



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

MÉXICO

**LOS MERCADOS DE LAS FINANZAS RURALES Y POPULARES
EN MÉXICO:
UNA VISIÓN GLOBAL RÁPIDA SOBRE
SU MULTIPLICIDAD Y ALCANCE**

VII

**EL ENTORNO
Y
LA PARTICIPACIÓN DE LOS HOGARES
EN LOS MERCADOS DE CRÉDITO EN MÉXICO**

Carlos A. Alpízar
Malena Svarch
Claudio González-Vega

Programa Finanzas Rurales
The Ohio State University

Proyecto AFIRMA

México, julio de 2006

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	3
II.	CONTEXTO.....	5
III.	LA POBREZA EN MÉXICO.....	9
IV.	DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOS HOGARES	15
	A. Descripción de la base de datos.....	15
	B. Descripción general de los hogares	16
	C. Tenencia de la tierra	23
V.	PARTICIPACIÓN DE LOS HOGARES EN LOS MERCADOS DE CRÉDITO	26
	A. Infraestructura financiera en las localidades.....	28
	B. Proporción de hogares con crédito	31
	C. Datos sobre los negocios no agrícolas	38
VI.	CONCLUSIONES	42
VII.	BIBLIOGRAFÍA.....	43

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Porcentaje de hogares con al menos un integrante que trabaja sector formal y auto-empleo.....	19
2. Infraestructura crediticia a nivel de localidad: Número de localidades.....	28
3. Infraestructura crediticia a nivel de localidad: Porcentajes.....	29
4. Porcentaje de hogares con negocios no agrícolas.....	39

ÍNDICE DE TABLAS

1. Líneas de pobreza en México: Ingreso mensual por persona en pesos a precios de agosto de cada año.....	10
2. Hogares y personas pobres en México: Línea de pobreza alimentaria.....	11
3. Número de hogares bajo la línea de pobreza de patrimonio y por encima de la línea de pobreza alimentaria.....	13
4. Características de los hogares en México por ubicación geográfica	18
5. Tenencia y uso de la tierra: Porcentaje de hogares y número de parcelas.....	24
6. Documentos de propiedad de la tierra.....	24
7. Participación de los hogares en el mercado de crédito y montos promedio del crédito: Porcentaje de hogares y pesos mexicanos.....	31
8. Participación en los diferentes mercados de crédito por segmentos: Porcentaje de hogares.....	34
9. Participación en los diferentes mercados de crédito: Porcentaje de hogares	35
10. Porcentaje de hogares con negocios no agrícolas.....	39
11. Fuentes de financiamiento usadas por los hogares con negocios no agrícolas: Porcentaje de hogares.....	41

Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance

El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito en México

Carlos A. Alpizar
Malena Svarch
Claudio González-Vega¹

I. Introducción

Este documento tiene como objetivo describir, de forma breve, el entorno que presentan las diferentes regiones de México y la influencia de sus características en la participación diferenciada de los hogares rurales en los mercados de crédito, en el contexto de las finanzas rurales y populares de este país. El trabajo es uno de los componentes de la investigación sobre la multiplicidad y alcance de estos mercados, realizado en el marco del Proyecto *Acceso a las Finanzas Rurales para la Microempresa (AFIRMA)*. Como parte de esta serie, los documentos complementarios contienen referencias adicionales sobre los retos y oportunidades del sector de las finanzas populares mexicanas.

¹ Carlos A. Alpizar es Investigador Asociado en el Programa de Doctorado del Departamento de Economía Agrícola, Ambiental y del Desarrollo en la Universidad Estatal de Ohio (The Ohio State University – OSU). Malena Svarch es asistente de investigación en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE). Claudio González-Vega es Profesor en el Departamento de Economía Agrícola, Ambiental y del Desarrollo y Director del Programa Finanzas Rurales en OSU. Este documento fue preparado para el Proyecto **Acceso a las Finanzas Rurales para la Microempresa (AFIRMA)**, financiado por la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) en México. Los autores agradecen los valiosos aportes de información y francas conversaciones con numerosos expertos y representantes del sector financiero mexicano. En el Anexo A del conjunto de trabajos se puede encontrar una lista de las personas entrevistadas por uno o varios de los investigadores de OSU; éstas son demasiado numerosas para citarlas aquí, a pesar del deseo de los autores. Víctor Carreón (CIDE) dirigió la tesis de Svarch (2006), que sirvió de base a partes del trabajo. En particular, los autores agradecen los comentarios a borradores previos por Geoffrey Chalmers (USAID) y Fernando Fernández, Nathanael Bourns, Willy Escobedo y Claudette Martínez, en AFIRMA. Especial mención requiere la interacción sostenida con Franz Gómez Soto, Rodolfo Quirós y Marcelo Villafani Ibarnegaray, quienes participaron al lado de los autores en el proyecto de investigación. El equipo ha trabajado estrechamente en el desarrollo de un conjunto de investigaciones conexas sobre los mercados financieros rurales y populares mexicanos. Para una visión más completa de su perspectiva, el lector puede consultar los documentos complementarios, citados en las referencias. Como es inevitable, dada la magnitud del país y la multiplicidad de situaciones, este trabajo es apenas una primera aproximación, estilizada e incompleta, al tema. Además, la preparación del conjunto de trabajos ha tomado tiempo y la realidad ha seguido cambiando. Los autores lamentan las omisiones y errores que aún puedan persistir, a pesar de los esfuerzos de los colegas mexicanos por ayudarlos a entender esta compleja realidad. Las opiniones expresadas en el documento son responsabilidad de los autores y no son necesariamente las de las organizaciones involucradas.

El principal objetivo del trabajo es presentar una breve descripción de las características más salientes que diferencian a las regiones de México y explicar cómo múltiples dimensiones de estos entornos diversos afectan la participación de los hogares en los mercados de crédito en cada una de estas regiones. El éxito que puedan tener los diferentes oferentes, incluyendo a las organizaciones de microfinanzas (OMF), diversos tipos de instituciones de forma cooperativa y otras entidades enfocadas a atender al sector de las finanzas populares – en su esfuerzo por expandir la oferta de servicios financieros – depende en gran medida de la evolución y desarrollo de los clientes potenciales y del entorno donde ellos operan. Estas características del entorno determinan los motivos que los hogares tienen para ahorrar y acumular activos financieros así como la capacidad de pago de estos hogares, bajo los diferentes escenarios – estados de la naturaleza – que definen los riesgos a que están expuestos. En buena medida, los retos enfrentados por las instituciones financieras y la calidad de sus respuestas reflejan la calidad de sus clientes y los retos que éstos enfrentan.

Así, mientras que otros trabajos en la serie han concentrado su atención en las fortalezas y debilidades de diversos tipos de entidades oferentes de servicios en los mercados populares, este trabajo señala algunos determinantes de las **demandas** legítimas de servicios financieros que surgen en este sector. Para los operadores, tomar en cuenta la naturaleza **cambiante** de la demanda por diferentes tipos de servicios financieros es de gran importancia, debido a la transformación estructural profunda que hoy experimentan las áreas rurales mexicanas. El éxito de su gestión dependerá, en mucho, de la habilidad de las organizaciones para identificar estas demandas cambiantes y para responder de la manera más adecuada ante las nuevas circunstancias.

El presente análisis de las características más relevantes y sobresalientes de los hogares en diferentes regiones de México incluye su participación en el mercado de servicios financieros. Limitaciones en la información no permitieron realizar un análisis a fondo de la demanda por servicios financieros. Además, por los sesgos usuales en la recolección de datos, la información disponible incorpora – en mayor medida – datos sobre crédito que sobre el acceso a otros servicios financieros, a pesar de la gran importancia de estos otros servicios.

La recolección de información primaria, para lograr un mejor y más profundo entendimiento de la demanda de servicios financieros en las áreas rurales, estuvo fuera del alcance de esta primera investigación. En su lugar, aquí usamos observaciones de campo, opiniones de expertos, información y datos secundarios, junto con los datos de la *Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares (ENNViH-2002)*, para así describir el entorno y los hogares en las diferentes regiones. Esta descripción sentará las bases para un estudio más ambicioso de la demanda en el futuro. Los hechos estilizados que la información disponible revela son, en todo caso, de gran utilidad para entender mejor el entorno en que se desenvuelven los mercados financieros rurales y populares en México.

II. Contexto

México es un país grande y complejo, en términos territoriales, económicos y demográficos. De acuerdo a los datos del Banco Mundial (2005), con más de 100 millones de habitantes, México es el segundo país más poblado de América Latina – después de Brasil – y el onceavo más poblado del mundo. Los datos sobre el producto interno bruto (PIB) muestran que, para 2004, México era la doceava economía más grande del mundo y la economía más grande de América Latina, habiendo contribuido ese año una tercera parte del valor de los bienes y servicios finales producidos en esta región.

Los datos sobre población y PIB permiten obtener el ingreso *por persona* de los mexicanos. En 2004, México era el país de América Latina con un mayor ingreso por persona, con una distancia apreciable con respecto a Chile, Costa Rica y los países siguientes. Al nivel mundial, el ingreso por persona de México ocupaba el lugar cuarenta (Banco Mundial, 2005). Como cualquier otro promedio, sin embargo, el ingreso por persona esconde las **desigualdades** que se reflejan cuando uno observa la distribución del ingreso. Esto obliga a considerar otras dimensiones de la realidad. Una primera aproximación en este ejercicio de desagregación es considerar las diferencias regionales.

Debido a su complejidad y a los contrastes evidentes, es usual dividir a México en **tres regiones** – Norte, Centro y Sur – y así facilitar el análisis. Casi se podría decir que se trata de *tres países diferentes*. En efecto, estas tres regiones son muy distintas entre sí y cada una presenta un entorno diferente. Estos entornos delimitan los desafíos y posibilidades que los hogares enfrentan y las iniciativas empresariales que se ubican en esas zonas. Estas circunstancias explican, en parte, las diferencias en la *profundización financiera* regional, medida como la importancia de los activos y pasivos financieros (crédito y depósitos) con respecto a la actividad económica (producto regional), así como la diversa *profundidad de la cobertura*, medida como la proporción de la población que ha logrado acceso a servicios financieros en cada región y las características distintivas de los clientes de los intermediarios financieros,

Los estados ubicados en la región del **Norte** son cada vez más desarrollados. En esta región, la mayoría de la agricultura es comercial y competitiva, tanto a nivel nacional como internacional, e incluye a productores de mediano y gran tamaño así como a asociaciones de productores pequeños. La integración vertical ha sido un mecanismo con el que se ha intentado retener valor agregado adicional. Aquí, la agricultura depende de forma importante de la irrigación. Las fincas individuales muestran un alto grado de especialización y sus actividades han sido influenciadas por las oportunidades en los grandes mercados y por las transferencias tecnológicas de los Estados Unidos, en especial tras la adopción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El Norte de México, debido a su cercanía, está mucho más integrado a la economía de los Estados Unidos. Esta proximidad con la frontera reduce los costos para la exportación de diferentes productos y beneficia la inversión extranjera directa. Esto les ofrece a los hogares la oportunidad de diversificar sus fuentes de ingresos con empleos en sectores no agrícolas como, por ejemplo, en la maquila. En esta región del país existe una demanda por servicios financieros sofisticados y especializados, adecuados para cada uno de las tecnologías de producción, canales de mercadeo y vínculos agroindustriales específicos (Buchenau, 2003).

La zona del **Centro** de México es una región con una economía rural en rápida transición. Su agricultura no ha escapado a las presiones de la urbanización y a las oportunidades de la globalización. Como respuesta a estas coyunturas, la agricultura en esta región está muy orientada a cubrir los grandes mercados del Valle de México, Puebla y otras grandes aglomeraciones urbanas. Un fenómeno saliente en esta región es la creciente presencia de acopiadores de cadenas de supermercados en la comercialización de los productos de los agricultores (Quirós, 2006). La creciente demanda de los supermercados está cambiando, además, los requerimientos de calidad y la productividad de los agricultores involucrados y, con ello, la magnitud y naturaleza de su demanda por servicios financieros (Reardon y Berdegú, 2002; Berdegú et al., 2006).

Muchos de los hogares agrícolas en estos lugares del Centro de México están experimentando un rápido proceso de ajuste estructural y de **diversificación** de sus fuentes de ingresos, incorporando crecientemente ocupaciones no agrícolas en la asignación de sus recursos productivos y de la fuerza de trabajo del hogar. Sus demandas por diversos tipos de servicios financieros surgen de esta transformación desde la agricultura tradicional hacia la agricultura comercial o hacia otras ocupaciones no agrícolas. Esta región concentra un gran número de personas, lo cual crea demandas por una amplia variedad de productos y servicios. Esto presenta oportunidades de comercio para las pequeñas y microempresas. La alta densidad de población y el tamaño del mercado abren una gama de oportunidades de empleo y autoempleo para los diferentes integrantes de los hogares, lo que modifica sus estrategias financieras.

La región **Sur** del país se define principalmente por tener aún una agricultura bastante **tradicional**. La agricultura de esta región se caracteriza por formas tradicionales de tenencia, bajos rendimientos de la tierra, baja productividad de la mano de obra y el cultivo de granos básicos para el autoconsumo de los hogares; en resumen, se distingue por ser una agricultura de subsistencia. Estas características demandan que gran parte de la fuerza laboral del hogar se dedique a producir alimentos y están entre las causas de la aguda pobreza de esta región. En esta zona de México, las parcelas son muy pequeñas, la infraestructura no está desarrollada, la conectividad es baja y el acceso a servicios financieros es bastante limitado.

Estas diferencias regionales reflejan la alta **fragmentación** que existe en México. Además, también existen grandes contrastes entre las zonas urbanas y las rurales, incluso al interno de cada región. Estas formas de fragmentación son un obstáculo para que los hogares ubicados en las diferentes regiones y zonas tengan acceso a una mayor gama de oportunidades. La fragmentación y los altos costos de transacción asociados con la falta de infraestructura física e institucional, especialmente en las zonas rurales, crean aislamiento. Este aislamiento es sinónimo de baja participación – especialmente de los hogares rurales – en los diferentes mercados, incluyendo los mercados financieros.

En México, tradicionalmente, ha existido un **rezago** bastante importante en la expansión de la cobertura de la frontera de servicios financieros hacia los sectores populares, especialmente en las zonas rurales. En particular, por mucho tiempo la oferta de varios tipos de servicios ha sido poco eficiente, confiable y sostenible y su variedad no ha sido muy amplia (González-Vega, 2004). Por un lado, se ha observado tanto una **amplitud** de la cobertura (*outreach*) muy dispersa – con grandes diferencias regionales en la proporción de la población con acceso a servicios financieros – como una **profundidad** de la cobertura muy baja – con una clara exclusión del acceso a los servicios financieros institucionales en el caso de las poblaciones marginales, ya sea geográficamente o por su limitada riqueza – y, por otro lado, ha existido una restringida gama en la **variedad** de los servicios ofrecidos. Si bien el rezago se mantiene, varias de estas brechas se han ido acortando rápidamente en los últimos años. Estas tendencias sugieren que México podría experimentar una profundización de la cobertura de servicios financieros importante en el futuro.

Históricamente, la amplitud de la cobertura, medida por la **incidencia** del acceso a las finanzas rurales, ha sido en efecto baja. De hecho, la proporción de hogares rurales y de sus empresas, tanto agrícolas como no agrícolas, que han disfrutado de algún acceso a servicios financieros brindados por alguna institución, ya sea formal o semiformal – al igual que por algún otro tipo de institución no financiera o empresa comercial – ha sido bastante reducida.

La **calidad** de los servicios financieros ofrecidos también ha sido limitada. Aquellos servicios financieros que han estado disponibles en las zonas rurales han sido poco confiables, menos sostenibles y menos flexibles – en su habilidad para responder a demandas legítimas de clientes que buscan contratos con términos y condiciones que se ajusten a sus circunstancias – así como más costosos para todos los participantes (prestamistas, depositantes, prestatarios y otros) que los servicios ofrecidos en los mercados financieros urbanos en México y en mercados financieros rurales en países equivalentes. El entendimiento de las razones que explican esta débil cobertura y los factores que están influyendo en el cierre de estas brechas serán elementos críticos en el diseño de las estrategias para vencerlas. Este trabajo detalla el caso particular de la participación de los hogares en el mercado de crédito, en las diferentes regiones del país.

En las siguientes secciones, el trabajo recalca las diferencias que existen tanto entre las distintas regiones del país como entre las zonas urbanas y rurales. Para esto, primero se presentan algunos datos sobre la pobreza en México. El trabajo continúa con una breve descripción de las principales características que muestran los hogares mexicanos ubicados en las diferentes regiones del país. Esta sección se concentra en presentar algunas variables demográficas y algunos datos sobre tenencia de tierra, migración, fuentes de trabajo y transferencias del gobierno. La última sección del documento reporta los resultados obtenidos acerca la participación de los hogares en los mercados de crédito y sobre las principales fuentes de financiamiento para los negocios no agrícolas.

III. La pobreza en México

Aunque México es una de las economías más grandes del mundo y su ingreso por persona es el más alto de América Latina, la incidencia de la pobreza entre su población es uno de los desafíos más complejos que enfrenta el país. Existe, además, un fuerte debate técnico y político acerca de la evolución reciente de la pobreza y los determinantes de los cambios observados. Este trabajo no intenta evaluar los diversos puntos de vista sobre el tema. Más bien, se limita a presentar algunos hechos estilizados sobre este importante fenómeno, íntimamente ligado a la poca profundidad de la cobertura con servicios financieros observada en este país.

De acuerdo con los datos del *Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México*, la pobreza ha disminuido en los últimos cuatro años. Este Comité – formado por un grupo de expertos académicos y asesores del Consejo Nacional de Población (CONAPO), del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Información (INEGI) y de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) – utilizó los datos de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (**ENIGH**) para realizar las estimaciones de los niveles de pobreza en México para los años 2000, 2002 y 2004. Con este propósito, se definieron tres diferentes líneas de pobreza: alimentaria, de capacidades y de patrimonio.

Según las definiciones presentadas en el reporte, los hogares bajo la línea de **pobreza alimentaria** son aquellos cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación, correspondientes a los requerimientos establecidos en la canasta básica alimentaria de INEGI-CEPAL.² Por ejemplo, para el año 2004, esta categoría incluía a los hogares que recibían un ingreso menor a \$548,20 ó menor a \$739,90 pesos mensuales por persona, en áreas rurales y urbanas, respectivamente.

Por otro lado, se dice que un hogar experimenta **pobreza de capacidades** si el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, salud y educación. Según los datos del Comité Técnico, en 2004 esto era equivalente a tener un ingreso menor a \$651,80 ó \$909,70 pesos mensuales por persona, en las áreas rurales y urbanas, respectivamente.

Por último, la línea de **pobreza de patrimonio** comprende aquellos hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, vestido, calzado, vivienda, salud, transporte público y educación. Es decir, se trata de aquellos hogares cuyo ingreso por persona es menor a \$1.000,40 ó \$1.487,30 pesos por mes, en las áreas rurales y urbanas, respectivamente.

² *Medición de la pobreza. Variantes metodológicas y estimación preliminar.* Comité Técnico para la Medición de la Pobreza. Serie: Documentos de Investigación (2002).

La Tabla 1 muestra el ingreso mensual por persona, en pesos mexicanos a agosto de cada año, que define cada una de las tres **líneas de pobreza** para cada uno de los tres años bajo análisis – 2000, 2002 y 2004 – y la división entre sector urbano y rural. Debido a que el costo de vida es mayor en las zonas urbanas que en las rurales, las líneas de pobreza son también mayores. Para conocer en detalle la metodología y los resultados del estudio de la pobreza en México se puede consultar el reporte del *Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México*.

Tabla 1
Líneas de pobreza en México:
Ingreso mensual por persona en pesos, a precios a agosto de cada año
2000 - 2004

Urbano	2000	2002	2004
Alimentaria	\$652.6	\$672.3	\$739.6
Capacidades	\$802.7	\$826.9	\$909.7
Patrimonio	\$1,312.3	\$1,351.9	\$1,487.3
Rural	2000	2002	2004
Alimentaria	\$485.7	\$494.8	\$548.2
Capacidades	\$577.5	\$588.3	\$651.8
Patrimonio	\$886.4	\$903.0	\$1,000.4

Fuente: Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (2004)

De acuerdo a los datos del *Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México*, la proporción de hogares que se considera bajo la línea de pobreza alimentaría – la más severa – se ha reducido en los últimos cuatro años. Esta proporción disminuyó, desde 18.6 por ciento en 2000, a 15.8 por ciento en 2002 y a 13.7 por ciento en 2004 (véase la Tabla 1). Esta reducción en la incidencia de la pobreza alimentaria también ha significado una reducción en el número total de hogares en esta condición. El número de hogares en pobreza extrema disminuyó, de 4.3 millones en 2000 a 3.5 millones en 2004, lo que representa una reducción de 18.6 por ciento en cuatro años.

Según información del Banco Mundial (2004), las principales razones de esta disminución en los niveles de pobreza son: (i) el efecto de programas gubernamentales de transferencias; (ii) el aumento de las remesas internacionales y (iii) la disminución de las diferencias salariales entre las zonas urbanas y rurales. Entre los programas gubernamentales de transferencias, uno de los más importantes ha sido Oportunidades. Este programa tiene como objetivo aumentar el capital humano del país, por medio de transferencias monetarias y servicios de educación, salud y nutrición.

Tabla 2
Hogares y personas pobres en México:
Línea de pobreza alimentaria
2000 – 2004

	Cifras Totales			Porcentajes		
	México	Urbano	Rural	México	Urbano	Rural
Total de hogares pobres						
2000	4,370,075	1,464,305	2,905,770	18.6	9.8	34.1
2002	3,899,371	1,337,724	2,561,647	15.8	8.5	28.5
2004	3,535,053	1,416,092	2,118,961	13.7	8.7	22.3
Total de personas pobres						
2000	23,665,635	7,478,137	16,187,498	24.2	12.6	42.4
2002	20,575,000	7,210,489	13,364,511	20.3	11.4	34.8
2004	18,034,166	7,094,479	10,939,687	17.3	11.0	27.6

Fuente: Medición de la pobreza 2000-2004

Según la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), actualmente cerca de 25 por ciento de la población mexicana pertenece al programa Oportunidades.³ En lo que respecta a remesas, según el informe del Banco de México, durante 2004 el país recibió 16,604 millones de dólares, mientras que en 2003 el total de remesas recibidas fue 13,265 millones de dólares.⁴ Es decir, el ingreso que el país recibió por concepto de remesas internacionales en 2004 aumentó un 25 por ciento con respecto al año anterior.

La Tabla 2 muestra la gran diferencia que existe entre la incidencia de la pobreza alimentaria en las zonas urbanas y las zonas rurales. En el año 2004, más de una quinta parte (22.3 por ciento) de los hogares rurales eran pobres en este sentido, mientras que en las zonas urbanas únicamente 8.7 por ciento de los hogares estaban en esta categoría. Sin embargo, la brecha se ha ido reduciendo. Por un lado, la proporción de hogares rurales bajo la línea de pobreza alimentaria se ha reducido cerca de 12 puntos porcentuales, lo que representa un total de 786 mil hogares que han salido de la pobreza alimentaria en los últimos cuatro años. Por otro lado, en las zonas urbanas esta reducción ha sido mucho menor, de apenas un punto porcentual, lo que representa un total de 48 mil hogares menos bajo la línea de pobreza alimentaria.

Aunque la pobreza alimentaria se ha reducido en los últimos años, todavía queda mucho camino por recorrer. En 2004, todavía existían alrededor de 18 millones de personas bajo la línea de pobreza alimentaria así como cerca de 49 millones de personas, equivalentes a 47 por ciento de la población mexicana, bajo la línea de pobreza de patrimonio. Es importante reconocer que, aunque la pobreza en las zonas rurales se ha reducido más rápidamente, todavía existe un rezago rural y una brecha importante entre estos dos espacios.

³ Comunicado de Prensa de la Secretaría de Desarrollo Social. Núm. 066/2005.

⁴ Según el Sistema Central de Información SIE del Banco de México.

Por lo general, el segmento meta de las organizaciones financieras que buscan atender a los mercados populares son los hogares de escasos recursos que no tienen acceso a servicios financieros en otras entidades formales, como los bancos. Las organizaciones de microfinanzas (OMF) – tanto en México como a nivel internacional – han logrado introducir innovaciones y nuevos productos que les han permitido ofrecer servicios financieros – especialmente pero no solo crédito – a segmentos de la población que antes no eran atendidos por una institución formal. Gracias a estas innovaciones, las OMF han ingresado a segmentos de mercado donde, en el mejor de los casos, la prestación de servicios financieros había estado en manos exclusivamente de organizaciones de forma cooperativa, con sus fortalezas y debilidades (Gómez-Soto y González-Vega, 2006). En todo caso, brindarle este tipo de servicios a los hogares más pobres y más marginales de la sociedad es extremadamente difícil.

En la práctica, los clientes de las OMF y otras entidades de finanzas populares son, por lo regular, hogares con diferentes niveles de ingreso. Ciertas entidades logran desarrollar productos que, en algunos casos, son usados por los hogares más pobres, mientras que otras atienden a una clientela con un mayor nivel de ingresos. Lo más común es que cada organización tenga clientes en diferentes partes del espectro de ingresos, pero que su base se concentra en personas con ingresos que logran cubrir al menos sus necesidades más básicas de alimentación y que tienen algún tipo de microempresa establecida.

Para generar una idea preliminar del **número** de posibles clientes de las OMF y sus entidades competidoras en México, realizamos un ejercicio que, aunque simple, puede resultar de utilidad. Aclaramos que este ejercicio no estima la demanda de servicios microfinancieros en México. Cualquier **función** de demanda depende de varios determinantes, incluyendo el precio (tasa de interés) y otros términos y condiciones del contrato así como características del demandante y del entorno en que opera. Para hacer una estimación de este tipo necesitaríamos información más precisa que la disponible.

Además, es importante reconocer – de inicio – que no todos los hogares en un segmento determinado de la población van a generar una demanda legítima de crédito, ya sea porque no tienen capacidad o voluntad de pago, porque no son unidades deficitarias (es decir, porque cuentan con suficientes recursos propios) o porque tienen aversión a los riesgos resultantes de una deuda. Por estas razones, el ejercicio es una aproximación cruda que se enfoca simplemente al número de hogares que potencialmente podrían generar estas demandas.

Para este ejercicio suponemos que el mercado meta de las organizaciones de microfinanzas se **concentra** en aquellos hogares donde el nivel de ingreso les permite cubrir sus necesidades alimenticias básicas pero que no pueden cubrir algunas otras necesidades como vestido, calzado, vivienda, salud, transporte público o educación. Cuando no se cubren ni siquiera las necesidades de alimento (*senior claim*) usualmente no se pueden asumir obligaciones crediticias.

Basándonos en estos supuestos, podemos utilizar la información del *Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México* para estimar el número de hogares que podrían estar en el segmento de mercado meta de las finanzas populares. Para esto, tomamos el número de hogares bajo la línea de pobreza de patrimonio y le restamos el número de hogares que se encuentran bajo la línea de pobreza alimentaria. Los resultados de este ejercicio se pueden ver en la Tabla 3. Es claro que muchos hogares con ingresos algo superiores a los de la línea de pobreza también son clientelas potenciales, sobre todo si la organización quiere generar economías de escala, pero aquí no se consideran.

Durante 2004, en México existían cerca de 6.7 millones de hogares (26 por ciento de los hogares) con un nivel de ingreso suficiente para cubrir sus necesidades alimentarias pero no para cubrir las otras necesidades mencionadas. De estos hogares, cerca de 62 por ciento vivían en zonas urbanas y el restante 38 por ciento en zonas rurales. Estimamos que estos hogares representan alrededor de 28 millones de personas, de las cuales calculamos que unos 16.2 millones son personas mayores a 18 años.

Tabla 3
Número de hogares bajo la línea de pobreza de patrimonio y por encima de la línea de pobreza alimentaria 2000 - 2004

	Porcentaje de hogares (%)			Número de hogares		
	2000	2002	2004	2000	2002	2004
Nacional	27	27	26	6,399,429	6,698,334	6,687,346
Urbano	28	26	26	4,124,864	4,122,839	4,169,854
Rural	27	29	27	2,274,565	2,575,495	2,517,492

Fuente: La pobreza en México: una evaluación de las condiciones, las tendencias y la estrategia del Gobierno. Banco Mundial (2004).

Si bien esta estimación permite una primera guía acerca del número de hogares que podrían beneficiarse de los servicios ofrecidos por las organizaciones que operan en los mercados financieros populares y que no tienen acceso a otras entidades, es importante tener presente que la aproximación es imprecisa y poco robusta. Esta estimación simplemente nos muestra el número de hogares que tienen un nivel de ingreso mensual por persona entre \$739,60 y \$1.487 pesos en las zonas urbanas y entre \$548,20 y \$1.000,40 pesos en las zonas rurales. Estas cifras no toman en cuenta el número de hogares por encima de los límites superiores a la línea de pobreza patrimonial, que también forman parte de mercado meta de las OMF y otras entidades financieras que operan en este mercado. Como se indicó, la estimación tampoco descuenta los hogares – entre estos niveles de ingresos – que no son sujetos de crédito, que no tienen una microempresa o que sencillamente no están interesados en un préstamo o en hacer uso de las facilidades de depósito u otros servicios financieros ofrecidos por las organizaciones.

Es importante tener en cuenta, además, que un gran número de estos hogares hacen uso de servicios financieros, sobre todo crédito, ofrecidos por fuentes informales (Conde Bonfil, 2001; Campos Bolaño, 2005). Como se verá posteriormente, a nivel nacional, en promedio, cerca de 18 por ciento de los hogares utilizan al menos una fuente informal de crédito, ya sean prestamistas, tandas, familia o amigos.

A continuación, este estudio presenta varios datos que describen algunas de las principales características de los hogares en México. A lo largo del trabajo, ponemos especial atención a la diferencia que existe entre los hogares ubicados en las zonas urbanas y las zonas rurales. También enfocamos gran parte de nuestro esfuerzo en resaltar las diferencias que existen entre las tres principales regiones del país. Antes de entrar en mayor detalle, la siguiente sección presenta una descripción del origen de los datos utilizados.

IV. Descripción general de los hogares

A. Descripción de la base de datos

Los datos utilizados para describir a los hogares mexicanos en este documento provienen de la Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares (*ENNViH-2002*). Esta encuesta es resultado de 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 (CIDE) y la Universidad Iberoamericana, adoptando la metodología del *Indonesian Family Live Survey*.⁵

La concepción multidimensional de la *ENNViH* también tiene como objetivo estudiar la decisión de los agentes de migrar. Por otra parte, la extensión del panel permitirá analizar el bienestar de los individuos en la evolución de sus vidas. Específicamente, se busca estudiar la dinámica de bienestar de los niños, en su paso hacia la adolescencia, la dinámica de los adolescentes, en su camino hacia la adultez, así como el de los adultos, hacia la vejez. Además, la *ENNViH* será una encuesta que permitirá, en un futuro, evaluar el impacto de ciertos programas gubernamentales de cobertura nacional en el bienestar de los hogares (Rubalcava, 2003).

La *ENNViH* es una encuesta estadísticamente representativa a nivel nacional, regional, rural y urbano. El proceso de selección de los hogares encuestados fue realizado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información (INEGI). La encuesta ha sido diseñada en diferentes niveles: individual, por hogar y por localidad. Una localidad es todo lugar ocupado con una o más viviendas y que es reconocido con un nombre dado por la ley o la costumbre. Las localidades, dependiendo del número de habitantes, se clasifican en urbanas y rurales. Se califican como rurales a los hogares ubicados en localidades con una población menor a 100,000 habitantes. Los hogares que se ubican en localidades con más de 100,000 habitantes son urbanos.

En total, el panel cuenta con más de 30,000 individuos, alrededor de 8,440 hogares y 150 localidades, dispersos a lo largo del territorio mexicano. De los hogares entrevistados, uno de cada cuatro pertenecen a comunidades rurales, 22.5 por ciento vive en los estados del Norte, 55.5 por ciento en los estados del Centro y 22 por ciento en los estados de Sur de México.⁶

⁵ Esta encuesta fue diseñada por RAND, la Universidad de Indonesia y la Universidad de California en Los Ángeles (Thomas, Frankenberg, Beegle y Teruel, 1999).

⁶ Los Estados se clasificaron de la siguiente manera: **Norte** (Baja California Sur, Coahuila, Durango, Nuevo León, Sinaloa, Sonora), **Centro** (Distrito Federal, Guanajuato, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Morelos y Puebla) y **Sur** (Oaxaca, Veracruz y Yucatán).

A nivel **individual**, la encuesta cuenta con información sobre educación, activos financieros y físicos, ingreso laboral y no laboral, decisiones como la migración y la participación en la oferta de trabajo, salud, transferencias y acceso al crédito, entre otros. Además, la *ENNViH* tiene una sección del cuestionario para aquellos individuos que no se encuentran en el hogar en el momento de la entrevista. Es importante incluir a estos individuos en cualquier análisis, ya que esto permite estudiar el comportamiento del hogar como unidad económica, estén presentes todos sus miembros o no.

A nivel del **hogar**, la encuesta contiene información sobre el consumo y gasto en que incurre el hogar, características físicas de la parcela (como tipo de suelo), ingresos rurales, negocios no agrícolas, activos del hogar y situación crediticia, entre otros. A nivel de la **localidad**, la encuesta cuenta con información sobre sus características, como tamaño de la población, infraestructura, existencia de servicios educativos y médicos, electricidad, agua, oportunidades de crédito y actividad industrial, entre otros.

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, cuando se entrevistaron los mismos hogares que contestaron la encuesta en 2002. El tercer levantamiento se espera realizar en 2008. Aunque los cuestionarios posteriores a la encuesta basal tendrán el mismo contenido sustancial, también tendrán nuevos modelos de información que pretenden estudiar, por ejemplo, las preferencias inter-temporales de los individuos y comportamientos de altruismo, entre otros (Rubalcava, 2003).

B. Descripción general de los hogares

En esta sección presentamos una descripción general de los hogares en México. Para ello usamos varias características de los hogares y los datos obtenidos a través de la *ENNViH-2002*. Debido al tamaño del país y la diversidad de circunstancias que existen en México, sería engañoso pensar que los hogares típicos de cada región presentan características similares. En reconocimiento de estas marcadas diferencias geográficas, climáticas y culturales, es usual dividir al país en tres regiones – Norte, Centro y Sur – a fin de captar de mejor forma estos contrastes. La simple ubicación de un hogar en una de estas regiones le confiere ciertas características, propias del entorno en que se desenvuelve. Estas características las comparte con otros hogares/empresas en la misma región y definen **tipologías**, útiles en la clasificación de sub-segmentos de los mercados financieros populares a ser atendidos por las organizaciones interesadas. La identificación de diversos tipos de hogares es útil en el diseño de productos y servicios financieros y en una apreciación de los riesgos que los agentes financieros deben enfrentar en cada entorno. La evaluación de la condición de sujeto de crédito debe hacerse, sin embargo, a nivel individual.

Además de los contrastes que los hogares presentan, al estar distribuidos en distintas regiones del país, sus características también muestran divergencias dependiendo de si están ubicados en una zona rural o una zona urbana. El tipo de localidad donde un hogar se ubica delimita sus oportunidades e influye sobre los riesgos y desafíos que tiene que enfrentar y puede crear patrones de conducta que difieren entre tipos de localidades. La Tabla 4 presenta un resumen de las principales características de los hogares, dependiendo de la región geográfica y de su ubicación, ya sea urbana o rural.

En promedio, a lo largo de México los hogares varían poco en cuanto a su **tamaño y composición**. En particular, los hogares ubicados en las tres diferentes regiones del país tienen un tamaño y una composición parecidos, con 4.1 personas por hogar, de las cuales 2.8 personas son mayores a 15 años.⁷ Como es usual, sin embargo, los hogares en las zonas rurales están formados por un mayor número de personas y esta diferencia (4.5 personas, en contraste con 4.0 en las áreas urbanas) es estadísticamente significativa. Los hogares en las zonas rurales del Sur de México están formados, en promedio, por cinco personas – de las cuales tres son mayores a 15 años y dos son todavía menores – y, de esta manera, son los que más se alejan del promedio nacional.

Estas cifras sobre tamaño del hogar muestran que la rápida transición demográfica que México ha experimentado en décadas recientes no ha sido uniforme a lo largo del país (Partida, 2003). En particular, la mayor pobreza y menores oportunidades productivas que se observan en las zonas rurales del Sur están altamente correlacionadas con las más elevadas tasas de fertilidad y de crecimiento natural de la población que se observan en esta región.

La **educación** y el **género** del jefe del hogar muestran diferencias a lo largo de México. El nivel de educación, medido por la escolaridad del jefe, aumenta entre más al norte esté ubicado el hogar. En promedio, los jefes de hogar en la región Norte tienen un mayor nivel de educación que los jefes en la región Centro y en el Sur, región que presenta los niveles de educación más bajos de todo el país. Si se comparan las zonas urbanas y las rurales, las diferencias en educación son significativas. En las zonas urbanas, los jefes de hogar tienen, en promedio, dos años más de educación. Los jefes de hogar en las zonas urbanas del Norte de México presentan los mayores niveles de educación, con un promedio de 9 años de escolaridad, mientras que en las zonas rurales del Sur este promedio es apenas 5.8 años.

⁷ Aunque, según el INEGI, a partir de los 12 años el individuo pertenece a la población económicamente activa (PEA), en este trabajo y tomando la misma metodología de la ENNViH, se consideran como mayores de edad aquellos individuos mayores a 15 años. Este enfoque, que se deriva de los objetivos originales de la encuesta, de observar las transiciones de la infancia a la adolescencia y así sucesivamente, no captura suficientemente la creciente oferta de trabajo infantil, que se observa en México como en otros países en desarrollo (INEGI, 2005). La disponibilidad de esta oferta de trabajo infantil, junto a la responsabilidad por los dependientes menores en un hogar, afecta las posibilidades de inserción en los mercados financieros.

La proporción de hogares donde el jefe del hogar es del género femenino también presenta una variación interesante a lo largo del territorio mexicano. La región del Centro de México muestra una mayor proporción de estos hogares (25 por ciento), seguida por el Sur (22 por ciento) y el Norte (20 por ciento). Entre zonas urbanas y zonas rurales, la variación es pequeña (Tabla 4). Algunos estudios de microfinanzas han relacionado el género del cliente con los comportamientos de pago y con los impactos del acceso a los servicios financieros en el bienestar del hogar.

Tabla 4
Características de los hogares en México, por ubicación geográfica 2002

	México	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Composición del Hogar						
Tamaño promedio del hogar (# de personas)	4.1	4.0	4.1	4.3	4.0	4.5
Número de adultos en promedio (mayores a 15 años)	2.8	2.7	2.7	2.8	2.7	2.8
Número de niños en promedio (menores a 15 años)	1.4	1.3	1.3	1.5	1.3	1.7
Mujer jefe del hogar (% de hogares)	23.2	19.9	25.0	22.0	23.4	22.5
Educación promedio del jefe del hogar (años)	8.1	8.8	8.2	7.5	8.8	6.2
Trabajo						
% de hogares con al menos un individuo que trabaje	84.1	83.2	84.1	84.7	85.0	80.7
% de hogares con al menos un individuo que trabaje de manera formal	41.1	53.1	40.4	31.4	48.0	18.5
% de hogares con al menos un individuo sea autempleado	39.5	32.0	44.1	47.0	39.1	52.9
% hogares con negocios no agrícolas	17.0	14.2	20.2	11.9	18.7	11.2
Tenencia y uso de tierra						
% de hogares que trabajan la tierra	16.2	8.6	13.7	30.4	7.9	44.5
% de hogares dueños de tierra	13.3	8.2	11.9	22.9	7.0	37.3
Número promedio de terrenos propios (para los hogares con terrenos propios)	1.4	1.3	1.4	1.3	1.2	1.4
Transferencias del gobierno						
Transferencias del gobierno (% de hogares)	17.1	11.1	13.2	35.1	7.5	51.6
Transferencias del gobierno (monto promedio, pesos)	\$3,182	\$4,615	\$2,599	\$3,232	\$2,725	\$3,383
Transferencias de procampo (% de hogares)	6.4	4.6	4.1	15.3	2.2	21.9
Transferencia de procampo (monto promedio, pesos)	\$2,797	\$5,658	\$2,472	\$1,976	\$3,209	\$2,548
Migración (algún miembro del hogar)						
Permanente localidad (% de hogares)	70.3	77.3	72.6	58.3	75.7	52.6
Temporal internacional (% de hogares)	1.8	5.1	1.0	0.4	1.7	1.9
Permanente internacional (% de hogares)	4.1	5.0	4.8	1.6	4.2	3.7

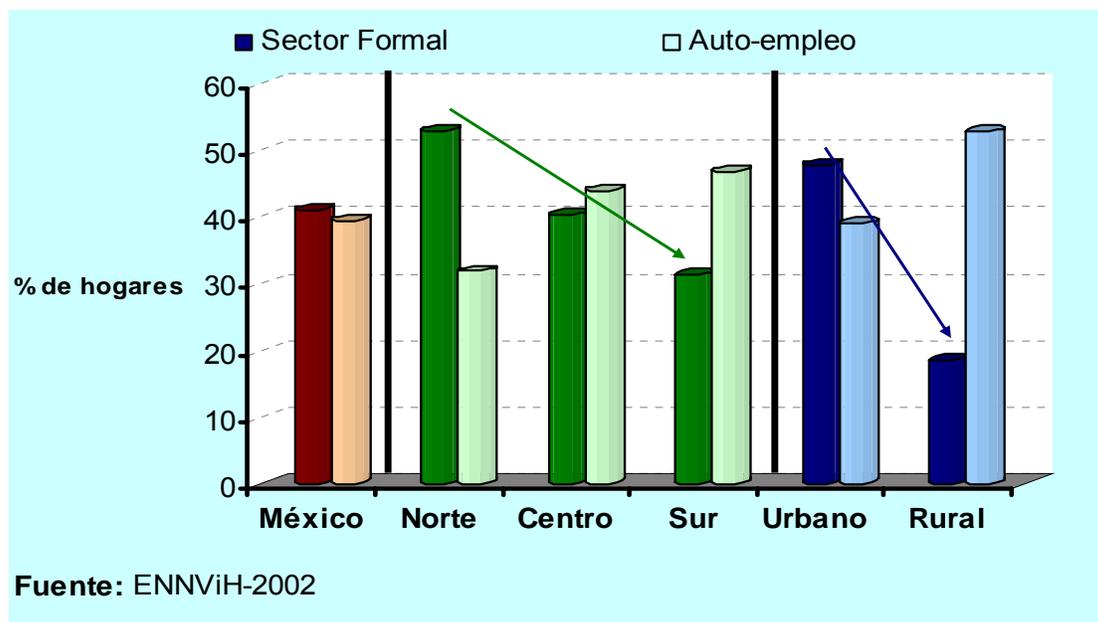
Fuente: ENNViH-2002

La Tabla 4 también muestra la **situación laboral** de los integrantes del hogar. Específicamente, la tabla reporta la proporción de hogares donde al menos un individuo trabaja, ya sea como auto-empleado, de manera formal o porque tenga un negocio no agrícola. De manera similar a los indicadores demográficos, los indicadores laborales difieren más entre zona urbana y rural que entre regiones.

Para los efectos de este documento, un individuo **trabaja** si, durante la semana anterior al día en que lo entrevistaron, realizó alguna actividad que ayudó a cubrir los gastos del hogar, por lo menos durante una hora, o si tuvo alguna remuneración laboral o si tiene trabajo pero la semana anterior no lo realizó, sea éste agrícola o no. Además, el individuo pertenece al sector laboral **formal** si tiene un contrato laboral escrito o si tiene seguro social o ambos. Aquellos individuos que no cuentan al menos con contrato laboral o seguro social pertenecen al sector **informal**. Un individuo está auto-empleado si trabaja como campesino en su parcela, o si trabaja en un negocio familiar, con o sin retribuciones monetarias, o si es dueño de su propia empresa, sin importar el tamaño de ésta o cualquier combinación de estas condiciones laborales.

En función a estas definiciones, los datos de la *ENNVih-2002* muestran que, a nivel nacional, el 84 por ciento de los hogares tiene al menos un integrante que trabaja. Esto implica una alta proporción (16 por ciento) de hogares sin ingresos laborales, durante la semana anterior al momento de la entrevista, ya sea por desocupación o porque viven de otro tipo de ingresos. Aunque la proporción de hogares donde al menos un miembro trabaja no varía mucho entre las diferentes regiones de México, esta característica sí muestra diferencias entre las zonas urbanas y las rurales. Mientras que, en las zonas urbanas, el 85.0 por ciento de los hogares tienen al menos un integrante que trabaja, en las zonas rurales esta proporción es 80.7 por ciento (Tabla 4). Esta diferencia podría estar relacionada con los patrones de emigración. En algunas zonas rurales del país, todos los miembros del hogar en condiciones de trabajar han emigrado.

Gráfico 1
Proporción de hogares con al menos un integrante que trabaja,
por sector formal y auto-empleo (%), 2002



Una elevada informalidad caracteriza al empleo. A nivel nacional, los hogares donde al menos un miembro trabaja de manera formal representan apenas 41 por ciento del total de hogares, cerca de la mitad de los hogares donde al menos un integrante trabaja. La **formalidad** del empleo disminuye fuertemente, además, al pasar de las zonas urbanas a las rurales. En las zonas rurales, la proporción de hogares con al menos un integrante con trabajo formal es mucho menor (únicamente 18.5 por ciento del total). En las zonas urbanas, esta proporción es más del doble (48 por ciento).

La informalidad también está asociada con la distribución geográfica de la pobreza. En efecto, la participación de los hogares en el mercado laboral formal está directamente relacionada con el grado de desarrollo de cada región. En el Norte se encuentra la mayor proporción (53 por ciento) de hogares con al menos un miembro que trabaje de manera formal, mientras que en el Centro y en el Sur esta participación es menor (40 y 31 por ciento, respectivamente).

La relación directa, por un lado, entre urbanización y desarrollo y, por el otro, el empleo formal, tiene su natural complemento en una relación inversa entre estas dimensiones de modernización y la importancia relativa del auto-empleo. A nivel nacional, la proporción de hogares con al menos un integrante auto-empleado es 40 por ciento. Esta magnitud es de gran interés, desde la perspectiva de la cobertura del sistema financiero (*outreach*) y de la existencia de una clientela potencial, en vista del papel que les corresponde a las microfinanzas en crear sujetos de crédito entre esta categoría de la población. A diferencia de los asalariados, quienes usualmente acceden al crédito de consumo mediante la verificación de su condición laboral, la evaluación de la capacidad y voluntad de pago de los trabajadores independientes requiere innovaciones adicionales en tecnología de crédito (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006).

La proporción de hogares con auto-empleo es mayor en las zonas rurales (53 por ciento), donde esta condición está relacionada principalmente con las labores agrícolas, en particular las de subsistencia. El auto-empleo es menor en las zonas urbanas (39 por ciento), donde la condición está relacionada con la informalidad.

El Gráfico 1 muestra cómo la importancia del auto-empleo aumenta, mientras que la del empleo formal disminuye, con el menor desarrollo de la región respectiva. Además, entre más pobre sea una región, más probable es que, en dicho entorno, el auto-empleo esté relacionado con una baja productividad del trabajo (particularmente en la agricultura) y con la generación de bajos ingresos del hogar, en vista de las menores oportunidades productivas presentes y otras consecuencias de la fragmentación. Esta combinación de características (informalidad y baja productividad) aumenta el desafío para los oferentes de servicios financieros, en vista de la menor capacidad de pago promedio y de la mayor dificultad para identificar a los que sí la tienen.

En México, como un todo, 17 por ciento de los hogares tienen un **negocio no agrícola**. Como la Tabla 4 y más adelante el Gráfico 4 muestran, al respecto existen fuertes diferencias entre las zonas urbanas y las rurales. De los hogares que viven en las zonas urbanas del Centro de México, 22 por ciento operan un negocio no agrícola. En contraste, únicamente 8 por ciento de los hogares que viven en las zonas rurales del Sur de México tienen negocio no agrícola. La fuerte presencia de negocios no agrícolas en el Centro de México se debe principalmente a las oportunidades que surgen de la elevada concentración de la población en el Distrito Federal (D.F.) y de numerosas ciudades grandes cercanas. En general, entre mayor sea el tamaño del mercado al que se puede acceder y menores sean los costos de transacciones para accederlo, mayor será la productividad potencial de los negocios no agrícolas. Estas oportunidades productivas se constituyen, a su vez, en un imán de atracción de mayor emigración hacia estos conglomerados urbanos.

La *ENNVih-2002* contiene información sobre el uso y la tenencia de la tierra. A nivel nacional, 16 por ciento de los hogares trabajan la tierra en actividades agrícolas. La proporción es mayor en las zonas rurales (44 por ciento), particularmente en las del Sur de México, donde 58 por ciento de los hogares trabajan la tierra. Esta elevada proporción de hogares dedicados a la agricultura de subsistencia refleja una muy baja productividad del trabajo lo que, a su vez, se encuentra a la raíz de la pobreza observada en esta región. En general, la propiedad de la tierra está poco difundida (13 por ciento del total). Este tema se discute en más detalle adelante.

Otra característica importante que diferencia a los hogares rurales de los urbanos es el monto de **transferencias y subsidios** que reciben del Gobierno. A nivel nacional, 17 por ciento de los hogares en México reciben algún tipo de transferencia del Gobierno. Los resultados de la encuesta muestran una gran diferencia entre la incidencia de estas transferencias en las zonas rurales (52 por ciento de los hogares) y las zonas urbanas (7.5 por ciento). Esto, a su vez, refleja, entre otros determinantes, diferencias en la incidencia de la pobreza en el ámbito geográfico y la vinculación de varias de estas transferencias con la agricultura de subsistencia.

Las transferencias gubernamentales contabilizadas en la ENNVih provienen de los siguientes programas sociales: Oportunidades, Procampo, Programa de Ahorro y Subsidios para la Vivienda Progresiva, Programas de Crédito a la Palabra, Programa Conversión Social, Programa de Empleo Temporal, Programa de Alianza para el Campo, Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad.

Varios de estos programas fueron creados para compensar a los hogares que se esperaba tendrían mayores dificultades para adaptarse a los nuevos entornos producidos por las reformas económicas y, en particular, por el Tratado de Libre Comercio de Norte América, así como para fomentar la formación de capital humano (Lustig y Székely, 1997; Orozco y Hubert, 2005). En algunos casos, los programas han incluido, directa o indirectamente, componentes de crédito.

La presencia de transferencias del Gobierno es, por esta razón, particularmente fuerte en la generación de flujos de liquidez en las áreas rurales de México. En efecto, a nivel nacional, más de la mitad de los hogares en las zonas rurales reciben algún tipo de transferencia. En las zonas rurales del Sur de México, tres de cada cinco hogares dice recibir dichas transferencias. Además, a nivel nacional, los hogares ubicados en las zonas rurales reciben, en promedio, un monto mayor al que reciben los hogares en las zonas urbanas.

Esta tendencia se mantiene en las tres diferentes regiones del país. Aunque, en el Norte, una menor proporción de los hogares reciben transferencias del Gobierno, aquellos que las reciben, reciben un monto mayor que los hogares en otras regiones del país. Como la Tabla 4 muestra, los hogares en el Norte reciben, en promedio, dos mil pesos más que los hogares en el Centro y mil cuatrocientos pesos más que los hogares en el Sur de México.

Un análisis de los datos de las transferencias de **Procampo** permite identificar una tendencia similar. Mediante este programa, el Gobierno Federal otorga un subsidio por hectárea, para apoyar el nivel de los ingresos de los productores que siembren la superficie inscrita en el directorio del Programa y la mantengan en explotación pecuaria o forestal o bien la conserven bajo proyecto ecológico (Herrera Ramos, 2002). En 2002, año de la encuesta, el apoyo del programa era \$973 pesos por unidad de superficie. La proporción de los hogares que reciben esta transferencia es diez veces mayor en las zonas rurales (22 por ciento) en comparación con las urbanas (2.2 por ciento). Los hogares en el Norte reciben, en promedio, un monto mayor que los hogares en las otras regiones del país, en función de las áreas más extensas que cultivan.

Mucho se habla de la **emigración** de los mexicanos a otros países, especialmente a los Estados Unidos de América, pero el mayor porcentaje de emigración se da dentro del mismo territorio mexicano. Numerosos habitantes de México cambian su residencia de una localidad a otra en busca de mejores oportunidades. La emigración es especialmente cuantiosa hacia las principales ciudades, especialmente hacia el Distrito Federal.

La Tabla 4 muestra la proporción de hogares donde algún miembro ha emigrado permanentemente a otra localidad o ha emigrado permanentemente a otro país. Los resultados de la encuesta muestran que, en cerca de 70 por ciento de los hogares, algún miembro ha emigrado a otra localidad dentro de México.

Al igual que en otros aspectos, existen grandes diferencias entre los hogares rurales y los urbanos. Los hogares urbanos son más propensos a que algún miembro de la familia se haya mudado permanente a otra localidad dentro de México. Es interesante notar cómo la proporción de hogares en las zonas rurales con algún integrante de la familia en otra localidad del país disminuye entre más al Sur viva la familia. Mientras que 73 por ciento de los hogares rurales en el Norte del país tienen algún miembro que ha emigrado permanentemente a otra localidad, este porcentaje disminuye a 54 por ciento en el Centro y a 43 por ciento en el Sur.

De acuerdo a los datos de la encuesta, cerca de 4 por ciento de los hogares en México tienen al menos un familiar que ha migrado permanente a otro país. Las zonas rurales en el Norte y las zonas urbanas en el Centro de México presentan la mayor proporción de hogares con familiares en el exterior (5.4 por ciento), mientras que los hogares en las zonas rurales del Centro y del Sur del país presentan la menor proporción (1.9 y 1.6 por ciento, respectivamente). La emigración es, en general, costosa. Hogares más cercanos a los Estados Unidos enfrentan menores costos de transacciones al tomar esta decisión. La emigración contribuye, a su vez, al desarrollo económico de las localidades de origen de los emigrantes (Unger, 2005).

C. Tenencia de la tierra

La tenencia de tierra y la habilidad de demostrar su propiedad (título) son factores que, en otras partes del mundo, han sido tradicionalmente importantes para que los hogares puedan tener acceso a los sistemas financieros y mejorar su condición de sujetos de crédito. Dadas las fuertes imperfecciones de la información que limitan las transacciones financieras, la habilidad de los hogares para demostrar que tienen capacidad y voluntad de pago ha dependido de la riqueza acumulada y, en particular, de la posesión de activos que puedan ser ofrecidos en garantía, dado el sistema jurídico existente. Por varias razones, las hipotecas sobre las propiedades del deudor ofrecen ventajas a los acreedores.

Como la Tabla 5 muestra, 13 por ciento de los hogares en México dicen ser dueños de alguna parcela de tierra, mientras que 16 por ciento dicen trabajar la tierra, con frecuencia bajo otras formas de tenencia. En particular, en las zonas rurales, 46 por ciento de los hogares trabaja la tierra, pero sólo 37 por ciento son dueños de una parcela. Existe la posibilidad, a la vez, que algunos agricultores usen tierra de otros, además de la propia, o que entreguen parte de la propia para que otros la cultiven, bajo diversos tipos de contrato.

Al nivel nacional, el número promedio de terrenos de los hogares que son dueños de algún terreno es 1.4 por hogar, con variaciones pequeñas entre regiones.

Estas diferencias entre propiedad y uso de la tierra son más marcadas en las zonas más pobres del país, principalmente en las localidades rurales en el Sur, donde la relación propietarios/hogares que trabajan la tierra es menos favorable. En algunos lugares, la explotación de la tierra es comunal. A su vez, una baja proporción de los hogares urbanos declara trabajar la tierra (7.9 por ciento) y una baja proporción son dueños de alguna parcela (7 por ciento).

Tabla 5
Tenencia y uso de la tierra
Porcentaje de hogares y número de parcelas
2002

	México					
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Tenencia y uso de la tierra						
% de hogares que trabajan la tierra	16.2	8.6	13.7	30.4	7.9	44.5
% de hogares dueños de tierra	13.3	8.2	11.9	22.9	7.0	37.3
Número promedio de terrenos propios (para los hogares con terrenos propios)	1.4	1.3	1.4	1.3	1.2	1.4

Fuente: ENNViH-2002

En los mercados financieros, la habilidad de los hogares para demostrar legalmente sus derechos de propiedad importa. Usualmente, esto requiere la posesión de un título libre y de dominio completo y claro. Sin un documento de esta clase, los hogares tienen derechos limitados sobre su terreno. Tradicionalmente, la tenencia de tierra y la habilidad para demostrar su propiedad le han ayudado a los hogares a demostrar su condición de sujetos de crédito. Verificar riqueza con un documento que acredite la propiedad del terreno le permite al prestamista resolver una parte del problema de selección adversa – al conocer por un documento reconocido ante la ley una parte del patrimonio del hogar, con lo que se reduce la asimetría de la información – y de riesgo moral – al crear incentivos de pago, por el temor que el deudor tendría de perder su propiedad en caso de incumplimiento de la obligación crediticia.

Tabla 6
Hogares que reportan tener algún documento como prueba de
propiedad, como proporción de los hogares que se identifican como
propietarios de algún terreno
2002

	México					
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Documentos de Propiedad						
Escritura	35.5	42.6	48.7	19.6	45.5	29.7
Certificado ejidal	50.8	55.6	42.3	58.8	49.5	51.8
Otro	3.3	1.1	4.7	2.2	2.7	3.5
Ninguno	10.4	0.6	4.2	19.4	2.3	14.9

Fuente: ENNViH-2002

Como se muestra en la Tabla 6, de los hogares que dicen ser propietarios de tierra, un 35.5 por ciento reportan tener una escritura de propiedad como prueba. La posesión de escritura como título a nombre individual es mayor en las zonas urbanas (46 por ciento de los hogares con tierra) que en las rurales (30 por ciento). Estas diferencias se mantienen independientemente de la región. A la vez, 51 por ciento de los hogares con tierra poseen un certificado ejidal, lo que históricamente ha estado asociado a limitaciones legales en los derechos correspondientes.

Es importante destacar que, en la región Sur, casi la mitad (46 por ciento) de los hogares que dicen ser dueños de algún terreno no tienen ningún tipo de documento que pruebe este derecho. En esta región, únicamente uno de cada cinco hogares tiene una escritura que demuestre la propiedad de su terreno. La falta de un documento de propiedad complica el acceso al crédito de estos hogares (sobre todo, restringe las posibilidades de obtener crédito de inversión a largo plazo) y limita las acciones que pueden tomar sobre su terreno.

En la siguiente sección describimos la infraestructura financiera de las localidades en diferentes regiones del país, la proporción de hogares que tienen préstamos, según los diferentes tipos de fuente, y cuáles son las principales fuentes de financiamiento de los negocios familiares y las características de sus contratos.

V. Participación de los hogares en los mercados de crédito

En esta sección del documento investigamos la proporción de los hogares que participan en el mercado de crédito. Para esto, dividimos la sección en tres partes. La primera describe la presencia de organizaciones o de personas que ofrecen crédito en las diferentes localidades. La existencia o inexistencia de diversas fuentes de crédito en una localidad limita tanto la proporción de hogares que tienen préstamos como la proporción que usan alguna de las diferentes fuentes. La segunda parte describe la participación de los hogares mexicanos en los diferentes mercados de crédito y el uso de diferentes tipos de fuentes, tanto formales como semiformales e informales. En la tercera parte hablamos de los hogares con negocios no agrícolas y sobre cómo se financian estos últimos.

Los resultados los obtuvimos haciendo uso de la información de la *ENNVih-2002*. Aunque ésta es una de las pocas encuestas de hogares en México que contiene información sobre **participación** en los mercados financieros a nivel de los hogares, estos datos tienen algunas limitaciones. Es importante recordar que la *ENNVih* no está específicamente diseñada para estudiar este tema. Las principales limitaciones de la encuesta, en materia de la participación de los hogares en los mercados de crédito, están relacionadas a la forma u orden en que se hicieron las preguntas o con preguntas relevantes que no se hicieron. Estas limitaciones no nos permiten describir de una forma más precisa el acceso de los hogares a las diferentes fuentes de crédito. La estructura de las preguntas tampoco permite hacer una clasificación más precisa de las fuentes.

Todo análisis de este tipo encuentra, además, varios desafíos. Una primera distinción que debe hacerse es entre *acceso al crédito* (es decir, el resultado de haber establecido o de poder establecer la condición de sujeto de crédito y, por lo tanto, el poder obtener un préstamo cuando sea requerido) y el estar *endeudado* (es decir, el tener una deuda pendiente, no cancelada). Esta deuda puede haber sido contraída, además, en el período de referencia (se obtuvo un préstamo en los últimos doce meses, por ejemplo) o en un período anterior, con un plazo aún no vencido. Además, una persona que en el pasado obtuvo un préstamo podría no tener ya acceso al crédito, si lo buscara, cuando no ha cumplido con las obligaciones anteriores. La descripción que hacemos en esta sección se refiere a estar endeudado, lo que no necesariamente es equivalente a tener acceso al crédito.

Una segunda distinción debe hacerse entre las razones por las que un hogar no muestra una deuda en un momento determinado. Algunas razones son de demanda – el hogar no necesita o no quiere endeudarse – y otras son de oferta – aunque el hogar tiene una demanda legítima, no puede persuadir a un acreedor de que tiene suficiente capacidad y voluntad de pago o no conoce sobre la existencia de una fuente donde pudiese lograrlo (Maldonado, 2004; González-Vega, Chalmers, Quirós y Rodríguez-Meza, 2006).

Antes de presentar los resultados obtenidos, es importante definir varios otros conceptos, como: (1) infraestructura financiera, (2) fuentes formales, semiformales e informales de crédito y (3) la participación de los hogares en el mercado de crédito. En este documento nos referimos a **infraestructura financiera** como el conjunto de aquellas organizaciones o individuos que prestan servicios financieros, especialmente crédito, a individuos, hogares o empresas. La infraestructura financiera de una localidad está formada por las organizaciones formales (por ejemplo, bancos, cooperativas o cajas de ahorros), instituciones semiformales (por ejemplo, cajas de empeños) y fuentes informales (por ejemplo, prestamistas) que operan directamente en la localidad. La encuesta contiene información sobre muchas pero no todas estas posibles fuentes de crédito.

Dadas las consideraciones metodológicas expuestas, en este trabajo consideramos que los hogares **tienen crédito**: (i) si al menos un integrante del hogar ha pedido prestado y el préstamo fue concedido, (ii) si ha participado en alguna tanda, o (iii) si ha comprado bienes que no liquidó totalmente en el momento de la adquisición, en los últimos doce meses antes de la entrevista (la que tuvo lugar en el año 2002).

Una vez que los hogares deciden financiar parte de sus gastos a través de un préstamo, tienen que encontrar una o varias fuentes de fondos dispuestas a aprobar su solicitud. Los hogares eligen dónde solicitar el préstamo entre las posibles opciones, entre las cuales se encuentran fuentes formales, semiformales o informales. Los hogares pueden financiarse por medio de una o de una multiplicidad de estas fuentes (Sánchez-Schwartz, 1996).

Las fuentes **formales** comprenden organizaciones como bancos, cajas de ahorro, cooperativas o aquellas organizaciones que por medio de una tarjeta otorgan el crédito.⁸ Las fuentes formales son prestamistas institucionales de diversos tipos. En este documento, entendemos por fuentes **semiformales** de crédito a aquellas organizaciones como las casas de empeño (por ejemplo el Monte de Piedad), que utilizan prendas o alhajas como aval para un préstamo; también se incluyen aquellas empresas que, como parte de las prestaciones hacia sus empleados, les brindan crédito y los programas de gobierno con componentes de crédito (como los programas de crédito a la vivienda). Los prestamistas, familiares y amigos y las tandas se consideran fuentes **informales** de crédito.

Usando estas definiciones, a continuación examinamos algunos datos sobre la infraestructura financiera presente en diferentes regiones del país, la participación de los hogares en los mercados financieros y las principales fuentes de financiamiento para los negocios no agrícolas a lo largo de México.

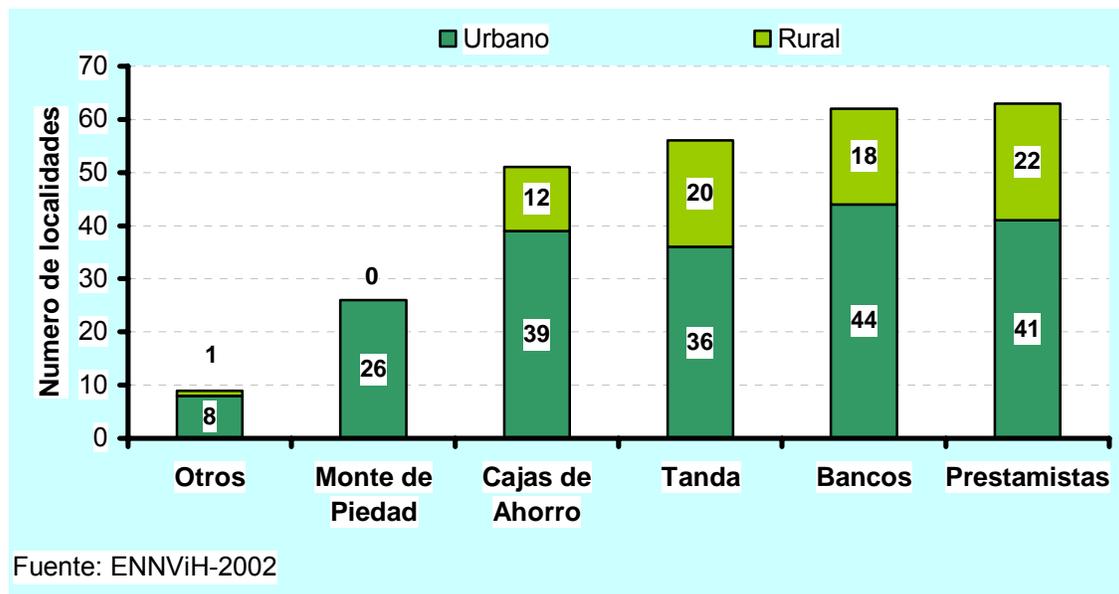
⁸ Aunque las cooperativas las consideramos como fuentes formales del crédito, en la ENNViH esta respuesta no estaba disponible; por ello, a lo largo de este trabajo, no mencionaremos información sobre este tipo de financiamiento.

A. Infraestructura financiera en las localidades

Esta sección describe la disponibilidad de infraestructura financiera en diferentes localidades de México, resaltando las diferencias entre las localidades rurales y las urbanas, según los datos obtenidos a través de la *ENNViH-2002*. En esta encuesta, los Presidentes Municipales o Comisarios de **150 localidades** fueron entrevistados sobre diversos temas y, en el caso de que éstos no se hubiesen encontrado en la localidad, el cuestionario lo respondió el subalterno más cercano. De las localidades incluidas en la muestra, 38 por ciento están en el Norte, 41 por ciento en el Centro y 21 por ciento en el Sur de México. Además, 50 por ciento de las localidades son consideradas urbanas, según el criterio del INEGI.

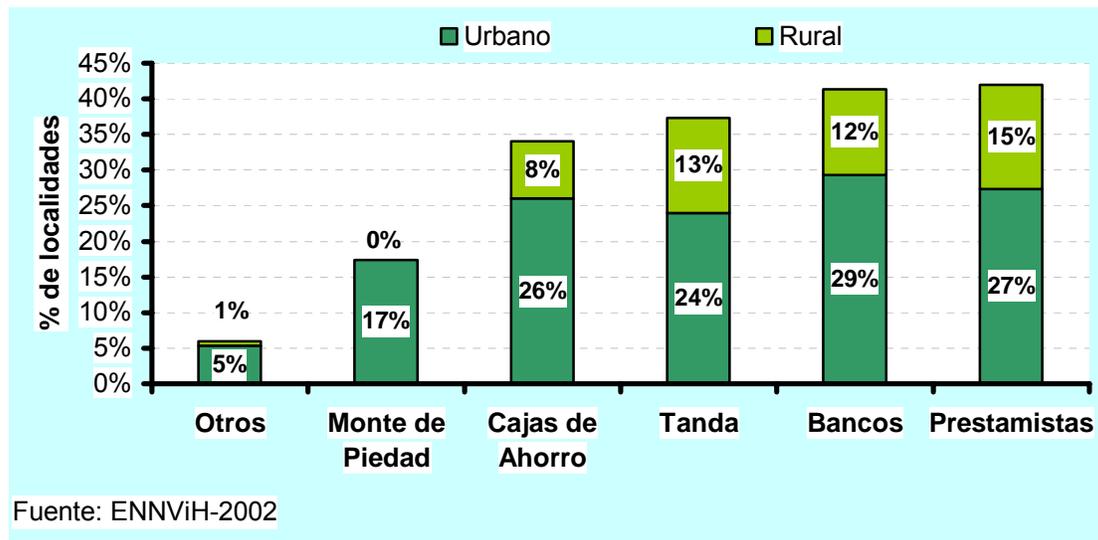
En general, la disponibilidad de infraestructura financiera es escasa, en particular la que resulta de la presencia de fuentes institucionales. Además de considerar la disponibilidad de infraestructura financiera, también es importante tomar en cuenta la distancia – desde el hogar – a distintas facilidades ya que varían mucho de un caso al otro, dados los diversos grados de aislamiento que caracterizan al territorio mexicano. Desafortunadamente, la *ENNViH-2002* no cuenta con esta información (ni en kilómetros, ni el tiempo que se tomaría en hacer el recorrido), lo cual sería útil para estimar los costos de transacción para el hogar.

Gráfico 2
Infraestructura crediticia a nivel de localidad:
Número de localidades entrevistadas con diversos tipos de fuentes de crédito
Muestra para 2002



El Gráfico 2 presenta la frecuencia con que se encuentran diferentes tipos de instituciones financieras y otras fuentes de crédito a nivel de las localidades en la muestra. El Gráfico 3 presenta la proporción del número total de localidades que cuentan con los distintos tipos de financiamiento. Recuérdese que la mitad de las localidades son urbanas y la otra mitad rurales, de manera que los porcentajes presentados en el gráfico pueden ser sumados y comparados. Se puede observar cómo la más frecuente infraestructura financiera con que cuentan las localidades es la de los prestamistas, ya que 63 de las 150 localidades encuestadas (42 por ciento) reportaron tener este tipo de servicios en su localidad. La infraestructura bancaria tiene, sin embargo, una presencia casi igual, al existir 62 localidades (41 por ciento) son oficinas bancarias. Adelante se discutirá el grado de utilización de estas facilidades por la población, según los datos de la encuesta. A los bancos les siguen en importancia relativa las tandas (37 por ciento).

Gráfico 3
Infraestructura crediticia a nivel de localidad:
Porcentaje de localidades entrevistadas con diversos tipos de fuentes de crédito, en zona rural o urbana.
Muestra para 2002



Los gráficos muestran fuertes diferencias en la presencia de infraestructura financiera, tanto formal como informal, entre las localidades rurales y las urbanas. La ausencia relativa de varias dimensiones de esta infraestructura en las zonas rurales es notoria. Ninguna de las localidades rurales encuestadas contaba con casas de empeño, mientras que 17 por ciento del total de localidades (todas ellas en zonas urbanas) contaban con al menos una institución de este tipo. Es decir, hay casas de empeño en una tercera parte de las localidades urbanas y ninguna en las rurales.

Las diferencias en cuanto a cajas de ahorro son igualmente fuertes, con una probabilidad de presencia más de tres veces mayor en las zonas urbanas que en las rurales. Así, por cada 4 localidades rurales que tienen al menos una caja de ahorro, existen 13 localidades urbanas que reportan tener al menos una de estas instituciones al interior de su localidad. Esto confirma la vocación mayormente urbana de estas entidades. En general, estas instituciones existen sólo en 34 por ciento del total de localidades en la muestra, lo que las coloca en cuarto lugar en cuanto a presencia geográfica.

Sorprende un poco la mayor presencia de las tandas en las zonas urbanas, donde la probabilidad de encontrarlas es casi el doble de la probabilidad de encontrarlas en las zonas rurales. En casi dos quintas partes de las localidades en la muestra existen tandas, una fuente informal de servicios financieros popular en México (Conde, 2002; Campos, 2005).

En las zonas urbanas, la presencia de instituciones formales de crédito (bancos) por localidad es más del doble que en las zonas rurales. Mientras que 58 por ciento de las localidades urbanas (29 por ciento del total de localidades) contaban con entidades bancarias, únicamente 24 por ciento de las localidades en zonas rurales (12 por ciento del total) dicen tener bancos. Estas diferencias reflejan la incidencia de los elevados costos fijos de una oficina bancaria y de la menor densidad de población y de negocios en las localidades rurales.

Las diferencias en cuanto a disponibilidad de fuentes a una distancia razonable, entre las localidades rurales y urbanas, son una de las razones por las que los hogares que habitan en las zonas rurales tienen un menor acceso relativo a los servicios financieros. Algunas de las características que diferencian a las zonas rurales de las urbanas y que dificultan la oferta de servicios financieros son (Alpízar y González-Vega, 2006):

- (1) las mayores distancias y menor densidad de la población;
- (2) una infraestructura física, tecnológica e institucional poco desarrollada;
- (3) un menor acceso a la información y a los mercados;
- (4) un limitado rango de diversificación de las actividades generadoras de ingreso;
- (5) el predominio de la agricultura como actividad económica;
- (6) problemas en la definición de los derechos de propiedad y limitaciones en las tenencias de activos, y
- (7) una alta covarianza de los riesgos físicos y económicos.

La siguiente sección describe las diferencias en la proporción de los hogares con crédito, para las diferentes regiones de México.

B. Proporción de hogares con crédito

El principal objetivo de esta sección es mostrar cómo en México existen grandes diferencias en las proporciones de hogares que tienen crédito. Para esto, hacemos uso de la información disponible en la *ENNViH-2002* y la presentamos en las siguientes tres tablas.

La Tabla 7 muestra la proporción de hogares que tienen al menos un préstamo, ya sea de una fuente formal, semiformal o informal. A nivel nacional, durante 2002, más del 48 por ciento de los hogares tenían al menos un préstamo (es decir, una de las tres formas de crédito indicadas en la definición). En México existe, sin embargo, una gran disparidad regional en la tenencia de crédito. En la región Norte del país, la proporción de hogares que tienen al menos un préstamo (57 por ciento) es 10 puntos porcentuales mayor que en las otras dos regiones (47 por ciento).

Las diferencias son más marcadas – de 16 puntos porcentuales – cuando se comparan las zonas urbanas (52 por ciento) con las rurales (36 por ciento). Si bien, la interpretación de esta brecha requiere un examen más desagregado del acceso a diferentes tipos de fuentes de crédito (como se hace más adelante, en la Tabla 9), esta dimensión del acceso a los servicios financieros revela las dificultades mayores para llevarlos a las zonas rurales, independientemente de la región del país de que se trate. Los retos mayores se presentan en aquellos lugares donde una combinación de ruralidad y de poco desarrollo económico aumenta los costos para todos los participantes en los mercados financieros.

Tabla 7
Participación de los hogares en el mercado de crédito y montos promedio del crédito. Porcentaje de hogares y pesos mexicanos 2002

	Mexico					
	<i>Nacional</i>	<i>Norte</i>	<i>Centro</i>	<i>Sur</i>	<i>Urbano</i>	<i>Rural</i>
Participación en el mercado de crédito						
Hogares con crédito (porcentaje) ^{1/}	48.5	56.6	46.5	46.7	52.3	35.8
Hogares sin crédito (porcentaje)	51.5	43.4	53.5	53.3	47.7	64.2
Montos promedios (pesos)						
Crédito formal	\$ 56,244	\$ 52,425	\$ 61,544	\$ 40,933	\$ 57,034	\$ 49,647
Crédito semiformal	\$ 19,617	\$ 16,266	\$ 25,063	\$ 10,024	\$ 21,028	\$ 12,603
Crédito informal	\$ 14,700	\$ 8,241	\$ 16,360	\$ 14,803	\$ 15,941	\$ 11,989

^{1/} Al menos un miembro del hogar tiene un crédito, ya sea de una fuente formal, semiformal o informal.

Fuente: ENNViH-2002

La Tabla 7 también muestra los promedios de los montos totales de crédito (endeudamiento total) recibido por un hogar por tipo de fuente. Este monto se refiere a la sumatoria de los préstamos (uno o más) que el hogar hubiese recibido de un tipo dado de fuente, durante el periodo de referencia. Por ejemplo, un préstamo de 200 pesos de un familiar y uno de 100 pesos de un amigo representan 300 pesos de crédito informal.

Independientemente de la fuente, los hogares que habitan en localidades urbanas tienen préstamos mayores a los de los hogares que habitan en comunidades rurales. Curiosamente, las diferencias entre las dos zonas son mayores para los montos de los préstamos de fuentes semiformales e informales que para los montos de préstamos de fuentes formales. Esto puede deberse a la menor proporción de hogares en las zonas rurales con acceso a las fuentes formales. Cuando un hogar, en cualquiera de las dos zonas, tiene acceso al crédito formal, los montos no son tan diferentes. La diferencia está en la proporción de hogares que tienen acceso en cada zona. En el caso de las fuentes semiformales e informales, en cambio, las diferencias entre las zonas se reflejan en las diferencias en los montos de los préstamos.

Como es de esperarse, los préstamos otorgados por fuentes informales de crédito son, en promedio, menores a los montos otorgados por otras fuentes, mientras que los préstamos otorgados por fuentes formales son de un monto mayor. Los préstamos de fuentes formales son, en promedio, unas cuatro veces más grandes que los informales. La diferencia es de casi cinco veces en las zonas rurales. Si bien esta diferencia en el tamaño de los préstamos formales e informales es esperable, sorprende que no sea mayor, dadas las desigualdades en la distribución del ingreso en México. Esto sugiere posibles racionamientos por tamaño de préstamo en las fuentes formales (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006).

Las diferencias regionales también son bastante marcadas. En el Centro de México, el monto de los préstamos de fuentes formales, semiformales e informales es más alto, en promedio, que en las otras regiones. Esto es particularmente notorio en el caso de las fuentes semiformales, lo que posiblemente refleje el impacto de las aglomeraciones urbanas en los costos de las casas de empeño. Se pueden apreciar, además, sustituciones o complementariedades entre fuentes, según las regiones. En el Norte, los montos de los préstamos formales son más altos que en el Sur, pero los montos de los préstamos informales son más bajos que en el Sur. Esto refleja, posiblemente, una mayor formalidad del acceso en el Norte. En el Sur, el acceso limitado a las fuentes formales posiblemente obliga a buscar en las fuentes informales montos más elevados de los que, en igualdad de circunstancias, se hubiesen buscado en estas fuentes, donde los costos pueden ser muy elevados. Cuáles son los determinantes de la composición de fuentes en cada caso es un tema que merece ser estudiado con mucho mayor detalle y rigor.

Lamentablemente, la encuesta no cuenta con información sobre endeudamiento en otros años, previos a 2002, para poder establecer la evolución de la tenencia de crédito en México. Tal vez este ejercicio se haga posible con los nuevos levantamientos de observaciones para el panel. Es de esperarse que, con el crecimiento que el sector de las finanzas populares ha experimentado en los últimos años, un mayor número de hogares tenga ahora acceso a los servicios financieros, especialmente el crédito.

Las implicaciones de que 48 por ciento de los hogares en México hacen uso del crédito (en el año 2002) se entienden mejor cuando este dato se combina con información sobre los diferentes tipos de fuentes usados. Algunos hogares usan fuentes formales y otros usan fuentes semiformales e informales e incluso algunos utilizan diferentes combinaciones de más de uno de estos tipos de fuente. La Tabla 8 muestra la proporción de hogares en cada una de las posibles combinaciones de fuentes de crédito, incluyendo la posibilidad de no tener ninguna.

En esta tabla, las categorías son mutuamente excluyentes (es decir, un hogar no ha sido contado en más de una categoría) y exhaustivas (es decir, la suma de las proporciones correspondientes es 100 por ciento, de manera que todos los hogares con alguna fuente de crédito han sido contados). La implicación de esta presentación de los datos es que, para encontrar el total de hogares que han hecho uso de una fuente particular, hay que sumar datos de más de una categoría (es decir, sumar el uso de esa fuente exclusivamente con su uso en combinación con otras fuentes). El resultado de estas sumas se presenta en la Tabla 9. La ventaja de la presentación de la Tabla 8 es que una observación no se duplica cuando un hogar acude a dos fuentes, y así sucesivamente, lo que llevaría a un total de participaciones superior al 100 por ciento, cuando una de las categorías es la de no tener fuente de crédito.

En la mayoría de los casos, cuando los hogares tienen crédito, lo tienen de un **único** tipo de fuente. La Tabla 8 muestra cómo 35 por ciento de los hogares (y, por lo tanto, 72 por ciento de los hogares con crédito) utilizan solamente uno de los tipos posibles de fuente. Existe la posibilidad, que aquí no se mide, de que el hogar use diversas instituciones dentro de un mismo tipo de fuente. A la vez, al nivel nacional, 13 por ciento de los hogares (el restante 28 por ciento de los hogares que tienen crédito) utilizan diversas **combinaciones** de distintas fuentes de crédito.

Cuando son usadas como fuente única, al nivel nacional, las más utilizadas son las fuentes semiformales (20 por ciento de los hogares). Estas fuentes semiformales son, también, las más usadas cuando se toman en cuenta el uso exclusivo o combinado. Su predominancia ocurre en todas las regiones, pero particularmente en el Norte. Como fuente única, le siguen en importancia las informales (8 por ciento) y finalmente las formales (7 por ciento de los hogares).

Al nivel nacional, las combinaciones más comunes son aquellas que incluyen las fuentes de crédito semiformal. Por una parte, 6.4 por ciento de los hogares tienen crédito tanto con fuentes semiformales como informales. Por otra parte, 4.1 por ciento de los hogares tiene crédito con fuentes formales y semiformales (Tabla 8). En parte, esta mayor frecuencia se explica porque las fuentes semiformales incluyen tanto el crédito de tiendas y casas comerciales, vinculado con la compra de insumos, electrodomésticos o incluso abarrotes, y el crédito de programas estatales, que usualmente demandan menos requisitos en la demostración de la condición de sujeto de crédito. Los montos obtenidos de estas fuentes podrían no ser suficientes o los usos permitidos podrían ser demasiado específicos, sin embargo, por lo que los hogares tienen que acudir a fuentes adicionales de financiamiento. Las combinaciones de tipos de fuentes menos usadas por los hogares son la de fuentes formales e informales (1.4 por ciento), lo que sugiere una fragmentación en entre estos mercados, y el uso de los tres tipos de fuentes a la vez (1.7 por ciento de los hogares). Los resultados desglosados según la región del país se pueden ver en la tabla.

Tabla 8
Participación en los diferentes mercados de crédito, según fuentes
usadas en exclusividad o en combinación
Porcentaje de hogares
2002

	Mexico					
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Solo formal	7.1	7.7	8.1	4.2	8.5	2.3
Solo semiformal	19.3	25.4	18.5	15.6	20.7	14.9
Solo informal	8.4	5.4	8.7	10.5	7.8	10.4
Formal y semiformal	4.1	6.2	4.1	2.0	4.9	1.5
Formal e informal	1.4	1.3	1.5	1.2	1.7	0.5
Semiformal e informal	6.4	7.7	6.3	5.6	6.7	5.7
Formal, semiformal e informal	1.7	2.7	1.7	0.7	2.0	0.6
Con crédito	48.5	56.5	48.9	39.8	52.3	35.8
Sin crédito	51.5	43.5	51.1	60.2	47.7	64.2
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: ENNViH-2002

No todos los hogares tienen la posibilidad de acceso a diferentes tipos de fuentes de crédito. La habilidad de un hogar en acceder un determinado segmento del mercado financiero depende de diversas consideraciones – de oferta y de demanda – cuyo estudio debe intentarse en México. Este ejercicio estaba más allá de las posibilidades de este trabajo. En general, diferentes características, tanto de la fuente como del potencial deudor, crean la posibilidad de una transacción (un *matching*) que les resulta atractiva a ambas partes (Sánchez-Schwartz, 1996). La Tabla 9 reporta, sin embargo, el resultado de los diversos grados de acceso observados para el año 2002, en términos de la frecuencia con que los hogares participan en los diferentes segmentos del mercado de crédito.

Para estos efectos, un hogar participa en el mercado de crédito informal si el hogar tiene un préstamo otorgado por fuente informal de crédito, sin importar si ésta es una fuente exclusiva o si el hogar tiene crédito de otras fuentes. De la misma manera, un hogar participa en el mercado de crédito semiformal si tiene crédito otorgado por una fuente semiformal, sin importar si tiene o no crédito formal o informal. Finalmente, consideramos que un hogar participa en el mercado de crédito formal si tiene un préstamo otorgado por una fuente formal, independientemente de que tenga crédito con una fuente semiformal o informal. La multiplicidad de tipos de fuente llevará a un mayor número de observaciones con alguna fuente que el número de hogares que tiene algún crédito.

Como se indicó, la Tabla 9 muestra que la mayoría de los hogares que participan en el mercado de crédito se financian a través de fuentes **semiformales**. En 2002, casi una tercera parte (31.5 por ciento) de los hogares, al nivel nacional, tenían crédito otorgado por una fuente semiformal. Estas fuentes son de más fácil acceso, por su vinculación con alguna transacción comercial o por su vinculación a algún programa (estatal) particular pero, a la vez, implican restricciones en cuanto a los montos (por ejemplo, el valor de la compra) o los usos de los fondos (por ejemplo, la siembra de un cultivo particular). Nuevamente, el Norte del país presenta la mayor participación en el uso del crédito semiformal, ya que 42 por ciento de los hogares utiliza las fuentes semiformales. Esta proporción es casi el doble de la observada en Sur (24 por ciento de los hogares). Este resultado está fuertemente influido por el uso de crédito en las tiendas. Una brecha semejante se observa al comparar el uso de las fuentes semiformales en las zonas urbanas (34 por ciento) y en las zonas rurales (23 por ciento).

Tabla 9
Participación en los diferentes mercados de crédito
Porcentaje de hogares
2002

	México	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Formal	14.2	18.0	15.3	8.2	17.1	4.9
Bancos	0.5	0.6	0.3	0.7	0.6	0.4
Cajas de ahorro	2.8	2.2	2.4	2.1	3.2	1.7
Tarjetas de Crédito	11.6	16.1	11.8	6.7	14.2	2.9
Semi-Formal	31.5	42.0	30.6	24.0	34.2	22.7
Monte Piedad	1.1	2.1	0.1	1.9	1.4	0.3
Tiendas	28.9	39.4	28.2	20.7	31.1	21.4
Programas de Crédito a la palabra	0.2	0.0	0.1	0.0	0.2	0.1
Programa del Gobierno	0.7	1.0	0.8	0.9	0.8	0.4
Trabajo	3.0	4.8	2.2	3.1	3.5	1.3
Informal	18.0	17.2	18.2	18.0	18.2	17.2
Prestamistas	1.6	2.2	1.6	2.1	1.6	1.8
Tandas	6.6	5.8	4.1	5.6	7.5	3.3
Familia	6.4	5.6	7.0	5.8	6.3	6.5
Amigos	5.4	4.6	7.5	4.8	4.9	7.2
Otro	0.4	1.0	0.3	0.9	0.4	0.4

Fuente: ENNVih-2002

Como la Tabla 9 indica, la predominancia de las fuentes semiformales de crédito se debe principalmente a que en esta categoría se incluye el crédito otorgado por las tiendas. En México, alrededor de 29 por ciento de los hogares tienen crédito al menos con una tienda. Este se refiere a todas las compras de productos que no fueron pagadas totalmente en el momento de su adquisición. Estas tiendas pueden haber sido desde grandes comercios hasta la tienda de verduras de un pueblo. En la mayoría de los casos se trata del financiamiento repetitivo del consumo o la compra de bienes de consumo durable. En algunos otros casos se refiere al crédito de proveedores de insumos.

Las diferencias entre las regiones son apreciables. En el Norte, 40 por ciento de los hogares cuenta con crédito otorgado por tiendas, comparado con 28 por ciento en el Centro y 20 por ciento en el Sur. La incidencia del crédito de agentes de comercio se reduce a la mitad, al pasar de Norte a Sur. Este dato, en sí, es significativo, en vista de la facilidad de acceso a este crédito. Posiblemente la situación refleje tanto consideraciones de oferta (los negocios en lugares más pobres y alejados tienen menos liquidez y, por lo tanto, menos capacidad de mantener una amplia cartera de ventas por cobrar) como de demanda. Entre otras dimensiones, el Norte se caracteriza por una mayor participación de los hogares en todo tipo de mercados.

Una proporción baja de los hogares usan algún otro tipo de fuentes de crédito semiformal, como el Monte de Piedad, programas de Crédito a la Palabra y otros programas del gobierno. La segunda más importante de las fuentes semiformales fueron los préstamos de patronos y otras formas de crédito vinculadas al empleo (3 por ciento de los hogares o aproximadamente 7.5 por ciento de los hogares con empleo formal). El crédito vinculado con el empleo es de fácil evaluación y monitoreo. Usualmente, los pagos son deducidos de los salarios. De nuevo, esta modalidad es más frecuente en el Norte.

Una sorpresa fue la baja incidencia de los programas estatales y su menor presencia relativa en las zonas rurales, a pesar de las intenciones de política y la mayor presencia de pobreza en estas zonas. Dada su mínima incidencia en general, el uso de estas fuentes de crédito tiende, sin embargo, a ser el doble en las zonas urbanas que en las rurales.

Cerca de 14 por ciento de los hogares, al nivel nacional, se financian a través de fuentes **formales** de crédito. Este porcentaje es relativamente alto debido a que incluye a los hogares que dicen tener tarjetas de crédito – los que equivalen a casi 12 por ciento del total. Los que usan otros servicios de crédito bancario no llegan a uno por ciento de los hogares. Esta proporción es extremadamente baja, dados los patrones internacionales, para un país con el ingreso por persona que México tiene. A la vez, los que usan las cajas de ahorro y crédito y otras formas de organización cooperativa no llegan al tres por ciento, una tasa de penetración también baja en comparación internacional.

Al igual que en otras dimensiones, existe un rezago rural importante. La proporción de hogares con tarjetas de crédito en las zonas rurales (2.9 por ciento) es mucho más baja que en las zonas urbanas (más de 14 por ciento de los hogares). El Sur también está rezagado en este aspecto, si se compara la incidencia de hogares con tarjetas de crédito (6.7 por ciento) con la observada en el Norte (16.1 por ciento), la región donde la tarjeta de crédito está más extendida. Existen razones para suponer que las tarjetas de crédito serán, en el futuro, una de las maneras más rápidas y fáciles de hacer llegar los servicios del sistema financiero formal a mayor proporción de la población.

El crédito de los bancos es usado por sólo el 0.5 por ciento de los hogares. Tanto en las comparaciones a nivel regional como entre las zonas urbana (0.6 por ciento) y rural (0.4 por ciento), la participación es homogéneamente baja y comparable a la media nacional, dado su muy bajo valor. Esto es evidencia de que, independientemente de la región o zona, la profundización bancaria es muy baja en México. La proporción de hogares que tiene crédito de una caja de ahorro es mayor (casi 3 por ciento), pero esta incidencia también deja ver el sesgo urbano, ya que en las zonas rurales la proporción es la mitad de la observada en las zonas urbanas.

A nivel regional, las diferencias también son bastante marcadas. Mientras que el 18 por ciento de los hogares del Norte tienen al menos un préstamo de fuentes formales, en el Centro esta proporción disminuye a 15 por ciento y es aún menor en la zona Sur, donde sólo 8 por ciento de los hogares participa en el mercado de crédito formal de alguna manera.

Las sustituciones y complementariedades ya señaladas se muestran en estas comparaciones. En el caso del crédito de fuentes semiformales, alrededor de 33 por ciento de los hogares en el Norte y en el Sur de México lo usan. Esta proporción es mucho menor (10 por ciento) en el Centro del país. En contraste, el Centro presenta la mayor proporción de hogares que únicamente tienen crédito de fuentes informales (10 por ciento). En las zonas Norte y Sur, solamente 5 por ciento de los hogares tiene únicamente crédito de una fuente informal.

Según los datos que hemos podido extraer de la *ENNVih-2002*, 18 por ciento de los hogares se financian a través de fuentes **informales** de crédito; es decir, tienen un préstamo de algún familiar, amigo o prestamista. La proporción es semejante en las zonas rurales (alrededor de 17 por ciento) y en las urbanas (alrededor de 18 por ciento de los hogares). El crédito informal es igualmente frecuente en las tres regiones del país. Los requerimientos de estas fuentes son simples. Esperábamos una cierta segmentación del mercado, donde estas fuentes tuviesen más incidencia donde no existen las otras. Esto no se da, lo que sugiere una fuerte fragmentación del mercado financiero.

La participación de los hogares en las diferentes categorías del mercado de crédito informal es bastante balanceada. A nivel nacional, una proporción similar de hogares participan en tandas y reciben crédito de algunos familiares, siendo estos dos rubros los relativamente más importantes. Mientras que, en las zonas rurales, los hogares reciben más préstamos de la familia y los amigos, en las zonas urbanas las fuentes de crédito informales más comunes son las tandas y los familiares. En estas zonas, las redes de apoyo social están menos consolidadas. En las diferentes regiones del país, la importancia relativa de las diferentes categorías también muestra algunas diferencias. Mientras que, en el Sur, una mayor proporción de los hogares tiene préstamos de la familia, en el Centro los préstamos más frecuentes son de los amigos y en el Norte lo más frecuente son las tandas.

Los principales resultados de esta sección se pueden resumir así:

- (1) una mayor proporción de los hogares, independientemente de su ubicación geográfica, tienen crédito de fuentes semiformales, específicamente a través de entidades comerciales que les permiten realizar compras a crédito. Esta predominancia es más fuerte en la región Norte del país;
- (2) una mayor proporción de los hogares utiliza fuentes formales de crédito (principalmente tarjetas de crédito) en las zonas urbanas que en las rurales;
- (3) una mayor proporción de los hogares utiliza fuentes formales de crédito (principalmente tarjetas de crédito) en la región Norte del país. Las otras fuentes formales tienen una presencia mínima en todas las regiones del país;
- (4) una proporción baja de hogares se financian a través de fuentes formales de crédito en la región Sur y en las zonas rurales, lo que refleja, principalmente, la falta de infraestructura financiera y, a su vez, la mayor fragmentación y mayores niveles de pobreza resultantes, y
- (5) entre más formal sea la fuente de crédito, mayores son los montos de los préstamos, independientemente de la región del país.

C. Datos sobre los negocios no agrícolas

El Gobierno Mexicano ha apoyado a los negocios familiares, específicamente a los negocios no agrícolas, por medio de programas gubernamentales – por ejemplo, con el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) – como medida para aumentar el bienestar de las personas de ingresos bajos. Esta sección presenta algunos datos sobre la proporción de hogares con negocios no agrícolas y las principales fuentes de financiamiento que usan los hogares para financiar sus operaciones.

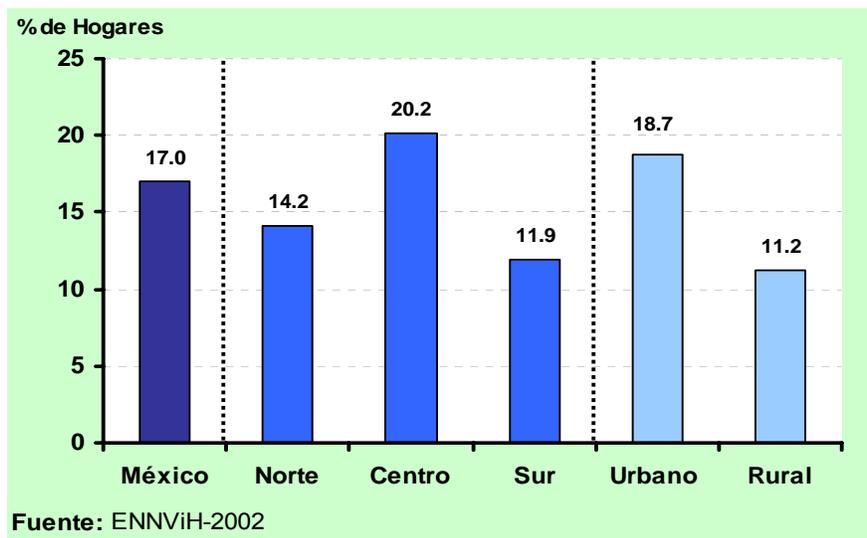
Según los datos de la *ENNViH*, durante 2002, un 17 por ciento de los hogares en México tenía al menos un negocio familiar no agrícola. Como se muestra en la Tabla 10 y el Gráfico 4, en las zonas urbanas, alrededor de 19 por ciento de los hogares tenían al menos un negocio no agrícola. En contraste, la proporción de hogares con un negocio no agrícola en las zonas rurales era 11 por ciento.

Tabla 10
Porcentaje de hogares con negocios no agrícolas
2002

	México	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Hogares con negocios no agrícolas (%)	17.01	14.18	20.19	11.87	18.72	11.19
Negocios no agrícolas por hogar	1.08	1.05	1.08	1.07	1.08	1.03

Fuente: ENNViH-2002

Gráfico 4
Porcentaje de hogares con negocios no agrícolas
2002



La alta densidad de la población en el Centro de México aumenta las oportunidades de los hogares para diversificar sus fuentes de ingresos, incorporando crecientemente ocupaciones no agrícolas en la asignación de sus recursos y de la fuerza de trabajo del hogar. Los hogares del Centro del país son los que tienen una participación mayor en el sector de negocios no agrícolas, ya que más del 20 por ciento opera al menos uno de estos negocios. Esta proporción es casi 22 por ciento para los hogares urbanos en esta región.

La región Sur se caracteriza por tener aún una agricultura bastante tradicional, con cultivos de subsistencia con bajos rendimientos, baja productividad del trabajo y la concentración en el cultivo de granos básicos para el autoconsumo. Esto, en conjunto con la falta de oportunidades económicas por la fragmentación existente, son dos de los principales causantes de pobreza en esta región. Esta es la región donde una menor proporción de los hogares se dedican a negocios no agrícolas. Según los resultados de la encuesta, sólo 12 por ciento de los hogares en esta región tienen de este tipo de negocios. Las zonas rurales en el Sur de México muestran la menor proporción de hogares dueños de un negocio no agrícola (7.8 por ciento).

Aunque existe una gran diferencia en la proporción de hogares con negocios no agrícolas entre las regiones de México, el número de negocios por hogar no varía en una forma sistemática. En promedio, aquellos hogares que tienen un negocio, tienen solamente un negocio por hogar y este número es relativamente constante a lo largo del todo el territorio del país.

Adicionalmente, la *ENNVih-2002* provee información sobre cómo los hogares logran financiar estos negocios. Aunque la información disponible es limitada, nos permite formarnos una idea de las fuentes a las que los hogares dueños de negocios no agrícolas acuden para financiarse. Como se puede apreciar en la Tabla 11 al nivel nacional, las principales fuentes de financiamiento de los negocios familiares no agrícolas son las fuentes informales, específicamente el ahorro de los hogares y la ayuda de algún familiar no miembro del hogar.

Por otro lado, pocos hogares usan las fuentes formales de financiamiento, como los bancos y cajas de ahorros, con este propósito. Al nivel nacional, sólo 1.4 por ciento de los negocios familiares no agrícolas financian el negocio vía crédito bancario y un 2 por ciento con crédito de las cajas de ahorro. Una menor proporción de los hogares en las zonas rurales y en la región Sur de México utilizan las fuentes de crédito formales con este propósito, mientras que la proporción es mayor en la zona Norte.

La Tabla 11 muestra que la gran mayoría de los hogares financian sus negocios con recursos propios (ahorros) o de familiares cercanos. A nivel nacional, 64 por ciento de las empresas familiares financian su negocio a través de los ahorros de algún miembro del hogar y 14 por ciento lo hacen mediante préstamos de algún familiar. Esto sugiere la existencia de importantes montos de ahorro al nivel del grupo familiar amplio. Estos resultados muestran el mismo patrón que los demás. Los hogares de las zonas rurales y de la región Sur tienden a autofinanciar sus negocios, debido a la falta de acceso a crédito.

Tabla 11
Fuentes de financiamiento usadas por los hogares con negocios no agrícolas: porcentaje de hogares 2002

	México	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Ahorros del hogar	64.4	55.3	63.5	70.7	63.6	66.7
Familiares	14.3	11.0	14.6	12.9	14.4	13.1
Créditos de proveedores	5.9	9.0	4.8	3.2	5.7	7.0
Liquidación del empleo anterior	4.5	7.7	3.4	2.9	4.9	3.2
Otros	3.6	2.5	3.7	3.3	3.6	2.8
Prestamistas o tandas	3.4	1.7	3.6	1.5	3.0	5.0
Venta de activos no financieros	2.1	3.3	2.0	0.5	2.2	1.5
Caja de ahorro	2.0	2.6	1.8	1.4	2.1	1.3
Socios	1.4	2.8	0.9	2.1	1.9	0.4
Bancos	1.4	3.8	1.0	0.0	1.5	0.4
Créditos de clientes	0.7	0.3	0.6	0.5	0.7	1.5

Fuente: ENNViH-2002

La segunda fuente de financiamiento más usada, después del autofinanciamiento, son los aportes de familiares no residentes en el hogar. Este hecho refleja, en parte, la importancia de las remesas familiares. Al nivel nacional, 14 por ciento de los negocios familiares del país utilizan esta fuente de financiamiento. Una menor proporción de los negocios familiares que se encuentran en la región Sur y en las zonas rurales utilizan esta fuente de financiamiento.

Un resultado interesante es la baja proporción de los hogares que financian sus empresas mediante la aportación de capital de otro socio. Esto nos lleva a la conclusión de que los negocios familiares en el país tienen muy pocos socios que no sean integrantes del hogar, lo que posiblemente se deba a las amenazas de comportamiento oportunista (es decir, a problemas de agente-principal) que tendrían que enfrentar los dueños al vincularse con terceros, así como a las pocas garantías para hacer valer los contratos que ofrecen el sistema legal y judicial del país. Esta baja participación es mucho más marcada en las zonas rurales, lo que nos hace pensar que en estas zonas los negocios familiares están compuestos solamente por integrantes del hogar.

La Tabla 11 también refleja la baja proporción de hogares que utilizan las entidades bancarias para financiar las operaciones de los negocios del hogar. Como era de esperarse, una mayor proporción de los negocios familiares de la zona Norte de México usan esta fuente de financiamiento, pero aún así el uso de esta fuente es bastante escaso. Entre los hogares en muestra no hubo ningún hogar en el Sur que financie su negocio con préstamos de los bancos.

VI. Conclusiones

Este documento ha presentado una descripción breve del entorno y de las características de los hogares en las diferentes regiones de México. Como se ha visto a lo largo del trabajo, en México existen grandes diferencias entre las regiones. En promedio, los niveles de desarrollo aumentan entre más al norte se ubique un hogar y entre más urbana sea la localidad, lo cual se observa a través de la incidencia de la pobreza y de otras características del hogar, como la educación del jefe del hogar, el número de hijos, la tenencia y uso de la tierra, el tipo de empleos y la participación en el mercado de crédito.

Este trabajo le ha puesto especial atención a las fuentes de financiamiento que utilizan los hogares para financiar sus gastos y, particularmente, para financiar los negocios no agrícolas. Como se mostró, la proporción de hogares que se financian con fuentes formales de crédito es bastante bajo. Las zonas rurales y la región Sur del país muestran un rezago importante en comparación con otras regiones del país en ésta y otras dimensiones de la profundización financiera. La pobreza en estas zonas y en esta región corresponden con la falta de una infraestructura financiera formal y la falta de productos financieros adecuados.

El poco acceso al mercado de crédito hace que los hogares y sus negocios tengan que autofinanciarse, lo que ayuda a perpetuar un bajo nivel de inversión, una baja productividad y una alta incidencia de la pobreza, especialmente en la región Sur y en las zonas rurales de México. La falta de financiamiento obstaculiza el surgimiento de nuevos negocios y la expansión de los ya existentes, contribuyendo a que el círculo de pobreza, en el que se encuentran algunos hogares, no se rompa.

Para futuros trabajos, sería interesante analizar las características de los clientes de las distintas organizaciones oferentes de servicios, para así tener claro cuáles son el tipo hogares y las actividades que se están atendiendo y cuáles están subatendidos pero representan un segmento del mercado prometedor. En conjunto, también sería importante hacer un estudio a fondo de las tecnologías de crédito usadas en el mercado de las finanzas populares de México, analizando cuáles pueden ser algunas innovaciones en los productos financieros que puedan ayudar a expandir el mercado. Un estudio más a fondo de los clientes – posibles y actuales – ayudaría a las organizaciones a diseñar productos más adecuados, que satisfagan a los clientes y que le permitan a las organizaciones crecer, tanto en el número clientes como a nivel regional, y alcanzar su sostenibilidad.

VII. Bibliografía

- Alpizar, Carlos y Claudio González-Vega (2006). "El sector de las microfinanzas en México", en Claudio González-Vega, compilador, *Los mercados de las finanzas populares y rurales en México. Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance*. México, D.F.; Proyecto AFIRMA.
- Banco Mundial (2005). World Development Indicators Database. Agosto. (Consulta 20/Octubre/2005)
- Banco Mundial (2004). *La pobreza en México: una evaluación de las condiciones, las tendencias y la estrategia del Gobierno*. Banco Mundial.
- Berdegú, Julio, Thomas Reardon, Fernando Balsevich, Anabel Martínez, Rubén Medina, Max Aguirre y Flavia Echávane (2006). "Supermarkets and Michoacán Guava Farmers in México". Staff Paper 2006-16. Department of Agricultural Economics. East Lansing: Michigan State University.
- Buchenau, Juan *et al.* (2003). "Los servicios financieros rurales y las políticas estatales para su promoción en México. Diagnóstico y propuestas para incentivar el crecimiento y consolidación de los intermediarios financieros. Informe de consultoría. Washington, D.C.: Frontier Finance International.
- Campos Bolaño, Pilar (2005). *El ahorro popular en México: Acumulando activos para superar la pobreza*. México: Angel Porrúa.
- Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (2002). *Medición de la Pobreza: Variantes Metodológicas y Estimación Preliminar*. Sedesol: Documentos de investigación.
- Conde Bonfil, Carola (2001), *¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México*. México: El Colegio Mexiquense y la Colmena Milenaria.
- Centro de Investigación y Docencia Económicas (2005). Encuesta Nacional Sobre Niveles de Vida de lo Hogares (ENNViH), (2005). Base de Datos (<http://www.ennvih.cide.edu/>).
- Gómez-Soto, Franz y Claudio González-Vega (2006), "Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de México", en Claudio González-Vega, compilador, *Los mercados de las finanzas populares y rurales en México. Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance*. México, D.F.; Proyecto AFIRMA.
- González-Vega, Claudio (2004). "Rural Financial Markets in Mexico. Issues and Options. Reporte para USAID. Mexico, D.F.

- González-Vega, Claudio, Geoffrey Chalmers, Rodolfo Quirós y Jorge Rodríguez-Meza (2006). "Hortifruti in Central America. A Case Study about the Influence of Supermarkets on the Development and Evolution of Creditworthiness among Small and Medium Agricultural Producers. Trabajo preparado para la Agricultural and Rural Finance Initiative. Washington, D.C.: USAID.
- Herrera Ramos, J. Mario (2002). "La nueva política social en México y su diseño institucional: el caso de PROCAMPO." VII Congreso Internacional del CLAD sobre la la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Portugal. Octubre.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2005). "El trabajo infantil en México. 1995-2002". Aguas Calientes: INEGI.
- Lustig, Nora Claudia y Miguel Székely (1997). "México: Evolución económica, pobreza y desigualdad". Washington, D.C.: Banco Inter-Americano de Desarrollo.
- Maldonado, Jorge (2004), "Relationships among Poverty, Financial Services Human Capital, Risk Coping and Natural Resources: Evidence from El Salvador and Bolivia." Disertación doctoral. Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- Orozco, Mónica y Cecilia Hubert (2005). "La focalización en el programa de desarrollo humano Oportunidades en México." Serie de documentos de discusión sobre la protección social, No. 0513. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Partida Bush, Virgilio (2003). Proyecciones de la población de México, de las entidades federativas, de los municipios y localidades, 2000-2050. Documento metodológico. México, D.F.; CONAPO.
- Reardon, Thomas and Julio A. Berdegue (2002), "The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development." *Development Policy Review*, 20(4): 317-334.
- Rubalcava, Luis (2003). "Encuesta nacional sobre niveles de vida. 2002-2005." *Reportes de Investigación Económica*, abril. México, D.F.: CIDE.
- Sánchez-Schwartz, Susana (1996). Assortative Matching of Borrowers and Lenders: Evidence from Rural Mexico. Disertación doctoral. Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- Secretaría de Desarrollo Social (2005). Comunicado de Prensa de la. Núm. 066/2005.

Thomas, Duncan, Elizabeth Frankenberg, Kathleen Beegle y Graciela Teruel (1999). "Household Budgets, Household Composition and the Crisis in Indonesia: Evidence from Longitudinal Household Survey Data." Stanford: Stanford University.

Unger, Kurt (2005). "Regional Economic Development and Mexican Out-Migration". National Bureau of Economic Research Working Paper No. W11432. <http://ssrn.com/abstract=752010>

Villafani-Ibarnegaray, Marcelo y Claudio González-Vega (2006), "El sector bancario y las finanzas populares mexicanas: retos, oportunidades y amenazas para las organizaciones de microfinanzas", en Claudio González-Vega, compilador, *Los mercados de las finanzas populares y rurales en México. Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance*. México, D.F.; Proyecto AFIRMA.