al 95%. Sin embargo, llama la atención que las comunidades rurales del sur son menos desiguales que las mismas zonas del norte (con 90% de significancia). Este resultado puede deberse a que en el sur, la pobreza es un patrón más común que en el norte.¹⁰

GRÁFICA 2. COMPORTAMIENTO DEL GASTO TOTAL PER CÁPITA DE LOS HOGARES



¹⁰ Ver Carpeta Informativa 2005 de la CONAPO.

TABLA 1. GINI DE GASTO PROMEDIO TOTAL PER CÁPITA ¹¹

| | <i>Gini de Gasto Total Per Cápita</i> | <i>Desviación Estándar</i> |
|---------------|---|--------------------------------|
| Rural | 0.5704 | 0.0144 |
| <i>Norte</i> | 0.5452 | 0.0122 |
| <i>Centro</i> | 0.6067 | 0.0210 |
| <i>Sur</i> | 0.4585 | 0.0105 |
| Urbano | 0.5412 | 0.0126 |
| <i>Norte</i> | 0.5249 | 0.0246 |
| <i>Centro</i> | 0.5581 | 0.0173 |
| <i>Sur</i> | 0.4732 | 0.0157 |

1.3. Información a nivel localidad

A nivel localidad la encuesta cuenta con información de las características de la localidad, como población, infraestructura, servicios educativos y médicos, electricidad, agua, oportunidades de crédito y actividad industrial, entre otros. Alrededor de 150 localidades de la república mexicana fueron seleccionadas aleatoriamente; de éstas, 50% son urbanas, que son representativas a nivel nacional, donde casi 29% de los individuos pertenecen a la población rural. Esta sección del cuestionario la contestan los presidentes municipales o alcaldes.

Conocer la estructura financiera a nivel localidad es de gran utilidad, porque podremos ver la relación entre éstas y el acceso al mercado de crédito. Es lógico pensar que si una comunidad no tiene estructura financiera formal (bancos, por ejemplo) los posibles demandantes de crédito tendrán que acudir, en mayor medida, al mercado informal. Por otra parte, un fenómeno interesante de analizar es porqué en las localidades que si tienen este tipo de instituciones, los agentes siguen acudiendo al mercado informal con relativa frecuencia.

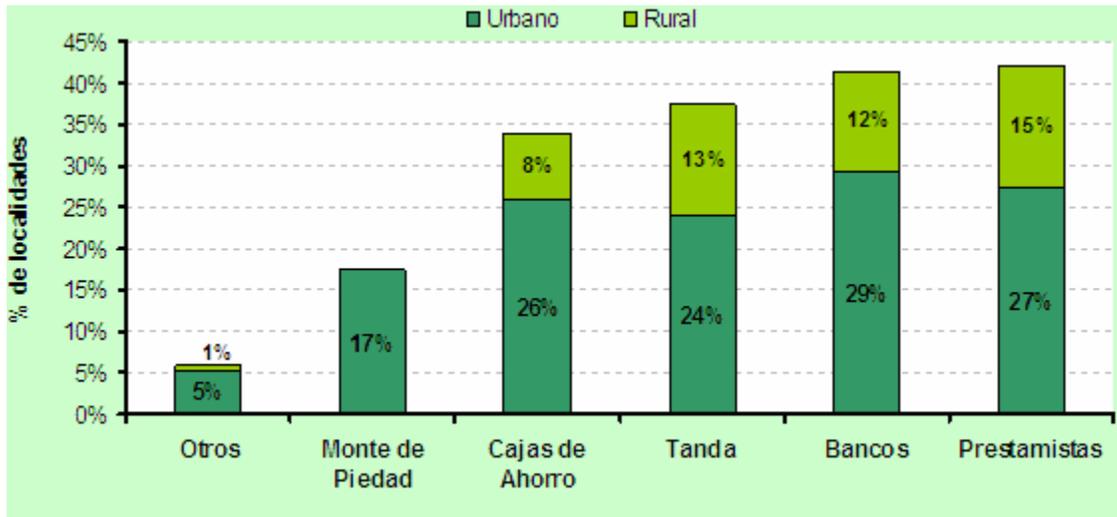
Los datos de la ENNViH-2002 muestran que los individuos de casi 30% de las localidades reportan utilizar instituciones financieras, ya sea vía ahorro o préstamo. Sólo los individuos que viven en un poco más de 20% de estas localidades reportan tener algún servicio financiero en su comunidad.

En la gráfica 3 vemos la infraestructura crediticia por localidad. Se observa que de las 150 localidades seleccionadas, poco menos de la mitad cuentan con bancos y con prestamistas. Pero también vemos que las principales infraestructuras crediticias son fuentes informales de crédito. Este resultado por sí solo tendrá una repercusión en el mercado de crédito, sobretudo para

¹¹ Las desviaciones estándar que se presentan son estimadas utilizando el método de *bootstrapping* el cual estima una distribución de la muestra replicando el estimador.

zonas rurales, ya que no tener un lugar donde pedir prestado, impacta negativamente en el acceso al mercado crediticio.

**GRÁFICA 3. INFRAESTRUCTURA CREDITICIA POR LOCALIDAD
(EN TÉRMINOS PORCENTUALES)**



Para realizar un análisis del crédito utilizando toda la información, tanto a nivel individual, hogar y localidad, lo primero que tenemos que hacer es caracterizar a las personas que tengan crédito. En la siguiente sección definimos cuáles son los individuos que tienen crédito y, a partir de esta definición, trataremos de responder todas las preguntas que motivaron la realización de este estudio.

2. Comportamiento de los agentes en el mercado de crédito

Decimos que una persona tiene crédito si en los últimos doce meses ha pedido prestado, ha participado en alguna tanda o ha comprado bienes que no liquidó totalmente al momento de su adquisición. Es decir, si tuvo la posibilidad de suavizar su patrón de consumo a través de diversas fuentes de financiamiento, con un monto de préstamo positivo, considerando a aquellos individuos que pidieron y obtuvieron el préstamo.

2.1. La participación en el mercado de crédito

En 2002, 33.41% de la muestra participó en el mercado de crédito, reportando tener una cantidad estrictamente positiva de ingreso vía crédito.¹² Como podemos ver en la tabla 2, esta participación en las zonas urbanas es mayor

¹² Recordar que en este porcentaje no se encuentran los individuos que pidieron crédito y no se les fue otorgado.

que en las rurales. Una posible explicación a esta diferencia se puede encontrar en la infraestructura crediticia presente en cada tipo de localidad (lo cual se analizará en la siguiente sección).

TABLA 2. CARACTERÍSTICAS DE LOS INDIVIDUOS QUE PARTICIPAN EN EL MERCADO DE CRÉDITO

| | NACIONAL | Urbano | Rural | Norte | Urbano | Rural | Centro | Urbano | Rural | Sur | Urbano | Rural |
|--|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Porcentaje de individuos que participan en el mercado de crédito. | 33.41% | 35.12% | 27.95% | 37.23% | 37.87% | 33.83% | 33.43% | 34.65% | 28.38% | 29.53% | 32.34% | 25.38% |
| Porcentaje de hombres que participan en el mercado de crédito. | 33.67% | 35.45% | 27.63% | 37.26% | 38.04% | 33.25% | 33.73% | 34.79% | 28.97% | 29.91% | 33.93% | 23.57% |
| Porcentaje de mujeres que participan en el mercado de crédito. | 33.23% | 34.68% | 28.36% | 37.20% | 37.69% | 34.51% | 33.32% | 34.62% | 27.85% | 29.17% | 30.80% | 26.92% |
| Edad Promedio de tenencia de | 36.04 | 35.93 | 36.52 | 36.45 | 36.18 | 38.11 | 35.76 | 35.74 | 35.91 | 36.31 | 36.19 | 36.54 |
| Porcentaje de individuos que trabajan y participan en el mercado de crédito. | 56.41% | 58.36% | 48.11% | 55.88% | 56.91% | 49.68% | 58.30% | 59.82% | 50.59% | 51.55% | 55.53% | 44.07% |
| Porcentaje de individuos que conocen el mercado de crédito. | 33.96% | 35.36% | 26.76% | 37.18% | 37.37% | 36.13% | 32.86% | 34.15% | 27.63% | 30.79% | 36.61% | 22.21% |
| Relación entre participación en mercado de crédito y conocimiento del mercado. | 24.72% | 26.62% | 19.21% | 27.21% | 27.66% | 24.88% | 25.87% | 27.55% | 19.46% | 19.85% | 22.08% | 17.18% |

Independientemente de las características de la localidad que pudieran influir en el mercado de crédito, nos gustaría saber si en este mercado existe algún tipo de discriminación por género. Se puede ver en la tabla 2 que no existe evidencia contundente que indique la presencia de discriminación en el mercado de crédito, ya que aunque en las zonas urbanas el porcentaje de hombres que participa en este mercado es un poco mayor que el porcentaje de mujeres, en las zonas rurales ocurre lo contrario.

El resultado podría deberse a los diversos Programas Federales que están focalizados a las mujeres, como Oportunidades o el Programa de Crédito a las mujeres rurales (FOMMUR). Por otra parte, este resultado puede estar relacionado con la migración. En las zonas rurales los hombres emigran con mayor frecuencia que las mujeres, por ende, éstas juegan el papel de tomadoras de decisión en el hogar.¹³

¹³ Ver Carpeta Informativa 2005 de la CONAPO.

Ya vimos que no existe diferencia estadísticamente significativa en género para participar en el mercado crediticio. Ahora veremos si existe discriminación por zona geográfica. En la tabla 2 se relaciona el porcentaje de la población que tiene o no crédito para las tres zonas geográficas y por tipo de localidad. Aunque los estados del norte llevan la delantera en la participación de los individuos en el mercado de crédito, tanto para las personas que viven en comunidades urbanas como rurales, llama la atención la marcada diferencia en la participación que existe entre las zonas rurales del norte y las del sur del país. Mientras que en las zonas rurales del norte la participación es de casi 34% de la población, en el sur rural la participación de los individuos en este mercado apenas rebasa 25%. Una vez más, podríamos justificar este resultado vía el efecto de la infraestructura que podemos ver en la gráfica 3. Sin embargo, lo que queremos señalar es que precisamente las zonas más pobres del país son las que tienen menos participación en aquellos mercados que les permiten obtener recursos que le provean mayor liquidez y un patrón de consumo más suave, de tal manera que puedan tener mejores niveles de vida.

En la tabla 2 vemos la relación que existe entre la edad y la participación en el mercado de crédito. En promedio, los individuos que no tienen crédito son mayores a los que los que tienen. Este resultado puede deberse, por una parte, a un proceso de autoselección, ya que las personas piensan que a partir de cierta edad es mejor no pedir prestado porque creen que no se le otorgará el préstamo. Por otra parte, de las personas que participan en el mercado, aquéllas que viven en comunidades urbanas son más jóvenes que las que habitan en zonas rurales,¹⁴ independientemente de la situación geográfica de su localidad. Este resultado puede que sea producto de la migración. En general, en las comunidades rurales los jóvenes se van a Estados Unidos y se quedan las personas mayores. Por esta razón serán éstas las que soliciten los créditos pues son los únicos que habitan esas localidades.

Hasta aquí, hemos encontrado algunas características importantes del mercado de crédito en México: *i)* las zonas rurales y del sur son las que menor participación en el mercado de crédito tienen, *ii)* el mercado de crédito no discrimina por género. Es decir, hemos estudiado las posibles variables del entorno que podrían influir en este mercado.

Pero, todavía no sabemos si los agentes conocen el mercado de crédito, aun cuando reportan tener crédito. En la tabla 2 se muestra que sólo 33.35% de los agentes sabe dónde pedir prestado. Este porcentaje refleja un bajo conocimiento de los individuos sobre un mercado que les ayuda a suavizar su consumo, pues puede reflejar el bajo conocimiento de un mercado formal, estructurado, ya que ellos pueden obtener financiamiento vía familiares, lo cual no es reportado. Otra prueba de tal resultado se puede ver en la tabla 2.

¹⁴ Es importante mencionar que la edad promedio de todos los individuos encuestados para zonas rurales es de casi 39 años y para zonas urbanas de casi 37 años.

Del total de individuos que tienen participación en el mercado de crédito, casi 25% de esta población no sabe dónde pedir prestado. Es decir, que aunque participaron en el mercado crediticio, no sabían que estaban en él. En general, estos individuos se encuentran en el mercado informal crediticio ya que más de 50% de los agentes que acceden al mercado informal reportan no conocer alguna fuente de crédito.

Este resultado puede estar mostrando, por una parte, que los agentes no saben bajo qué circunstancias han participado en el mercado crediticio, principalmente el informal. Otra razón, es la que mencionamos anteriormente, la encuesta no cuenta con información crediticia acerca de si el individuo reporta no saber dónde pedir prestado. El problema con esto, es que no se abarcan todas las fuentes de crédito (como por ejemplo, tandas o compras a crédito).

Otro factor interesante a estudiar como determinante de la participación en el mercado de crédito es el trabajo. Así podremos saber si los individuos que no trabajan y, por lo tanto, los que no tienen ingresos laborales pueden obtener un crédito. Es posible que sólo participen en este mercado los individuos que pertenecen al mercado laboral pues esta participación (en el mercado laboral) puede ser una buena señal para los prestamistas. En la tabla 2 podemos apreciar que el número de individuos que viven en zonas urbanas participa casi en 10% más en el mercado de crédito si trabaja (ya sea en el sector formal o informal). En zonas rurales el comportamiento es bastante parecido, aunque con un porcentaje menor, lo que nos hace pensar que en estas zonas pertenecer al sector laboral es menos importante a la hora de pedir prestado que en las zonas urbanas.

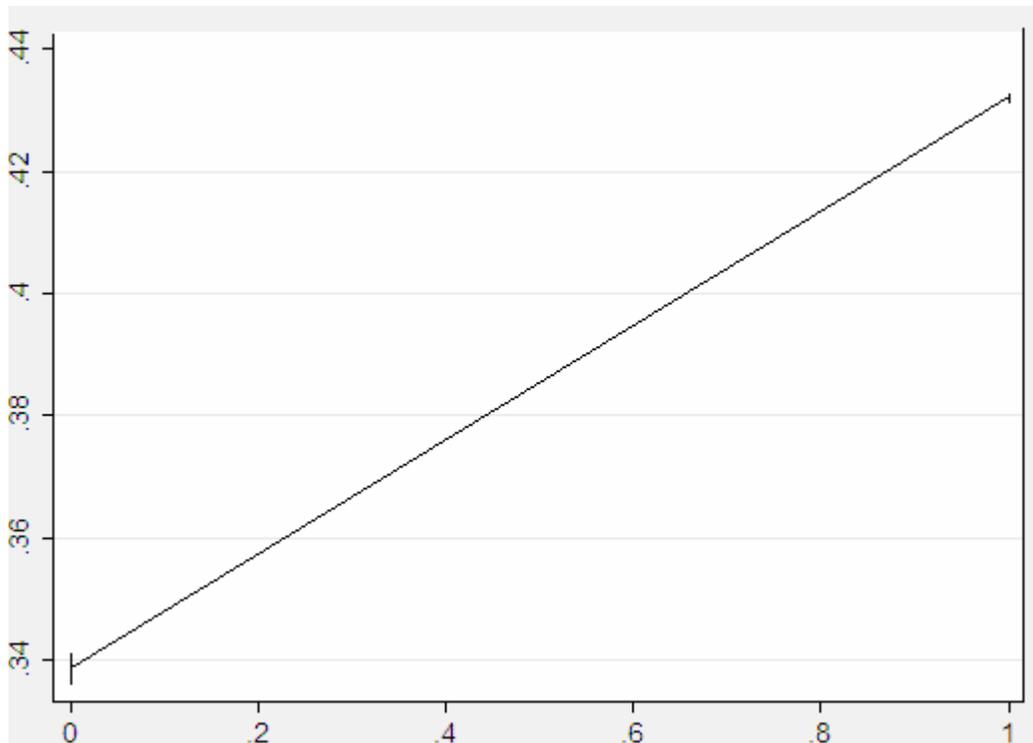
Una de las posibles explicaciones de este efecto es que en las zonas rurales, los agentes reciben en promedio un monto menor de ingresos vía remesas que aquellos individuos que viven en localidades urbanas. Según la ENNViH, un individuo promedio que habita en una zona urbana recibe mensualmente alrededor de \$1,154.26 en concepto de remesas mientras que un individuo de la zona rural recibe \$961.36.

Para tener un valor aproximado de cuanto representa este monto como proporción del ingreso total del individuo, se divide el monto de remesas entre el gasto total per cápita mensual. Esta proporción indica qué papel juegan las remesas en el ingreso/gasto de los individuos. Por ejemplo, si esta proporción es cercana a cero, entonces la participación que tienen las remesas en el ingreso/gasto del individuo es relativamente más baja que cuando el valor de la proporción es cercano a 1.

Hacer el cálculo de la participación de las remesas como proporción del gasto/ingreso del individuo permite entender de mejor manera el papel de este ingreso no laboral. La razón entre monto de las remesas y gasto total del hogar es mayor para los individuos que habitan en localidades rurales (120%) que para los que viven en zonas urbanas (58%). Este resultado muestra que en

las zonas rurales, las remesas influyen de una manera más fuerte en las decisiones de ingreso/gasto, ya que el monto es en proporción mucho mayor en estas zonas. Por lo tanto, mientras que en las zonas urbanas el tener trabajo es una señal de liquidez y menos riesgo al mercado de crédito, en las zonas rurales las remesas cumplen esta función.

GRÁFICA 4. PROBABILIDAD DE TENER CRÉDITO Y FORMALIDAD DEL TRABAJO

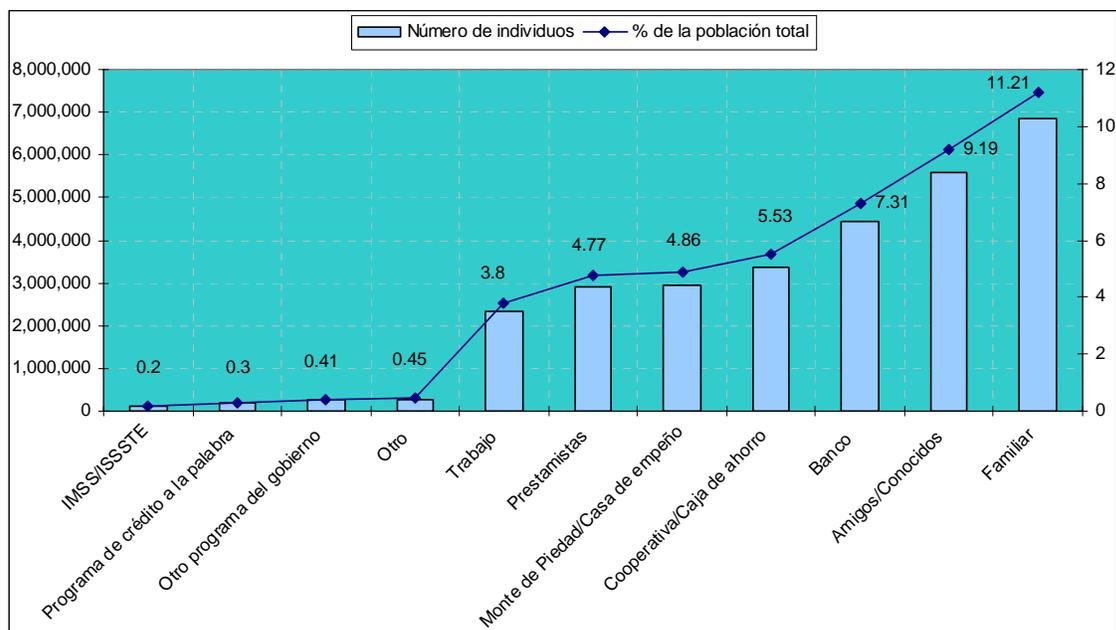


En la gráfica 4 vemos la probabilidad de participar en el mercado de crédito cuando se trabaja de manera formal o informal. En el eje vertical graficamos la probabilidad de tener crédito y en el horizontal tenemos cero si trabaja en el sector informal y uno si trabaja en el formal. Como vemos, pertenecer al sector formal aumenta la probabilidad de tener crédito en 10%, lo cual confirma nuestra hipótesis de que pertenecer al sector laboral formal es un mecanismo de señalización importante para tener crédito.

El lugar que conocen los individuos para pedir prestado es importante cuando se analiza su participación en el mercado de crédito. No es ilógico pensar que las probabilidades de que un individuo pida prestado en un lugar que no conoce sean menores que si lo conoce. En la gráfica 5 se aprecia que las fuentes más conocidas son los familiares y amigos/conocidos, seguida de los bancos. Este resultado es de vital importancia al analizar de qué tipo es el crédito: formal o informal. Si la relación entre conocimiento de la fuente de

crédito y pedir prestado en ésta es positiva, los consumidores accederán a mercados informales en primer instancia. Sin embargo, como tercera fuente más conocida, están los bancos, los cuales permiten la participación de los individuos en el mercado de crédito formal.

GRÁFICA 5. CONOCIMIENTO DEL MERCADO DE CRÉDITO



También resulta interesante mostrar la relación que existe entre la riqueza de los individuos y la tenencia de crédito. Como resulta bastante complicado conocer la riqueza total de los consumidores, utilizamos como proxy de riqueza el gasto total. La literatura señala que tanto el gasto como la educación son las mejores aproximaciones de la riqueza. En la tabla 3 podemos apreciar que tanto para zonas rurales como urbanas el gasto total para aquellos individuos que participan en el mercado de crédito es mayor que para aquéllos que no participan. Es decir, los individuos que tienen mayor riqueza son los que pueden participar en mercados que les ayudan a suavizar el consumo.¹⁵

En la tabla 3, también mostramos la relación entre la tenencia de crédito y la educación, como segundo *proxy* de riqueza. Al igual que con el gasto del hogar, vemos que existe una relación positiva entre estas dos variables. Las personas que participan en los mercados financieros tienen, en promedio, un

¹⁵ Aunque la relación entre crédito e ingreso es endógena, es decir no sabemos si mayor riqueza permite un aumento de la probabilidad de la participación en el mercado de crédito o participar en el mercado de crédito implica mayor riqueza, esta tabla muestra la relación entre estas dos variables.

año de educación más que aquellas que no participan, independientemente del tipo de localidad en la que vivan.

TABLA 3. GASTO Y EDUCACIÓN PROMEDIO

| | NACIONAL | Urbano | Rural | Norte | Urbano | Rural | Centro | Urbano | Rural | Sur | Urbano | Rural |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Gasto total promedio del individuo y participación en el mercado de crédito | | | | | | | | | | | | |
| Para individuos que participan en el mercado de crédito | | | | | | | | | | | | |
| Media | \$2,016.27 | \$2,150.10 | \$1,468.41 | \$2,140.44 | \$2,195.29 | \$1,810.67 | \$2,246.59 | \$2,318.49 | \$1,883.77 | \$1,230.53 | \$1,485.16 | \$752.09 |
| Mediana | \$1,074.53 | \$1,194.88 | \$680.02 | \$1,307.85 | \$1,362.38 | \$955.17 | \$1,069.30 | \$1,156.83 | \$687.50 | \$768.35 | \$991.35 | \$480.07 |
| Desviación Estándar | \$6,062.92 | \$6,065.86 | \$6,019.91 | \$4,555.09 | \$4,703.90 | \$3,512.57 | \$7,493.38 | \$7,282.30 | \$8,469.56 | \$1,528.63 | \$1,685.46 | \$1,019.25 |
| Para individuos que no participan en el mercado de crédito | | | | | | | | | | | | |
| Media | \$1,736.97 | \$1,962.81 | \$1,070.51 | \$2,212.38 | \$2,316.52 | \$1,687.18 | \$1,819.40 | \$1,982.60 | \$1,205.44 | \$1,135.61 | \$1,452.48 | \$711.89 |
| Mediana | \$931.63 | \$1,091.50 | \$538.56 | \$1,216.08 | \$1,293.00 | \$847.03 | \$959.56 | \$1,093.24 | \$540.17 | \$666.00 | \$830.29 | \$470.51 |
| Desviación Estándar | \$4,120.46 | \$4,495.94 | \$2,614.60 | \$6,172.71 | \$6,537.67 | \$3,791.61 | \$3,544.14 | \$3,634.97 | \$3,103.35 | \$2,861.22 | \$3,661.94 | \$942.40 |
| Educación promedio del individuo y participación en el mercado de crédito | | | | | | | | | | | | |
| Para individuos que participan en el mercado de crédito | | | | | | | | | | | | |
| Media | \$8.70 | \$9.02 | \$7.41 | \$9.20 | \$9.40 | \$7.97 | \$8.67 | \$8.87 | \$7.63 | \$8.19 | \$8.92 | \$6.83 |
| Mediana | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 |
| Desviación Estándar | \$3.73 | \$3.71 | \$3.48 | \$3.57 | \$3.62 | \$2.97 | \$3.68 | \$3.73 | \$3.25 | \$3.95 | \$3.77 | \$3.91 |
| Para individuos que no participan en el mercado de crédito | | | | | | | | | | | | |
| Media | \$8.21 | \$8.75 | \$6.62 | \$8.77 | \$8.98 | \$7.71 | \$8.26 | \$8.73 | \$6.46 | \$7.62 | \$8.51 | \$6.43 |
| Mediana | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 | \$8.12 |
| Desviación Estándar | \$4.18 | \$4.17 | \$3.76 | \$3.77 | \$3.87 | \$3.01 | \$4.26 | \$4.24 | \$3.86 | \$4.24 | \$4.33 | \$3.81 |

En la tabla 4 calculamos el GINI de participación en el mercado de crédito para México. Vemos la gran desigualdad en los créditos obtenidos. Las zonas rurales son mucho más desiguales que las urbanas, y las zonas del norte de la república son los más desiguales. Estas zonas tienen una mayor desigualdad en la participación de los individuos en el mercado de crédito porque tienen menor nivel de infraestructura crediticia que las zonas urbanas.

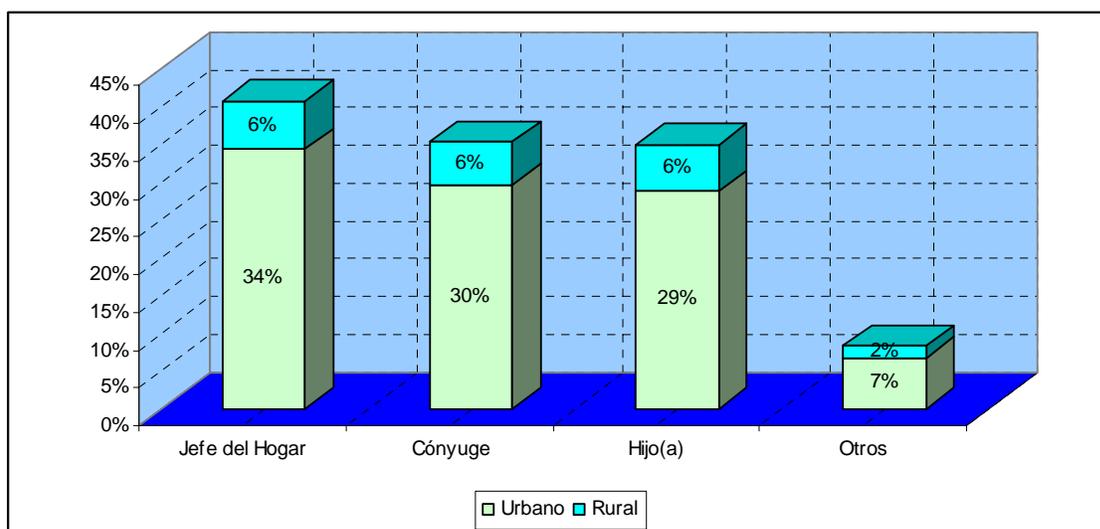
TABLA 4. GINI DE CRÉDITO

| | <i>GINI de Crédito</i> | <i>Desviación Estándar</i> |
|-----------------|------------------------|----------------------------|
| Nacional | 0.9234 | 7.25E-10 |
| Rural | 0.9373 | 7.75E-10 |
| Norte | 0.9317 | 9.91E-10 |
| Centro | 0.9294 | 9.25E-10 |
| Sur | 0.9465 | 1.39E-09 |
| Urbano | 0.9177 | 6.13E-10 |
| Norte | 0.9124 | 7.84E-10 |
| Centro | 0.9152 | 9.33E-10 |
| Sur | 0.9281 | 1.26E-09 |

2.2. Comportamiento de los consumidores en el mercado de crédito

Ahora analizaremos a los individuos que pertenecen al mercado crediticio y su comportamiento en función del tipo de crédito que obtuvieron, formal, informal o ambos. En la gráfica 6 vemos la composición de los integrantes del hogar y la tenencia de crédito. Aunque tanto para zonas urbanas como rurales, el jefe del hogar es el integrante que más participa en el mercado de crédito, el cónyuge y el hijo también participan casi con la misma importancia que el jefe del hogar. Es decir, aunque participar en el mercado de crédito puede ser una decisión del hogar, ésta no es llevada a cabo necesariamente por el jefe del hogar, sino por otros integrantes, como su cónyuge o sus hijos.

GRÁFICA 6. INTEGRANTES DEL HOGAR QUE PIDEN PRESTADO



En la tabla 2 expusimos la posible relación entre tenencia de crédito y la infraestructura crediticia a nivel localidad. En la tabla 5 podemos confirmar nuestra hipótesis: las zonas rurales tienen menor infraestructura crediticia formal que las urbanas y los estados del sur, independientemente del tipo de localidad, son los que menores instituciones crediticias formales tienen. Es decir, al tener estos estados menor infraestructura crediticia formal, tienen que acudir a instituciones informales como las tandas, para poder enfrentar sus restricciones de liquidez.

TABLA 5. PORCENTAJE DE INDIVIDUOS CON CRÉDITOS FORMALES, INFORMALES O AMBOS Y PROMEDIO POR FUENTE

| | NACIONAL | Mexico | | Norte | | | Centro | | | Sur | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | Urbano | Rural | Total | Urbano | Rural | Total | Urbano | Rural | Total | Urbano | Rural |
| Para individuos que participan en el mercado de crédito informal | | | | | | | | | | | | |
| Porcentaje de individuos que tiene al menos un crédito en esta fuente | 79.54% | 89.37% | 89.37% | 79.53% | 78.38% | 86.42% | 77.03% | 75.29% | 85.79% | 86.41% | 81.55% | 95.53% |
| Monto del crédito que se obtiene por esta fuente | | | | | | | | | | | | |
| Media | \$7,190.92 | \$8,021.83 | \$4,255.17 | \$6,182.02 | \$6,545.63 | \$4,199.16 | \$8,593.80 | \$9,544.02 | \$4,385.11 | \$4,893.61 | \$5,370.97 | \$4,127.97 |
| Mediana | \$2,000.00 | \$2,500.00 | \$1,000.00 | \$2,100.00 | \$2,500.00 | \$1,200.00 | \$2,650.00 | \$3,000.00 | \$1,500.00 | \$1,200.00 | \$1,700.00 | \$795.00 |
| Desviación Estándar | \$24,076.16 | \$25,320.42 | \$18,746.93 | \$23,748.57 | \$21,701.46 | \$32,660.67 | \$26,944.33 | \$29,089.12 | \$13,114.34 | \$15,082.56 | \$14,885.86 | \$15,361.86 |
| Para individuos que participan en el mercado de crédito formal | | | | | | | | | | | | |
| Porcentaje de individuos que tiene al menos un crédito en esta fuente | 11.19% | 12.14% | 7.40% | 7.76% | 7.79% | 7.57% | 13.73% | 14.40% | 10.34% | 13.73% | 11.12% | 3.46% |
| Monto del crédito que se obtiene por esta fuente | | | | | | | | | | | | |
| Media | \$12,466.17 | \$12,170.37 | \$14,450.64 | \$18,317.08 | \$19,084.01 | \$13,574.25 | \$11,768.22 | \$11,082.83 | \$16,585.65 | \$8,990.03 | \$9,308.57 | \$7,067.25 |
| Mediana | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$5,000.00 | \$3,500.00 | \$3,000.00 | \$5,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$5,000.00 | \$1,000.00 | \$1,000.00 | \$6,400.00 |
| Desviación Estándar | \$34,148.46 | \$35,312.78 | \$24,880.17 | \$67,772.20 | \$72,362.13 | \$24,274.49 | \$21,923.63 | \$20,930.56 | \$27,445.65 | \$17,664.85 | \$18,818.59 | \$7,325.41 |
| Para individuos que participan en el mercado de crédito informal y formal | | | | | | | | | | | | |
| Porcentaje de individuos que tiene al menos un crédito en esta fuente | 9.27% | 10.76% | 3.23% | 12.72% | 13.83% | 6.01% | 9.24% | 10.30% | 3.87% | 9.24% | 7.33% | 1.01% |
| Monto del crédito que se obtiene por esta fuente | | | | | | | | | | | | |
| Media | \$28,069.67 | \$28,020.99 | \$28,732.00 | \$23,863.31 | \$23,253.40 | \$32,300.55 | \$30,945.04 | \$30,994.03 | \$30,286.07 | \$26,648.65 | \$27,852.67 | \$10,143.85 |
| Mediana | \$7,500.00 | \$7,500.00 | \$6,000.00 | \$6,000.00 | \$6,000.00 | \$5,800.00 | \$10,000.00 | \$10,000.00 | \$9,000.00 | \$5,400.00 | \$5,500.00 | \$500.00 |
| Desviación Estándar | \$66,136.30 | \$65,646.40 | \$72,470.88 | \$74,532.42 | \$73,540.95 | \$86,659.42 | \$62,100.85 | \$61,518.55 | \$69,457.45 | \$56,946.20 | \$58,683.05 | \$14,056.85 |

Una vez que los agentes deciden participar en el mercado de crédito, éstos pueden elegir, dentro de sus posibilidades, a qué tipo de mercado acudir: formal, informal o ambos. Decimos que un individuo participa en el mercado formal de crédito si pidió prestado en bancos, cajas de ahorro, trabajo, casa de empeño, utilizó tarjetas de crédito o si tiene un préstamo de un programa del gobierno. Las compras a crédito, en este trabajo, las definiremos como crédito informal porque no tenemos información sobre la formalidad de la empresa que le vendió. El individuo que participa en el mercado informal es aquél que participa en tandas, tiene compras a crédito, obtiene el crédito vía amigos, familiares o prestamistas.

En la tabla 5 vemos la distribución del crédito, dependiendo de su formalidad, por tipo de localidad y zona geográfica. Se observa como, independientemente de la situación geográfica del país, los individuos que viven en zonas rurales participan en mayor porcentaje en el mercado informal que la población urbana. Por otra parte, los individuos que viven en los estados del norte participan en el mercado crediticio formal en mayor proporción que los que viven en otras regiones. Estos dos resultados están sumamente

relacionados con los parámetros que hemos analizado hasta ahora. Por una parte, al tener las zonas rurales menor infraestructura financiera que las zonas urbanas, los individuos, para suavizar su consumo, acuden a mercados informales. Por otra parte, como en los estados del norte existe mayor infraestructura que en el resto del país, los individuos que habitan estas zonas acceden a los mercados formales.

En la sección anterior, analizamos la relación entre participación en el mercado crediticio y el pertenecer al mercado laboral. En las tablas 6 y 7 analizamos la relación entre el tipo de trabajo, formal o informal, y el tipo de crédito en el que se participa. Como se puede apreciar, el mercado de crédito y el de trabajo están perfectamente relacionados: en promedio, los individuos que trabajan en el sector formal tienen crédito por una fuente formal, cuando se trabaja en el sector informal, se participa en el mercado de crédito vía una fuente informal.

TABLA 6. RELACIÓN ENTRE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE CRÉDITO Y EL MERCADO DE TRABAJO

| | NACIONAL | <i>Urbano</i> | <i>Rural</i> | Norte | <i>Urbano</i> | <i>Rural</i> | Centro | <i>Urbano</i> | <i>Rural</i> | Sur | <i>Urbano</i> | <i>Rural</i> |
|--|-----------------|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|------------|---------------|--------------|
| Porcentaje de individuos que tienen crédito informal y trabajan | 55.81% | 58.06% | 47.85% | 55.14% | 56.20% | 49.37% | 58.04% | 59.70% | 50.67% | 51.09% | 55.60% | 43.86% |
| Porcentaje de individuos que tienen crédito formal y trabajan | 49.36% | 50.05% | 44.76% | 44.84% | 44.80% | 45.08% | 52.70% | 53.81% | 44.94% | 39.56% | 38.87% | 43.70% |
| Porcentaje de individuos que tienen ambos tipos y trabajan | 69.37% | 69.85% | 62.81% | 67.20% | 67.72% | 59.97% | 68.76% | 69.11% | 64.06% | 78.99% | 80.00% | 65.10% |

TABLA 7. RELACIÓN ENTRE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE CRÉDITO Y EL MERCADO DE TRABAJO (POR TIPO DE CRÉDITO)

| | NACIONAL | Urbano | Rural | Norte | Urbano | Rural | Centro | Urbano | Rural | Sur | Urbano | Rural |
|---|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Crédito Informal | | | | | | | | | | | | |
| Porcentaje de individuos que tienen al menos un crédito de este tipo y trabajan en el sector formal | 24.66% | 28.73% | 10.30% | 32.36% | 34.62% | 20.03% | 24.61% | 28.18% | 8.81% | 16.11% | 21.41% | 7.61% |
| Porcentaje de individuos que tienen al menos un crédito de este tipo y trabajan en el sector informal | 75.34% | 71.27% | 89.70% | 67.64% | 65.38% | 79.97% | 75.39% | 71.82% | 91.19% | 83.89% | 78.59% | 92.39% |
| Crédito Formal | | | | | | | | | | | | |
| Porcentaje de individuos que tienen al menos un crédito de este tipo y trabajan en el sector formal | 19.94% | 21.11% | 12.04% | 25.39% | 27.86% | 10.12% | 17.71% | 18.66% | 11.08% | 23.71% | 24.67% | 17.90% |
| Porcentaje de individuos que tienen al menos un crédito de este tipo y trabajan en el sector informal | 80.06% | 78.89% | 87.96% | 74.61% | 72.14% | 89.88% | 82.29% | 81.34% | 88.92% | 76.29% | 75.33% | 82.10% |
| Ambos | | | | | | | | | | | | |
| Porcentaje de individuos que tienen al menos un crédito de este tipo y trabajan en el sector formal | 45.68% | 46.90% | 29.09% | 52.37% | 53.87% | 31.51% | 40.65% | 41.91% | 23.82% | 50.17% | 50.31% | 48.27% |
| Porcentaje de individuos que tienen al menos un crédito de este tipo y trabajan en el sector informal | 54.32% | 53.10% | 70.91% | 47.63% | 46.13% | 68.49% | 59.35% | 58.09% | 76.18% | 49.83% | 49.69% | 51.73% |

En la tabla 8 presentamos el GINI de crédito para todos los individuos y solo para los que tienen crédito. A pesar de una gran desigualdad en cuanto a participación en el mercado de crédito, una vez que los individuos tienen crédito el monto de los créditos otorgados se comporta de una manera más equitativa. La interpretación de estos resultados implica que aunque en el mercado de crédito participan algunos pocos individuos, éstos reciben un monto más o menos similar.

TABLA 8. GINI DE CRÉDITO

| | <i>Gini de Crédito</i> | <i>Gini del Monto del crédito</i> | <i>Desviación Estándar (del Gini del monto del crédito)</i> | <i>Gini del Monto del crédito (para solo los que tienen crédito)</i> | <i>Desviación Estándar (del Gini del monto del crédito para los que tienen crédito)</i> |
|-----------------|------------------------|-----------------------------------|---|--|---|
| Nacional | 0.6659 | 0.9234 | 0.0095 | 0.7708 | 0.0101 |
| Rural | 0.7199 | 0.9373 | 0.0144 | 0.7763 | 0.0141 |
| Norte | 0.6617 | 0.9317 | 0.0326 | 0.7982 | 0.0298 |
| Centro | 0.7162 | 0.9294 | 0.0181 | 0.7513 | 0.0191 |
| Sur | 0.7462 | 0.9465 | 0.0295 | 0.7890 | 0.0263 |
| Urbano | 0.6493 | 0.9177 | 0.0103 | 0.7654 | 0.0116 |
| Norte | 0.6213 | 0.9124 | 0.0210 | 0.7687 | 0.0189 |
| Centro | 0.6528 | 0.9152 | 0.0149 | 0.7558 | 0.0139 |
| Sur | 0.6766 | 0.9281 | 0.0203 | 0.7775 | 0.0197 |

Realizamos, en la tabla 9 el GINI de crédito por formalidad de crédito. Vemos que el GINI para fuentes del crédito formal es menos desigual que para fuentes informales. Es decir, que las fuentes formales, proveen créditos más igualitarios. La implicación de este resultado es que los individuos pueden interpretar que las fuentes formales de crédito no se adaptan a las características de los individuos, por lo tanto, ofrecen montos similares a personas con características similares. Esto trae como consecuencia que los individuos se autoseleccionen: los individuos acceden al mercado de crédito que mejor se adapta a sus características.

La razón principal de este resultado puede ser que en las fuentes informales existe una alta desviación respecto al monto promedio, ya que al tener costos de transacción más bajos y estar más ligados al conocimiento específico del agente, se puede pedir desde montos muy bajos. Sin embargo, los mercados formales de crédito, exigen altos costos de entrada, por lo que los agentes, tratarán de pedir sumas de crédito más altas.

TABLA 9. GINI DE CRÉDITO POR FORMALIDAD DE LA FUENTE DE CRÉDITO

| | Gini de Crédito | Desviación Estándar |
|-------------------------------------|----------------------------|--------------------------------|
| Para los créditos Formales | 0.72 | 0.02 |
| Urbano | 0.73 | 0.02 |
| Rural | 0.65 | 0.03 |
| Para los créditos Informales | 0.75 | 0.01 |
| Urbano | 0.75 | 0.02 |
| Rural | 0.75 | 0.00 |

En la tabla 10 podemos observar los montos totales promedios del crédito por tipo de formalidad y de población. Vemos que independientemente de cuál sea la fuente del crédito las personas que viven en localidades urbanas reciben, en promedio, un monto mayor que aquellas que viven en localidades rurales. Una de las razones de este resultado es que el costo de vida en las zonas urbanas es mayor que en las zonas rurales, por lo que para que aquellos individuos que suavicen su consumo en las ciudades en la misma proporción que lo hacen los que viven en zonas rurales tienen que pedir montos mayores.

También se comprueba lo planteado por Mansell (1995). La autora menciona que el crédito en el mercado informal generalmente está amarrado a una situación familiar. Como se observa en la tabla 10, la mayor fuente de crédito informal es la de familiares.

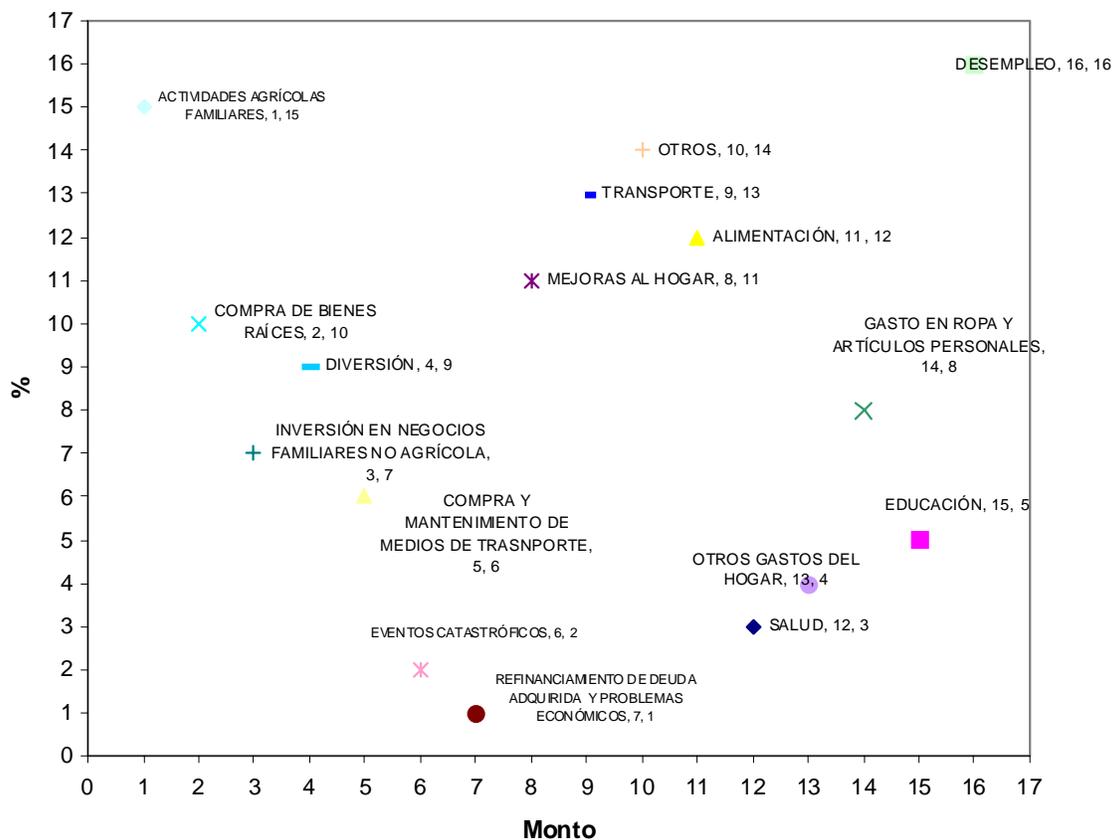
TABLA 10. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE CRÉDITO POR TIPO DE INSTITUCIÓN

| Procentaje de individuos que al menos tiene un crédito en las siguientes instituciones | NACIONAL | | | Norte | | | Centro | | | Sur | | |
|--|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | Urbano | Rural | | Urbano | Rural | | Urbano | Rural | | Urbano | Rural |
| Bancos | 1.82% | 1.97% | 1.19% | 1.61% | 1.42% | 2.76% | 2.08% | 2.28% | 1.06% | 1.36% | 1.79% | 0.56% |
| Cajas de Ahorro | 8.63% | 9.49% | 5.16% | 4.57% | 4.54% | 4.73% | 11.95% | 12.80% | 7.68% | 4.59% | 5.90% | 2.11% |
| Prestamistas | 4.88% | 4.61% | 6.02% | 5.57% | 5.92% | 3.50% | 3.35% | 2.98% | 5.22% | 8.24% | 8.16% | 8.40% |
| Familiares | 19.51% | 18.42% | 23.95% | 14.93% | 13.98% | 20.65% | 21.07% | 20.47% | 24.06% | 20.94% | 18.43% | 25.65% |
| Amigos | 15.79% | 13.19% | 26.38% | 12.07% | 11.14% | 17.67% | 15.00% | 12.51% | 27.45% | 22.60% | 18.87% | 29.59% |
| Trabajo | 8.93% | 9.83% | 5.30% | 12.90% | 13.48% | 9.43% | 6.64% | 7.72% | 1.19% | 10.32% | 11.22% | 8.63% |
| Casas de Empeños | 3.05% | 3.56% | 0.99% | 5.02% | 5.31% | 3.27% | 2.14% | 2.53% | 0.22% | 3.10% | 4.30% | 0.86% |
| Programas de crédito a la palabra | 0.30% | 0.30% | 0.32% | 1.03% | 1.12% | 0.54% | 0.08% | 0.10% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| Otro programa de crédito | 2.09% | 2.21% | 1.63% | 2.23% | 2.50% | 0.63% | 2.26% | 2.05% | 3.27% | 1.48% | 2.26% | 0.00% |
| Otros | 1.09% | 1.10% | 1.05% | 2.18% | 2.35% | 1.17% | 0.59% | 0.60% | 0.52% | 1.10% | 0.79% | 1.69% |
| Tandas | 4.19% | 4.56% | 2.68% | 2.23% | 2.13% | 2.82% | 5.09% | 5.43% | 3.37% | 4.18% | 5.49% | 1.74% |
| Compras a Crédito | 26.90% | 27.43% | 24.73% | 31.74% | 31.70% | 32.00% | 26.90% | 27.27% | 25.03% | 20.89% | 20.95% | 20.78% |
| Tarjetas de Crédito | 2.79% | 3.33% | 0.59% | 3.91% | 4.42% | 0.82% | 2.87% | 3.25% | 0.94% | 1.20% | 1.83% | 0.00% |

En la tabla 10 vemos que el Monte de Piedad seguido de las cajas de ahorro, son las fuentes formales más utilizadas. Este resultado debe responder a que este tipo de fuentes, en promedio, exigen menos requisitos que los bancos. Se observa que la fuente principal son las compras a crédito y le sigue la familia, lo cual evidencia que éstas son una de las fuentes de más rápido acceso ya que, nuevamente, exigen menos requisitos.

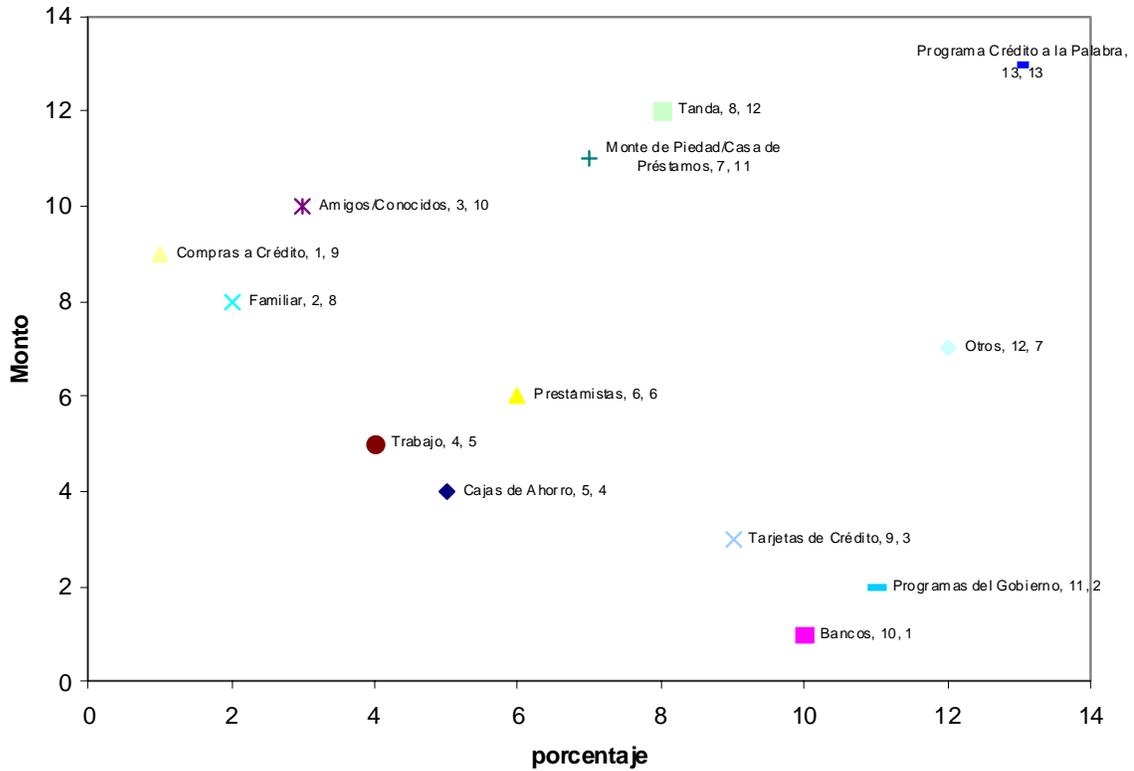
En la gráfica 7 vemos la relación que existe entre destinos del crédito y el monto que se gasta en éstos. En el eje horizontal ordenamos los destinos del crédito por monto utilizado y en eje vertical la frecuencia con que se utiliza para ese propósito. Por ejemplo, vemos que las actividades agrícolas son las que más monto requieren, pero en el *ranking* de usos es la número 15 —es de los menos utilizados—. Vemos las causas por las que los individuos participan en el mercado de crédito y entre las primeras razones están salud, con el tercer lugar, y educación en el quinto. También las compras de medios de transporte y bienes raíces se encuentran en los primeros lugares, por lo que podríamos afirmar que los agentes obtienen un crédito para, entre otros, invertir en bienes y capital humano, entre los destinos más recurrentes.

GRÁFICA 7. USOS DEL CRÉDITO



En la gráfica 8 realizamos un análisis similar para las fuentes del crédito. En este caso, en el eje horizontal ordenamos la frecuencia con la que se demanda y en el eje vertical el monto promedio que presta cada fuente. Por ejemplo, el banco es la fuente que más monto da. Sin embargo si organizamos por medio de un ranking, la frecuencia con la que los individuos participan en el mercado de crédito por medio de los bancos es muy baja. Como analizamos en la tabla 10, una de las fuentes más solicitadas es la de los familiares y amigos, por lo que nuestra hipótesis de que existe una relación positiva entre conocer dónde pedir prestado y la posibilidad de obtener un crédito de ese lugar estaba en lo correcto.

GRÁFICA 8. FUENTES DEL CRÉDITO POR USOS



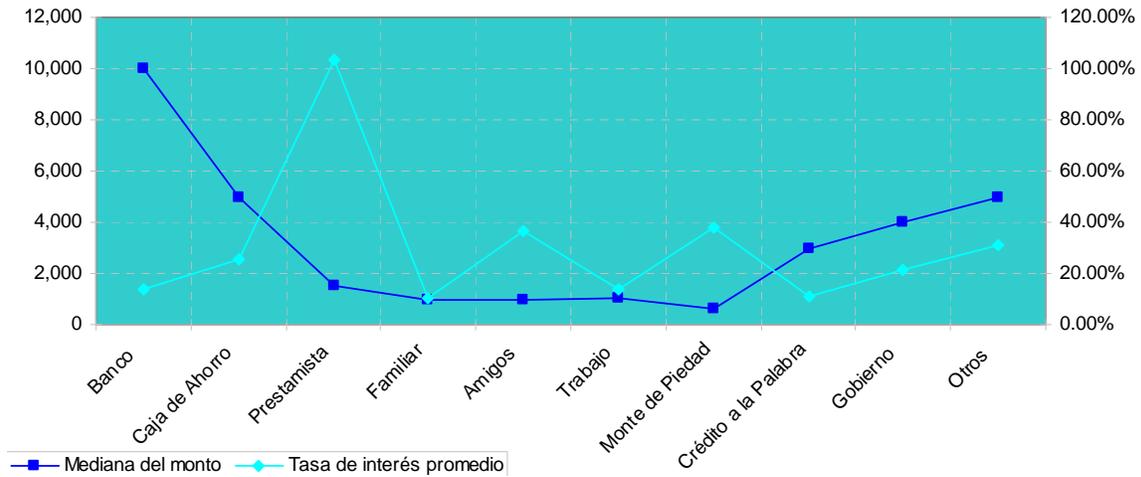
3. Tasas de interés

La gráfica 9 muestra que las fuentes formales de crédito, en general, son más baratas (si se mide el costo del crédito por medio de la tasa de interés) que las fuentes informales. Participar en el mercado de crédito por medio de un prestamista es caro, no sólo porque la tasa de interés es alta, también porque el monto recibido es relativamente bajo. Los individuos que utilizan a familiares o al trabajo como fuente de crédito, reciben cantidades bajas de crédito pero pagan una tasa de interés “proporcional” al monto recibido.

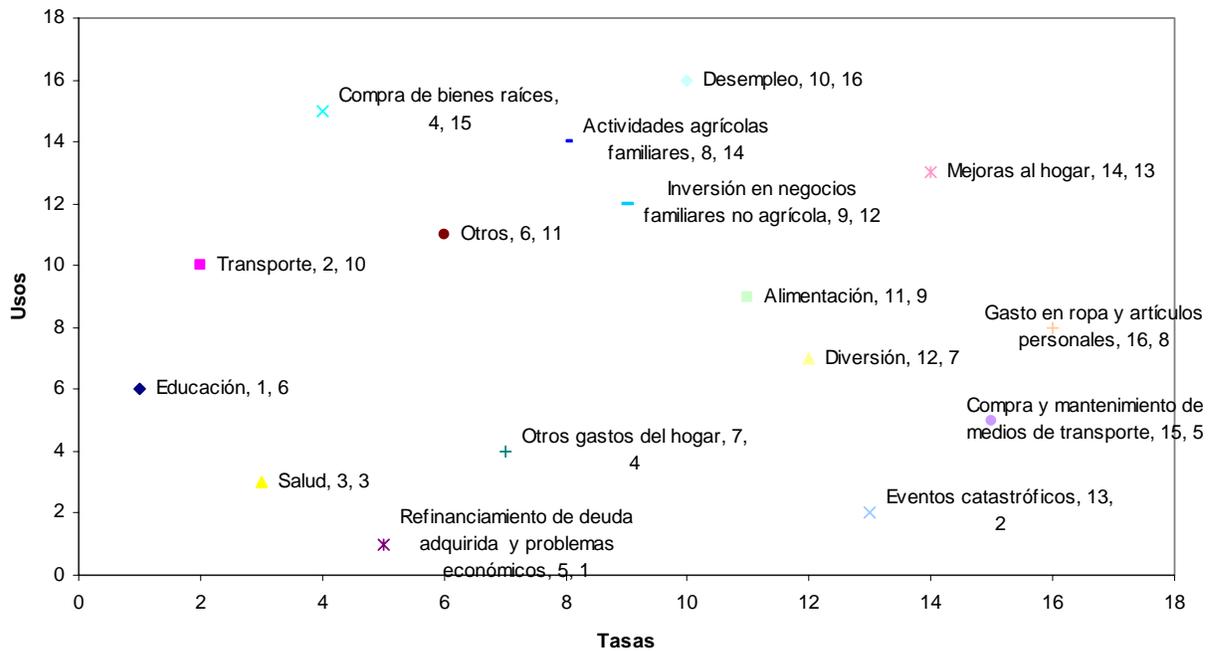
En la gráfica 10, ilustramos el costo (en términos de tasas de interés) por uso del crédito. Por ejemplo, el individuo está dispuesto a pagar la mayor tasa por bienes como educación, transporte y salud. Es decir, los individuos, para bienes que tienen que ver con el capital humano, están dispuestos a pagar tasas de interés superiores a la media.

GRÁFICA 9. MONTOS Y TASAS DE INTERÉS POR FUENTE

Tasas de interés y montos del crédito por fuentes.



GRÁFICA 10. TASAS DE INTERÉS Y USO DEL CRÉDITO



4. Deuda

La encuesta, por otra parte, también cuenta con información relacionada con la deuda de los individuos. Esta información es relevante porque podemos conocer cómo se comportan los individuos en el mercado de crédito, dado que tienen deuda o no. También podemos analizar cómo la presencia de este pasivo se relaciona con la participación de los individuos en este mercado. Es importante aclarar que estos montos de deuda declarados por los agentes no se refieren a la deuda que adquieren al tener el crédito que se reporta. En general, son deudas contraídas previamente. De esta manera, podría pensarse que un agente que tiene una deuda, puede considerarse un sujeto de crédito, pues ya alguien más confió en él al otorgarle un préstamo. Es decir, tener deuda —por supuesto, algo razonable y no una deuda eterna o impagable— podría pensarse como una buena señal hacia el posible prestamista.

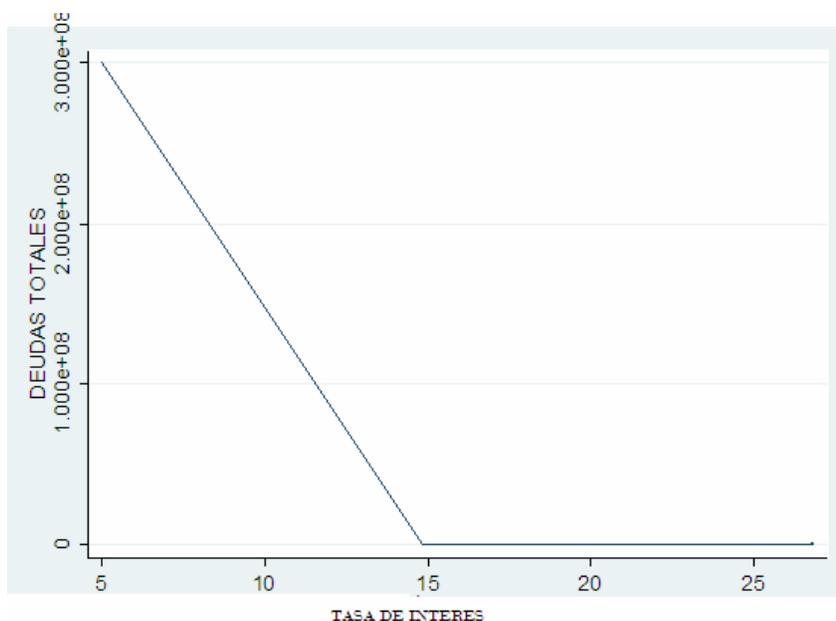
En la tabla 11 presentamos la estadística descriptiva de los individuos con deuda, dado que tienen crédito o no. En promedio, los individuos con crédito están considerablemente más endeudados que los individuos que no tienen crédito. De hecho, la mitad de los individuos que no participan en el mercado de crédito no tienen deuda. Este hallazgo puede reflejar lo comentado anteriormente en el sentido de que la deuda es una buena señal. Así, quien no tiene deudas enfrenta más restricciones para poder obtener un crédito. Por otra parte, estos resultados también podrían estar mostrando el racionamiento del crédito. Los individuos que no tienen crédito, puede que no hayan tenido crédito nunca, por lo tanto, no tienen deuda. Sin embargo, los individuos con crédito, tienen mayores probabilidades de haber tenido crédito en ocasiones anteriores, por lo que tienen deuda.

TABLA 11. DEUDA Y CRÉDITO

| Individuos: | Deuda Total | | |
|-------------|-------------|--------------|---------|
| | Media | Desviación | Mediana |
| Sin crédito | 2,285.16 | 52,147.85 | 0 |
| Con Crédito | 46,410.49 | 3,476,468.00 | 500 |

Otro hecho interesante que podemos analizar es la relación que tiene el monto de la deuda con la tasa de interés. La gráfica 11 muestra que para montos muy grandes de deuda, la tasa de interés es más baja que para montos menores de crédito. Pensamos que esta característica está relacionada con el tipo de crédito. Generalmente, las fuentes formales de crédito prestan mayores montos que las fuentes informales. Por otra parte, las fuentes formales presentan menores tasas de interés. Los individuos con mayor deuda, deben haber pedido prestado en fuentes formales.

GRÁFICA 11. DEUDA Y TASA DE INTERÉS



En la tabla 12 presentamos el monto del crédito, la deuda y la diferencia entre el monto del crédito y la deuda por tipo de crédito (formal, informal o ambos) para hombres y para mujeres. Se puede apreciar que las mujeres, tanto las que viven en localidades urbanas como rurales, reciben un monto mayor de crédito en el mercado informal, a la vez que cuentan con menor deuda que los hombres que participan en el mismo mercado. Sin embargo, el comportamiento en los mercados formales es totalmente opuesto. Los hombres que participan en el mercado formal, reciben mayores montos y presentan menores deudas que las mujeres. Podríamos decir que los hombres tienen mayor participación en el mercado formal que las mujeres. Por otra parte, las mujeres tienen mayor participación en el mercado informal.

TABLA 12. MONTO DE CRÉDITO, DE DEUDA Y DIFERENCIA POR GÉNERO

| (En pesos mexicanos del 2002) | Monto | | | | Deuda | | | | Diferencia | | | | |
|-------------------------------|-------------------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|-----------|
| | Hombres | | Mujeres | | Hombres | | Mujeres | | Hombres | | Mujeres | | |
| | Urbano | Rural | Urbano | Rural | Urbano | Rural | Urbano | Rural | Urbano | Rural | Urbano | Rural | |
| Crédito Informal | Promedio | 7,374.82 | 5,053.98 | 8,098.21 | 4,444.50 | 1,684.56 | 612.74 | 1,358.35 | 658.84 | 5,690.25 | 4,441.24 | 6,739.86 | 3,785.66 |
| | Media | 2,000 | 1,000 | 2,400 | 1,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Desviación Estándar | 25252.5 | 29240.97 | 21062.28 | 11585.15 | 13475.84 | 3308.925 | 4672.329 | 3304.47 | 14625.33 | 27794.13 | 19430.59 | 11366.78 |
| | Número de Observaciones | 3,220,823 | 1,024,782 | 4,021,468 | 1,435,301 | 3,220,823 | 1,024,782 | 4,021,468 | 1,435,301 | 3,220,823 | 1,024,782 | 4,021,468 | 1,435,301 |
| Crédito Formal | Promedio | 13,114.81 | 15,987.48 | 11,527.83 | 13,157.14 | 3,555.77 | 2,170.23 | 3,734.77 | 2,090.05 | 9,559.04 | 13,817.26 | 7,793.06 | 11,067.09 |
| | Media | 3,000 | 6,000 | 4,000 | 4,280 | 680 | 100 | 600 | 600 | 680 | 100 | 600 | 600 |
| | Desviación Estándar | 38247.02 | 26677.55 | 33235.52 | 23181.23 | 11961.39 | 7240.04 | 10896.78 | 5402.382 | 32,087 | 25145.74 | 26348.13 | 22457.58 |
| | Número de Observaciones | 802,860 | 135,141 | 1,174,972 | 160,564 | 802,860 | 135,141 | 1,174,972 | 160,564 | 802,860 | 135,141 | 1,174,972 | 160,564 |
| Crédito Ambos | Promedio | 37,645.60 | 40,190.04 | 23,535.25 | 22,973.46 | 5,000.18 | 1,392.89 | 4,190.06 | 3,170.95 | 32,645.42 | 38,797.15 | 19,345.20 | 19,802.51 |
| | Media | 10,200 | 7,490 | 10,000 | 9,300 | 600 | 0 | 0 | 173 | 600 | 0 | 0 | 173 |
| | Desviación Estándar | 85,097.13 | 108,325.30 | 49,477.83 | 36,808.39 | 12,462.43 | 4,927.66 | 10,917.40 | 7,279.01 | 76,670.89 | 108,376.40 | 44,671.36 | 36,804.16 |
| | Número de Observaciones | 602,755 | 42,329 | 614,328 | 59,641 | 602,755 | 42,329 | 614,328 | 59,641 | 602,755 | 42,329 | 614,328 | 59,641 |

5. Probabilidad de participar en el mercado de crédito

Hemos visto el comportamiento de participar en el mercado de crédito según las características socioeconómicas de los individuos, su gasto, educación, participación en el sector laboral, el tipo y características de localidad donde residen, género y edad, características de la localidad, tales como las instituciones crediticias que presentan. Sin embargo, sería muy útil, dadas las características que presentan los individuos y su entorno, conocer la probabilidad de tener un crédito. Así, el objetivo de esta sección es estudiar el impacto de las características tanto sociodemográficas del individuo como de la localidad sobre la probabilidad de que el individuo participe en el mercado crediticio.

El principal problema al que nos enfrentamos cuando hacemos este tipo de estimaciones es que existen individuos que no reportan haber participado en el mercado de crédito, pero esto no significa que no puedan o no quieran participar en este mercado. Cuando los individuos deciden participar en el mercado de crédito, también deciden en qué tipo de mercado participar. Es necesario corregir este problema para no sesgar la relación entre participación en el mercado de crédito y tipo de mercado en el que se participa: formal o informal.

Para estimar estos problemas de selección en la muestra, Heckman (1979) establece que se pueden encontrar ciertas variables que expliquen la participación en el mercado de crédito pero que no sean indicadores del tipo de mercado de crédito en el que se participa.

En la tabla 13 mostramos la probabilidad que tiene un individuo de participar en el mercado de crédito. La probabilidad de participar en el mercado de crédito formal aumenta 19% si el individuo tiene activos y como a medida que el individuo está más educado aumenta su probabilidad de participar en este mercado. Además, vivir en una localidad rural disminuye esta probabilidad, lo que afirma nuestro supuesto de que en las localidades rurales la participación de los individuos en el mercado de crédito es menor, dado que existe menor infraestructura crediticia que en las localidades urbanas. Por otra parte, las tasas de interés relativamente bajas aumentan la probabilidad de los individuos de participar en el mercado de crédito formal, sin embargo, esta relación se vuelve negativa a medida que aumentan las tasas de interés.

TABLA 13. PROBABILIDAD DE PARTICIPAR EN EL MERCADO DE CRÉDITO

| | Crédito | Crédito Formal |
|---|---------------------|---------------------|
| Activos | -0.060 (0.013)** | 0.192 (0.019)** |
| Años de Educación | -0.019 (0.004)** | 0.048 (0.007)** |
| Gasto Total per cápita | -0.000 (0.000)** | 0.000 (0.000) |
| Años de Migración | 0.001 (0.002) | 0.004 (0.003) |
| Trabajo (Dummy) | -0.002 (0.044) | 0.078 (0.067) |
| Trabajo Formal (dummy) | -0.213 (0.047)** | 0.316 (0.073)** |
| Edad del Miembro del Hogar | -0.005 (0.008) | 0.046 (0.064) |
| Edad (Entre 15 y 20 años) | -0.004 (0.050) | |
| Edad (Entre 20 y 40 años) | 0.008 (0.009) | -0.053 (0.066) |
| Edad (Entre 40 y 65 años) | 0.003 (0.010) | -0.040 (0.064) |
| Género del Miembro del Hogar | 0.014 (0.018) | 0.000 (0.028) |
| Tipo de localidad (rural-urbano) | 0.105 (0.047)* | -0.186 (0.073)* |
| Monto Total de las Remesas | -0.000 (0.000) | 0.000 (0.000) |
| Crédito Formal | 0.490 (0.029)** | |
| Edad (Más de 65 años) | | -0.061 (0.065) |
| Tasa de Interés(Entre 0 y 20%) | | 0.101 (0.008)** |
| Tasa de Interés(Entre 20 y 130%) | | -0.010 (0.002)** |
| Tasa de Interés(Mayor a 130%) | | -0.000 (0.000)* |
| Infraestructura Crediticia a nivel localidad | | 0.182 (0.066)** |
| Observaciones | 4173 | |
| Errores estándares en paréntesis | | |
| * significativo al 5%; ** significativo al 1% | | |
| Se eliminan algunas variables para evitar multicolinealidad | | |

Conclusiones

El análisis del mercado de crédito es de suma importancia, no sólo para conocer la forma de actuar de los agentes ante restricciones de liquidez sino para determinar las posibles políticas públicas que se pueden aplicar.

Los principales resultados obtenidos en este estudio se pueden clasificar en dos tipos. Por un lado, los resultados referentes a la participación en el mercado crediticio, por el otro, resultados relativos al comportamiento del individuo en este mercado una vez que está participando en él.

Los resultados más relevantes referentes a la participación en el mercado crediticio son los siguientes. Primero, los individuos que habitan en las zonas rurales y del sur son las que menor participación tienen en éste. Segundo, el mercado de crédito no discrimina por género. Tercero, los estados del norte de la república son los que tienen mayores porcentajes de participación en el mercado crediticio. Cuarto, los agentes tienen un cierto desconocimiento de las fuentes de crédito y las fuentes más conocidas son las informales. Quinto, la educación impacta positivamente en la tenencia del crédito. Finalmente, participar en el mercado laboral también tiene una relación positiva con la tenencia de crédito.

Los resultados más relevantes referentes al comportamiento del individuo en el mercado de crédito son varios. Primero, los individuos que habitan en zonas rurales participan en mayor proporción en el crédito informal que en el formal. Segundo, los individuos que habitan en los estados del norte de la república participan en mayor proporción en el crédito formal que el informal. Tercero, mientras que la fuente de crédito formal más recurrida es cajas de ahorro, la fuente de crédito informal más recurrida son las compras a crédito. Cuarto, los agentes que tienen crédito reportan niveles de deuda (sin considerar el crédito reportado) mayores a los agentes que no tienen crédito. Quinto, existe una relación negativa entre los niveles de deuda y las tasas de interés: a mayor (menor) deuda, menor (mayor) es la tasa de interés que enfrentan los agentes. Sexto, las mujeres presentan menores niveles de deuda en el sector informal y niveles mayores en el formal. Finalmente, variables como educación, activos y tasas de interés bajas impactan positivamente en la probabilidad de que los individuos participen en el mercado de crédito.

Bibliografía

- Adams Dale, Douglas H. Grahams, y J. D Von Pischke (comps.)(1984). *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Westview Press.
- Adams W. (2005). *Unemployment and the Consumer Credit Market*. Stanford University.
- Armendariz de Aghion B., Morduch J. (2005), *The Economics of Microfinance*. The MIT Press.
- Banerjee A. (Sep., 2001). "Contracting Constraints, Credit Markets and Economic Development". MIT working paper 02-17.
- Carpeta Informativa de la CONAPO (2005).
- De la Cerda, Clara. "El efecto de las restricciones de liquidez sobre el consumo: los hogares mexicanos antes y después de la crisis". *Gaceta de Economía*. Año 7, No. 14.
- Diagne A., Zeller M. (2001). "Access to Credit and Its Impact on Welfare in Malawi", *Internacional Food Policy Research Institute*. Economics, University of Wisconsin-Madison. "Exploration of Non-price Rationing Mechanisms in Rural Credit Markets in Peru".
- González Vega, C. (1984). Credit-Rationing Behavior of Agricultural Lenders: the Iron Law of Interest Rate Restrictions. In: D.W Adams, D.H. Graham, and J. D. von Pischke (eds.), *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder and London: Westview Press.
- Greene, W. (2000). *Econometric Analysis*. 4th ed. New Jersey: Prentice-Hall.
- Heckman J. (1979). "Samples selection bias as specification error", *Econometrica*, vol. 47, no. 1.
- Herath G., Sisira J. (Dec., 1996). "Adoption of HYV Technology in Asia Countries: The role of Concessionary Credit Revised". *Asian Survey*, vol. 12 .
- Mansell Carstens, Catherine (1995). *Las finanzas populares en México*. Editorial Milenio.
- Mookherjee and Debraj Ray (eds.) (2000). *A Reader in Development Economics*, London: Blackwell.
- Stiglitz J., Weiss A. "Credit Rationing in markets with imperfect information". *Journal of Political Economics*, vol.71, no. 3 (June 1).
<http://www.envvih.cide.edu>

Novedades

DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Cejudo, Guillermo, *Critical Junctures or Slow-Moving Processes? The Effects of Political and Economic Transformations...*, DTAP-186
- Sour, Laura, *Un repaso de conceptos sobre capacidad y esfuerzo fiscal, y su aplicación para los gobiernos locales mexicanos*, DTAP-187
- Santibañez, Lucrecia, *School-Based Management Effects on Educational Outcomes: A Literature Review and Assessment of the Evidence Base*, DTAP-188
- Cejudo, Guillermo y Sour Laura, *¿Cuánto cuesta vigilar al gobierno federal?*, DTAP-189
- Cejudo, Guillermo, *New Wine in Old Bottles: How New Democracies Deal with Inherited Bureaucratic Apparatuses...*, DTAP-190
- Arellano, David, *Fallas de transparencia: hacia una incorporación efectiva de políticas de transparencia en las organizaciones públicas*, DTAP-191
- Sour, Laura y Munayer Laila, *Apertura política y el poder de la Cámara de Diputados durante la aprobación presupuestaria en México*, DTAP-192
- Casar, Ma. Amparo, *La cultura política de los políticos en el México democrático*, DTAP-193
- Arellano, David y Lepore Walter, *Economic Growth and Institutions: The Influence of External Actors*, DTAP-194
- Casar, Ma. Amparo, *Los gobiernos sin mayoría en México: 1997-2006*, DTAP-195

DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Castañeda, Alejandro y Villagómez Alejandro, *Ingresos fiscales petroleros y política fiscal óptima*, DTE-382
- Dam, Kaniska, *A Two-Sided Matching Model of Monitored Finance*, DTE-383
- Dam, Kaniska, Gautier Axel y Mitra Manipushpak, *Efficient Access Pricing and Endogenous Market Structure*, DTE-384
- Dam, Kaniska y Sánchez Pagés Santiago, *Deposit Insurance, Bank Competition and Risk Taking*, DTE-385
- Carreón, Víctor, Di Giannatale Sonia y López Carlos, *Mercados formal e informal de crédito en México: Un estudio de caso*, DTE-386
- Villagómez, Alejandro y Roth Bernardo, *Fiscal Policy and National Saving in Mexico, 1980-2006*, DTE-387
- Scott, John, *Agricultural Policy and Rural Poverty in Mexico*, DTE-388
- Hogan, William, Rosellón Juan y Vogeslang Ingo, *Toward a Combined Merchant-Regulatory Mechanism for Electricity Transmission Expansion*, DTE-389
- Roa, Ma. José y Cendejas José Luis, *Crecimiento económico, estructura de edades y dividendo demográfico*, DTE-390
- Kristiansen, Tarjei y Rosellón Juan, *Merchant Electricity Transmission Expansion: A European Case Study*, DTE-391

DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- Schiavon, Jorge y Velázquez Rafael, *El 11 de septiembre y la relación México-Estados Unidos: ¿Hacia la securitización de la agenda?*, DTEI-150
- Velázquez, Rafael, *La paradiplomacia mexicana: Las relaciones exteriores de las entidades federativas*, DTEI-151
- Meseguer, Covadonga, *Do Crises Cause Reform? A New Approach to the Conventional Wisdom*, DTEI-152
- González, Guadalupe y Minushkin Susan, *Líderes, opinión pública y política exterior en México, Estados Unidos y Asia: un estudio comparativo*, DTEI-153
- González, Guadalupe y Minushkin Susan, *Leaders, public opinion and foreign policy in Mexico, the United States, and Asia: a comparative study*, DTEI-154
- González, Guadalupe y Minushkin Susan, *Opinión pública y política exterior en México*, DTEI-155
- González, Guadalupe y Minushkin Susan, *Public opinion and foreign policy in Mexico*, DTEI-156
- Ortiz Mena, Antonio, *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la política exterior de México: lo esperado y lo acontecido*, DTEI-157
- Ortiz Mena, Antonio y Fagan Drew, *Relating to the Powerful One: Canada and Mexico's Trade and Investment Relations with the United States*, DTEI-158
- Schiavon, Jorge, *Política exterior y opinión pública: México ante el mundo*, DTEI-159

DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- 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
- Ingram, Matthew C., *Judicial Politics in the Mexican States: Theoretical and Methodological Foundations*, DTEJ-22
- Fondevila, Gustavo e Ingram Matthew, *Detención y uso de la fuerza*, DTEJ-23

DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- 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
- Benton, Allyson, *What Makes Strong Federalism Seem Weak? Fiscal Resources and Presidencial-Provincial Relations in Argentina*, DTEP-190
- Crespo, José Antonio, *Cultura política y consolidación democrática (1997-2006)*, DTEP-191
- Lehoucq, Fabrice, *Policymaking, Parties and Institutions in Democratic Costa Rica*, DTEP-192
- Benton, Allyson, *Do Investors Assess the Credibility of Campaign Commitments? The Case of Mexico's 2006 Presidential Race*, DTEP-193
- Nacif, Benito, *Para entender las instituciones políticas del México democrático*, DTEP-194
- Lehoucq, Fabrice, *Why is Structural Reform Stagnating in Mexico? Policy Reform Episodes from Salinas to Fox*, DTEP-195
- Benton, Allyson, *Latin America's (Legal) Subnational Authoritarian Enclaves: The Case of Mexico*, DTEP-196
- Hacker, Casiano y Jeffrey Thomas, *An Antitrust Theory of Group Recognition*, DTEP-197

DIVISIÓN DE HISTORIA

- Pipitone, Ugo, *Aperturas chinas (1889, 1919, 1978)*, DTH-34
- Meyer, Jean, *El conflicto religioso en Oaxaca*, DTH-35
- García Ayuardo 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
- Sauter, Michael, *Germans in Space: Astronomy and Anthropologie in the Eighteenth Century*, DTH-42
- Meyer, Jean, *La Iglesia católica de los Estados Unidos frente al conflicto religioso en México, 1914-1920*, DTH-43

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.

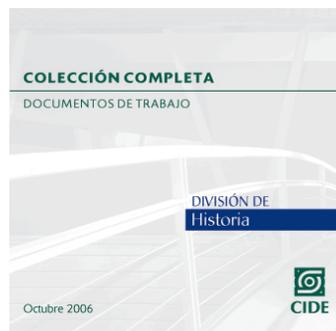
VENTAS EN LÍNEA:

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.