

PROBLEMAS DE LA DEMANDA EN EL ACCESO AL CRÉDITO

EL CANDADO DE EXCLUSIÓN EN EL MERCADO DE BIENES DE CAPITAL deja fuera del sistema financiero aproximadamente a 8 de cada 10 habitantes del país. La materia con la que está forjado ese candado tiene distintos orígenes. De un lado se hallan las deficiencias relativas a la demanda de crédito y del otro las relacionadas con la oferta en productos para el ahorro y para el financiamiento que proveen las instituciones financieras –bancarias y no bancarias–. En este apartado se explorarán cuatro variables relacionadas con el lado de la demanda: ingreso e informalidad, certidumbre jurídica, información y cultura financiera. No son las únicas que limitan a las personas que necesitan obtener financiamiento, sin embargo, se presentan como las más destacables. Más adelante se ponderarán los marcadores de exclusión que están vinculados con el lado de la oferta.

INGRESO E INFORMALIDAD

La primera condición para obtener un crédito consiste en probar que se cuenta con ingresos y la segunda en demostrar que existe una probabilidad aceptable de que tales ingresos vayan a sostenerse en el tiempo. Si uno o ambos criterios faltan, resultará difícil contraer una deuda. El porcentaje de la población mexicana que cuenta con ingresos reducidos o que desempeña sus actividades productivas en los mercados informales es mayoritario. Ingreso reducido e informalidad son dos variables poderosas para explicar la exclusión que tantas y tantos mexicanos padecen con respecto a la economía de su país.

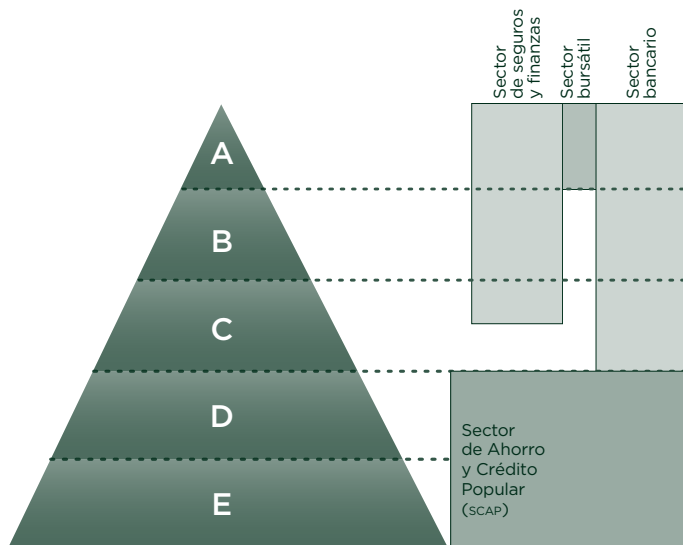
Para observar en su debida magnitud el tema del ingreso vale la pena revisar los datos ofrecidos por León Bendesky en la ponencia que elaboró y que es insumo principal del presente volumen. Siguiendo la metodología que comúnmente se utiliza para identificar los distintos niveles de ingreso de la población nacional, resulta que el estrato denominado con la letra E –el más pobre del país–, cuyo ingreso mensual oscila en los 200 dólares, representa 25% de la población. Le sigue el estrato D, el más numeroso, donde se encuentran alrededor de 55% de las y los mexicanos y que obtienen ingresos mensuales de entre 201 y 1 200 dólares. Por su parte, el estrato marcado con la letra C, que representa a 18% de la población, ronda entre los 1 201 y los 13 000 dólares mensuales. Por último viene el 2% más rico, agrupado en los estratos A y B, cuyo privilegio es que logra mensualmente entradas por arriba de los 13 000 dólares.

Tabla 1. Nivel de ingreso

ESTRATO	NIVEL MENSUAL DE INGRESO EN DÓLARES	PORCENTAJE DE POBLACIÓN
A y B	Más de 13 000	2%
C	Entre 1 201 y 13 000	18%
D	Entre 201 y 1 200	55%
E	Alrededor de 200	25%

Como se verá más adelante, el sistema financiero mexicano está diseñado para atender sólo a los estratos A y B, aunque de forma gradual avanza hacia el segmento identificado con la letra C. En revancha, las capas D y E se hallan colocadas fuera de su atención, no interesan a la banca comercial que opera en México a pesar de que agrupan a 80% de la población, es decir, más de 89 millones de personas; número similar al que resulta de sumar las poblaciones totales de Alemania y Suecia. De acuerdo con Bendesky, los dos últimos niveles de la pirámide dependen del crédito popular, cuando no del agio y la usura.

Gráfica 1. La base de la pirámide y los servicios financieros



FUENTE: León Bendesky. Consideraciones sobre el acceso al crédito de la población con menores ingresos.

Como se indica en el volumen *Trabajo* de esta colección, la informalidad también afecta severamente la calidad de vida en México. Entre otras consecuencias negativas se trata de una situación que impide demostrar ingresos en el tiempo. A partir del uso de fuentes como la *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto y de los Hogares* (ENIGH) y de la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo* (ENOE), Bendesky² identifica 27 millones de personas situadas dentro de la informalidad, lo cual equivale a 60% de la Población Económicamente Activa (PEA),³ que es del orden de 49.6 millones. Desde 2000 y hasta 2010, este fenómeno social se incrementó a una tasa media anual de 3.1%, lo que significa en promedio una incorporación por año cercana a las 880 000 personas.

² Con datos del Sistema de Información Regional de México (SIREM).

³ Estas cifras son similares a las que estima la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

El mismo autor advierte que los hogares con mayor informalidad corresponden primordialmente al nivel socioeconómico medio o bajo que, según la metodología usada, se ubican en los estratos inferiores de la pirámide (D y E), tal como se muestra en la tabla 2.

Tabla 2. Nivel socioeconómico de los hogares informales, 2010*

	A B	C+	C	D+	D	E
Número de hogares	269 514	959 574	1 583 850	4 928 348	5 971 056	4 571 757
Porcentaje del total	1.5	5.3	8.4	27	32.7	25.1
Personas por hogar	4.3	4.1	4.4	4.3	4.2	4.2
Informales por hogar	1.3	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5
Ingreso monetario**	29 062	17 319	12 375	8 112	4 882	3 160
Gasto monetario***	28 763	16 599	11 681	7 970	4 125	3 564

FUENTE: SIREM, cálculos propios con base en la ENIGH 2010.

* La determinación del nivel socioeconómico se realizó conforme a la metodología establecida por la Asociación Mexicana de Agencias de Investigación (AMAI).

** El ingreso monetario lo constituyen las percepciones en efectivo provenientes del trabajo asalariado en una empresa, institución o a las órdenes de un patrón; incluye el ingreso en efectivo y/o en especie de un negocio agropecuario o no agropecuario, los rendimientos derivados de cooperativas de producción, así como los ingresos derivados de la posesión de activos físicos y no físicos, las transferencias recibidas y otros ingresos corrientes.

*** El gasto monetario es el ingreso destinado, durante el periodo de referencia, a la adquisición de productos y servicios de consumo final y privado, el gasto efectuado en dinero, o por la compra de productos y servicios, pagado, donado y regalado como una transferencia corriente a personas o instituciones ajenas al hogar.

A este propósito, Bendesky concluye que

la clasificación adoptada para determinar el tamaño y la configuración del sector informal indica que una tercera parte corresponde a trabajadores por cuenta propia; otra proporción similar a trabajadores que laboran principalmente en unidades económicas compuestas hasta por cinco integrantes, casi una quinta parte laboran en unidades productivas mayores a cinco puestos de trabajo pero que no tienen seguridad social y un poco más de 10% que son trabajadores rurales (Bendesky, 2012, p. 30).

Tabla 3. Tamaño y ubicación del sector informal

SEGMENTO	POBLACIÓN	PEA%	POBLACIÓN INFORMAL%
Trabajadores por cuenta propia	9 248 165	21.0%	34.1%
Obreros, empleados o miembros de una cooperativa que laboran en unidades económicas hasta de cinco integrantes	9 014 819	20.5%	33.3%
Obreros o empleados que laboran en empresas de más de cinco integrantes y no cuentan con seguridad social	4 966 177	11.3%	18.3%
Trabajadores rurales	3 645 268	8.3%	13.5%
Trabajadores sin remuneración	208 443	0.5%	0.8%
Total	27 082 872	62%	100.0%

FUENTE: SIREM, con datos de la ENIGH y la ENOE, 2010.

Una mirada objetiva sobre el mercado crediticio demuestra que, sin importar el nivel de ingreso o el estrato social al que pertenecen, todas las personas en un momento de su vida contraen créditos. Prueba de ello es que en los segmentos denominados D y E y aquellas personas que conviven en la informalidad laboral, a pesar de su condición, también adquieren deudas para poder participar económicamente. Según datos provenientes de la *Encuesta sobre Cultura Financiera*, celebrada en 2008 por el banco Banamex y la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), al menos 44% de la población acepta haber contraído deudas y un porcentaje importante lo hizo recurriendo a la familia, a una amistad o al empleador. Se incluyen también como oferentes de crédito hacia el sector más desprotegido, las casas de empeño y otras instituciones dedicadas al crédito popular.

En este apartado se puede advertir que, si bien es cierto que el ingreso y la formalidad laboral son variables importantes para determinar el reducido éxito en el acceso al crédito por parte de la población mexicana más pobre, también lo es que por su tamaño, con respecto al total de habitantes del país, resulta difícil de comprender que la banca comercial siga mirando a dicha población sin mostrar interés. El estu-

dio del fenómeno se complica cuando otra barrera tanto o más elevada se interpone para excluir del acceso al crédito: la garantía de pago. El incierto régimen de propiedad que prevalece en el país y la lentitud con la que los tribunales civiles mexicanos operan para resolver controversias mercantiles entre la ciudadanía, representan también razones graves a la hora de explicar las restricciones en el acceso al crédito que se producen desde el sistema financiero mexicano.

CERTIDUMBRE JURÍDICA

En *El misterio del capital*, texto que ganó celebridad hacia principios de la década pasada, el economista peruano Hernando de Soto (2000) planteó que las familias de más bajos ingresos cuentan siempre con una casa, un terreno, herramientas, mercancías, en fin, con un activo que pueden convertir en capital a través del crédito. Sin embargo, para que tal proceso ocurra se requiere que esos bienes cuenten con una representación documental creíble y aceptable para el sistema de instituciones financieras dedicadas a prestar.

Las personas más pobres suelen carecer de los medios para representar tales bienes,

tienen casas pero no títulos, cultivos pero no propios, empresas pero sin estatutos de incorporación. Es la falta de estas representaciones esenciales (documentales) lo que explica porqué las personas que se han adaptado a todo invento occidental, desde el bolígrafo hasta el reactor nuclear, no han podido producir capital suficiente para hacer funcionar su (propio) capitalismo (De Soto, 2000, p. 6).

Los recursos de la mayoría de la gente en México son comercial y financieramente invisibles y, por tanto, el mayor potencial no está identificado, el capital accesible es poco y el intercambio económico es limitado y lento. Sin un sistema formal que sirva para confirmar documentalmente los derechos de propiedad, es decir, para acreditar los bienes propios (y también los ajenos), el costo de transacción para las operaciones crediticias se hace prohibitivo, lastimando la posibilidad

de que la población más vulnerable pueda, en efecto, transformar de manera eficiente sus respectivos activos.

La posibilidad de usar los activos para respaldar la capacidad de endeudamiento enfatiza la necesidad de establecer claramente los derechos de propiedad. A propósito de este tema Bendesky subraya el papel que debe jugar el Estado para que las personas agreguen valor económico a su patrimonio (Bendesky, 2012, p. 5). La estructura actual de los derechos de propiedad –sobre todo inmobiliaria– que ofrece el Estado mexicano está lejos de cumplir con tal objetivo. Un porcentaje altísimo de los predios y viviendas dentro del territorio nacional se encuentran en circunstancia irregular; si a esto se añaden las propiedades inmobiliarias cuyo valor catastral no responde a la realidad del mercado, se concluye que la actuación negligente de las instituciones públicas significa una barrera importante contra la inclusión financiera.⁴

Por desgracia, el abandono del Estado no se detiene aquí, a lo anterior se suma la lentitud prevaleciente en los tribunales civiles. Los juicios de carácter mercantil que se celebran en el país tardan, en promedio, entre tres y cinco años en resolverse. La diversidad regional en México se expresa también en este tema. De acuerdo con el estudio denominado *Ejecución de contratos mercantiles e hipoteca*, elaborado con regularidad por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y el despacho Gaxiola, Calvo, Sobrino y Acevedo, S. C. (GCSA, 2008), la eficiencia en la resolución judicial de conflictos civiles varía de una entidad a otra. Los estados con mejor calificación a propósito de juicios civiles y mercantiles son Baja California, Guanajuato y Sinaloa; en contraste, Campeche, Chihuahua, Puebla y Veracruz destacan en el otro extremo por su ineficiencia procesal.

La tardanza procesal repercute directamente en el costo del financiamiento. Si para las instituciones financieras se eleva el esfuerzo de recuperación, éstas terminarán impactándolo sobre la tasa de interés

⁴ ¿Cuántos predios se encuentran en situación irregular en México? No se cuenta con información adecuada para dimensionar la gravedad del fenómeno. Sin embargo, el 16 de enero de 2012 se publicó en el DOF la Norma Técnica para la Generación, Captación e Integración de Datos Catastrales y Registrales con fines estadísticos y geográficos para que el INEGI investigue y genere datos consistentes a este respecto. Disponible en: <<http://www.snieg.mx/contenidos/espanol/normatividad/tecnica/NT-Datos%20Catastrales.pdf>>.

o, de plano, limitarán la oferta de crédito. En efecto, la ineficiencia de la justicia civil mexicana influye sobre el escepticismo de la banca comercial a la hora de considerar garantías que pueden ser valoradas como de imposible recuperación.

El proceso civil mexicano reproduce una circunstancia sistemática de discriminación, particularmente hacia los grupos más discriminados que, por lo general, no poseen certidumbre jurídica suficiente sobre sus activos y ven lastimados sus derechos por la negligencia jurisdiccional. En su caso existe, además, el agravante de los costos que para el deudor puede implicar recurrir a la justicia. Como se señaló en capítulos previos, para un altísimo porcentaje de mexicanas y mexicanos es imposible pagarse el lujo que significan los honorarios de un buen abogado, sufragar los trámites abrumadores e incomprensibles del proceso y someterse a una administración de la ley y la justicia que suele colocarse –al menos así se percibe– del lado del rico y el poderoso (IJJ, 2011).

Por si los temas aquí enumerados no fuesen suficientes, se añade un problema relativo a la información que las instituciones financieras requieren a la hora de confiar en sus presentes o futuros clientes. El régimen inmaduro de información crediticia que subsiste en el país es también factor de exclusión hacia los grupos de personas que coexisten en la base de la pirámide económica mexicana.

INFORMACIÓN CREDITICIA

Antonio Morfín Maciel (2009), en su texto *Banca de desarrollo y el apoyo al acceso en México*, indica que “el problema del acceso al crédito tiene su origen en asimetrías de información que dan lugar a situaciones de selección adversa y riesgo moral, así como a costos de transacción que obligan a su racionamiento” (Morfín, 2009, p. 8). En sociedades complejas, sin información clara, transparente y sencilla sobre el comportamiento de los actores (deudores y acreedores), el sistema financiero tiende a ser errático e injusto con sus decisiones y, por tanto, a funcionar inadecuadamente.

En México resulta beneficiaria del crédito solamente la clientela triple A que, por estar dentro de la formalidad y contar con un buen

expediente crediticio, es capaz de conseguir la confianza de las entidades financieras. Hoy, sin embargo, la gran mayoría de la población mexicana no posee un historial y, cuando éste existe, suele contener datos insuficientes para la toma de decisiones. México tardó demasiados años en contar con un buró de crédito confiable. No fue hasta 1996 que éste comenzó a edificarse. En la actualidad, la banca comercial y también parte del sistema de crédito popular recurre a las bases de datos que supuestamente incorporan el historial de adeudos de aquellas personas y empresas que acuden al financiamiento formal. Sin embargo, como es de preverse, las entidades dedicadas a esta tarea se hallan prácticamente al servicio de los estratos A, B y C, que no representan más allá del 20% de los deudores potenciales.

Con dificultad una persona indígena en México, o una joven proveniente de una familia ubicada en los niveles de ingreso D o E, tiene un expediente aceptable en el buró de crédito. Sus características sociales y económicas les excluyen. Sin embargo, al menos un 44% de las personas que pertenecen a tal segmento, lugar donde se encuentran 8 de cada 10 habitantes del país, asisten frecuentemente al endeudamiento (Bendesky, 2012, p. 4).

Lo hacen a través de redes familiares, amigos y patrones, por lo que la transacción crediticia no queda registrada en el buró. Lo mismo sucede cuando esta población visita las casas de empeño o a los prestamistas que se hallan dentro del circuito no regulado. Se trata de un recorrido vicioso donde la posición social determina el tipo de entidad a la que se asiste y los expedientes de tales entidades no forman parte de la base de datos convencional.

Por otro lado, el record crediticio con el que cuenta el país sólo remite al historial negativo. Enrique de la Madrid, director ejecutivo de Relaciones Institucionales y Comunicación Corporativa de HSBC México, en entrevista otorgada para la realización del presente estudio, advierte que si la persona tiene un litigio con un banco, a propósito de una tarjeta de crédito o de un préstamo hipotecario, y por eso no ha cubierto sus pagos, en el buró la calificación de sus capacidades de endeudamiento tenderá a ser negativa. En contraste, esa institución no recoge los datos positivos del historial: si el solicitante paga regularmente el recibo del teléfono o de la luz, si contribuye correctamente con sus impuestos, si cubre puntualmente las cuotas a la seguridad

social, si cuenta con casa propia, en fin, si más allá de un asunto determinado, el deudor potencial es una persona responsable la información no figura en el record crediticio. Así, la información positiva no quedará asentada en las bases de datos tradicionalmente utilizadas.

Asegura De la Madrid que en los países donde el crédito individualizado se ha convertido en palanca para el desarrollo, naciones donde coincidentemente las tasas de bancarización son elevadas, las entidades que funcionan como buró de crédito tienden a recabar también información positiva. Este servicio ayuda a su vez a reducir sustancialmente los costos de información que pagan las entidades financieras, sobre todo aquellas que se dedican al crédito popular, cuando deben revisar una solicitud.

En sentido inverso, como en el caso mexicano, cuando el buró de crédito cuenta con información parcial y sólo sirve para ofrecer datos relativos a una quinta parte de la población, termina vulnerándose en su capacidad de financiamiento a todas aquellas personas que deben recurrir a agiotistas y usureros o a redes sociales que, por lo general, suelen ser instancias muy onerosas. Por tanto, la propuesta de transformar el actual buró de crédito para que se convierta en una institución capaz de contener también los datos positivos sobre el comportamiento de los deudores resulta más que atendible.

Además del bajo nivel de ingreso, la incertidumbre jurídica y la información incompleta, prevalece una cuarta barrera que excluye a una gran mayoría de mexicanas y mexicanos de los circuitos de crédito: la insuficiente cultura financiera que, según distintos indicadores, subsiste entre la población mexicana.

CULTURA FINANCIERA

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define la cultura financiera como “el proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras y mejorar su bienestar” (OCDE, 2005, p.15). Es de preverse que, como sucede en México, si el mercado de bienes de capital excluye a 80% de la población, el nivel de cultura financiera tenderá a ser precario. En esta materia la alfabetiza-

ción principal se produce gracias a la relación recurrente que la persona establece con las instituciones, y no por un aprendizaje meramente teórico obtenido a distancia. La encuesta previamente citada, realizada por el banco Banamex y la UNAM, arroja datos interesantes a este respecto.⁵

- ▶ 69% de la población no suele informarse acerca de productos y servicios financieros.
- ▶ 70% piensa que la única forma de ahorrar es la participación en tandas.
- ▶ Sólo 14% de la población tiene algún tipo de ahorro o inversión formal.
- ▶ 50% afirma que de llegar a contar con dinero extra lo guarda o lo ahorra. La gran mayoría prefiere no depositarlo en una institución financiera.
- ▶ A menor escolaridad, mayor preferencia por el manejo de efectivo. A mayor escolaridad aumenta la preferencia por el uso de tarjetas de débito o cheques.
- ▶ El ahorro se concibe básicamente como tener dinero para el futuro o tener dinero para imprevistos, no se asocia con rentabilidad. La incertidumbre y satisfacción de necesidades básicas son los principales motivos para ahorrar.
- ▶ Sólo 18.5% lleva algún registro de ingresos, gastos, deudas y ahorro.
- ▶ A menor nivel socioeconómico prevalece un bajo conocimiento sobre cómo elaborar un presupuesto.
- ▶ 64%, si tuviera oportunidad de distribuir “idealmente” su presupuesto de acuerdo con su ingreso mensual, tiene como prioridad la satisfacción de necesidades básicas (Alimentos, 37%; Salud, 11%; Ropa y calzado, 9%; Servicios de la vivienda, 7%).
- ▶ Para 31% de las y los encuestados, los gastos realizados el mes anterior excedieron sus posibilidades económicas. A menor nivel socioeconómico aumenta este porcentaje.
- ▶ 44% pidió un préstamo y el mayor porcentaje recurrió a las redes sociales (amigo o pariente, patrón y caja de ahorro familiar o vecinal).

⁵ Véase Primera Encuesta sobre Cultura Financiera en México, México, Banamex/UNAM, 2008.

Otra investigación similar realizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en el año 2007, únicamente sobre el segmento D de la pirámide poblacional, ayuda a complementar la comprensión sobre los valores que imperan entre las mexicanas y los mexicanos a propósito del sistema financiero. Por una parte destaca el temor que las instituciones crediticias despiertan hacia la población no bancarizada. Ésta asume que tales entidades se hallan dispuestas en su contra y que muy probablemente si acude para endeudarse terminará perdiendo lo poco que tiene. Entre la población que sí está bancarizada y que pertenece al segmento D se aprecia una mejor valoración sobre los bancos: manifiesta mayor seguridad, confía en el acceso y entiende conceptos básicos del mercado financiero. Este dato prueba que el principal aprendizaje en esta materia ocurre cuando se ejerce una relación regular con la banca. Con todo, conceptos tales como “tasa de interés”, “comisiones” o “plazos” son mal comprendidos y pobremente utilizados (SHCP, 2007).

Como consecuencia de estos hallazgos, valdría la pena considerar que en los planes de estudio de la educación básica fuese introducida una vertiente de aprendizaje vinculada con incrementar la cultura financiera de la población mexicana. A lo largo de este apartado se ha defendido el contacto permanente con el sector como vía principal para la alfabetización financiera, sin embargo, no sobra subrayar que cierto conocimiento sobre su funcionamiento y las ventajas que ofrece podrían ser parte breve del currículo escolar.

Si bien, desde la demanda de financiamiento, existen otras barreras que influyen en la exclusión, las cuatro aquí mencionadas (ingreso, certidumbre jurídica, información y cultura financiera) aparecen como principales. No obstante, el candado social que deja fuera a un gran número de mexicanas y mexicanos también está fabricado desde la oferta del sistema. Como se adelantó, el actual sistema financiero mexicano está diseñado sólo para atender a los grandes clientes, por ello es que México muestra niveles tan precarios con respecto a la bancarización y la inclusión. A lo anterior se añade que la normatividad dispuesta para fortalecer las finanzas populares y a las entidades crediticias que se hallan en ese sector es inadecuada. En el siguiente apartado de este capítulo se exploran las barreras que, desde la oferta, dejan fuera a un segmento muy grande de la población mexicana, provocando discriminación y desigualdad.