

---

**Ahorro, crédito y acumulación  
de activos en los hogares pobres de México**

---





Consejo  
de Desarrollo  
Social

---

**Ahorro, crédito y acumulación  
de activos en los hogares pobres de México**

---

Pedro Bernal Lara

## **Cuadernos del Consejo de Desarrollo Social 4**

**José Natividad González Parás**

Gobernador del Estado de Nuevo León

**Alejandra Rangel Hinojosa**

Presidenta Ejecutiva del  
Consejo de Desarrollo Social

### **Consejo Ciudadano**

Cristina Maiz de González Parás Rosana Lara  
Cortazar Alberto Santos de Hoyos Graciela  
Pons de Gracia Nieves Mogas de González  
Isabella Navarro Grueter Gilberto Salazar  
Lozano Eva Garza Gonda Guillermo Flores  
Briseño Vidal Garza Cantú Alicia Navarro de  
Martínez Ludivina Lozano Leal Ernesto  
Canales Santos Marisa Fernández de García  
Enrique Gómez Junco José Maldonado Salinas  
Gilberto Montiel Amoroso Reyes S. Tamez  
Guerra Margarita Arellanes Cervantes  
Rosalinda Tijerina David Garza Lagüera  
María Elena Chapa Hernández Kena María  
Yáñez Martínez Alberto Martínez Fernández  
Daniel Flores Curiel

**Todos los Derechos Reservados © 2007**

**Consejo de Desarrollo Social de Nuevo León**

Av. Churubusco 495 Nte., Col. Fierro,  
Monterrey, N.L. C.P. 64590

# Índice

<b>Prólogo</b>	7
<b>Introducción</b>	9
<b>Marco teórico</b>	13
El rol de la acumulación de activos en la superación de la pobreza	13
La riqueza de los pobres. ¿Cómo entender el ahorro en un contexto de pobreza?	16
Enfoques teóricos del ahorro y sus limitaciones	19
Teorías económicas	20
Teorías psicológicas y sociológicas	23
Teorías del comportamiento	24
Teorías institucionales	24
Limitaciones de las teorías para explicar el ahorro de las personas de bajos ingresos	25
<b>Metodología</b>	29
Definiciones de ahorro y pobreza	29
Base de datos: ENNVIH 2002	31
Definición de pobreza	32
Determinantes del ahorro	34
<b>Resultados</b>	37
Los dos Méxicos: evidencias sobre la desigualdad del ingreso y riqueza	38
Los activos de los pobres en México	42
El ahorro de las personas pobres en México	52
El crédito de los pobres en México	55
Determinantes del ahorro	61
<b>Conclusiones y recomendaciones</b>	67
<b>Referencias</b>	69
<b>Anexos</b>	74
Anexo 1: Definición del valor neto de los activos	74
Anexo 2: Comparación ENIGH y ENNVIH	75
Anexo 3: Cálculo de la pobreza oficial en la ENNVIH	76
Anexo 4: Índice de inseguridad en el barrio.	87
<b>Índice de tablas</b>	89
<b>Índice de figuras</b>	90

## **Prólogo**

Crear programas eficientes para el combate a la pobreza, la marginación y la vulnerabilidad requiere de diagnósticos que den sustento al trabajo de los organismos dedicados a establecer los criterios de aplicación de los recursos públicos en beneficio de la comunidad.

Para lograr esta meta se hace indispensable la investigación rigurosa que además se oriente a proponer las mejores prácticas de apoyo a los grupos vulnerables. Con ello en mente, el Consejo de Desarrollo Social, en colaboración con la UANL, lanzó en el año 2005 la convocatoria al concurso de becas: **Políticas para el Desarrollo Social en Nuevo León: Superación de la Pobreza e Inclusión Social**, dirigida a tesistas de licenciatura y maestría en las áreas de economía, sociología, educación, filosofía, trabajo social y psicología, entre otras.

La respuesta a esta convocatoria ---cuya edición 2007 acaba de lanzarse--- fue estimulante y los resultados están hoy a la vista. *Ahorro, crédito y acumulación de activos en los hogares pobres de México*, del Dr. Pedro Bernal Lara, es un trabajo de alcances nacionales que será un referente para investigadores, instituciones de educación superior y desde luego para los organismos gubernamentales que, como el Consejo de Desarrollo Social de Nuevo León, tendrán en este estudio una importante base de datos, conclusiones y comportamientos sobre cómo, por qué y cuánto ahorran los pobres en nuestro país, de la cual se desprenderán seguramente estrategias integrales de combate a la pobreza.

Con este destacado trabajo, los Cuadernos del Consejo de Desarrollo Social inician la publicación de una serie de investigaciones que esperamos apoyen las visiones de las políticas y programas sociales en nuestro estado.

**Alejandra Rangel Hinojosa**

Presidenta Ejecutiva del Consejo de Desarrollo Social

## Introducción<sup>1</sup>

Toda política pública nace de preceptos teóricos, de una interpretación de la realidad. Como lo dice Landau (1977), las políticas públicas son hipótesis, una formulación que supone que seguir determinado curso de acción producirá ciertos resultados. Los debates sobre las políticas de superación de la pobreza no son ajenos a esta realidad y, con frecuencia, son dominados por supuestos teóricos que dan forma a las estrategias de los países para enfrentarla. Por muchos años, la pobreza fue vista como un problema de insuficiencia de ingresos para el consumo básico, además de ausencia de capital (Harrod, 1942; Domar, 1957) por lo que la mayor parte de los programas de combate a la pobreza se centraban en otorgar apoyos al ingreso o al consumo.

En años recientes, el mencionado enfoque ha cambiado y se ha centrado en la acumulación de activos que generan ingreso (Atanasio y Székely, 1999). De acuerdo con esta perspectiva, los hogares derivan su ingreso de un portafolios de activos humanos, físicos, financieros y sociales que poseen. Una dotación deficiente de esos activos (o una combinación inadecuada), imperfecciones en los precios de los activos, y hasta la racionalidad de las decisiones puede influir en que los hogares ingresen o permanezcan en el rango de la pobreza. La mayor parte de las políticas que parten de esta concepción privilegian la formación de capital humano como escape de la pobreza, bajo la premisa de que la educación y la salud tienen efectos multiplicadores que mejoran la capacidad de insertarse en el mercado laboral y obtener mejores ingresos. Sin embargo, una mayor educación no garantiza la absorción en el mercado formal del trabajo. Para eso, resulta conveniente contar con una base de activos físicos y financieros e instrumentos como el ahorro y el crédito para adquirirlos, ya que abre una gama más amplia de opciones a los hogares para: generar ingresos, emprender negocios, formar un patrimonio, participar activamente en la economía de mercado y, finalmente, llegar a superar la pobreza.

Harrod y Domar (1957) lo señalaban al término de la primera mitad del siglo pasado; más tarde, Schreiner y Sherraden (2002) precisan que para escapar del subdesarrollo y la pobreza se requiere de ahorro y formación de capital (o acumulación de activos).

Pero ¿qué tanta capacidad de ahorro tienen los pobres? Se podría pensar que es casi absurdo considerar que pueden tener ingresos suficientes para ahorrar. Sin embargo, el creciente desarrollo de las microfinancieras en el nivel mundial hace pensar lo contrario<sup>2</sup>. Por otro lado, si existe esa capacidad aunque sea mínima: ¿en qué activos invierten los pobres y cuáles son los determinantes del ahorro de estas personas? La comprensión de la capacidad y estrategias de ahorro de los pobres es un asunto fundamental para que sea factible desarrollar políticas de combate a la pobreza, que a la vez generen instrumentos adecuados a sus necesidades y potencien su capacidad generadora de riqueza.

<sup>1</sup> El autor agradece al Consejo de Desarrollo Social por el financiamiento para este trabajo de investigación; así como a los miembros del Comité de Evaluación por sus comentarios y sugerencias.

<sup>2</sup> De 1997 al 2004 el número de clientes atendidos por microfinanciera en el nivel mundial aumentó de 13 a 92 millones, lo que habla de un crecimiento explosivo. Inclusive, el número de clientes clasificados como los más pobres pasó de 7 a 66 millones en el mismo período (Daley-Harris 2005).

Sorprendentemente, existen muy pocos estudios que traten las preguntas aquí planteadas. El tema del ahorro y la acumulación de activos en los hogares pobres de México ha sido tratado sólo por unos cuantos autores, pero desde diversas perspectivas. Si consideramos sólo los estudios que se enfocan en las personas de bajos recursos, la literatura es bastante reducida. La mayor parte de los estudios son descriptivos, quizá debido a la gran complejidad para abordar el tema de forma teórica y la escasez de datos sobre el mismo. Se puede distinguir tres grupos de estudio de acuerdo con el enfoque teórico que se utiliza: los económicos, los institucionalistas y los multidisciplinarios.

La mayor parte de los estudios económicos sobre el ahorro de los hogares en México han sido fundamentalmente descriptivos. La base de datos que más se utiliza en este tipo de análisis ha sido la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH); a partir de ella, se realiza el cálculo de las tasas de ahorro monetario de los hogares.

Los resultados que arrojan estos estudios son similares a algunos de los que fueron encontrados en la evidencia internacional. Las mayores tasas de ahorro las tienen las personas con más educación e ingresos más altos (Atanasio y Székely, 1998; Székely, 1998). Además, estos autores encuentran que tres cuartas partes del ahorro en México se concentra en el 10 % más rico de la población, que corresponde a quienes tienen instrumentos más líquidos comparados con personas de menores ingresos. Por su parte, las personas de más bajos ingresos presentan tasas de ahorro negativas, este hallazgo se encuentra en todos los estudios (Attanasio y Székely, 1998; Székely, 1998; Fitzgerald y Calderón, 1996; Fuentes y Villagómez, 2001)

Esto ha desconcertado a algunos como Fitzgerald y Calderón (1996), quienes prefirieron omitir cerca del 40% de la población en su estudio, ya que mostraban tasas negativas de ahorro. Fuentes y Villagómez (2001) concentran su estudio del ahorro en las personas de bajos ingresos; sin embargo, no prestan mucha atención al desahorro que encuentran entre estos hogares, pero tratan de hallar evidencia sobre el modelo de ahorro del ciclo de vida entre esas personas. De acuerdo con sus resultados, el ahorro de personas de bajos ingresos no parece seguir el patrón predicho por el modelo. Las personas más jóvenes tienen mayores tasas de ahorro que las personas de edad más avanzada, lo que se podría explicar como ahorros precautorios y restricciones de liquidez.

Por otro lado, están los estudios realizados desde un enfoque institucional. Estos buscan evidencia de que el acceso a mecanismos de financiamiento institucional favorece el ahorro en personas de bajos ingresos. En este tipo de trabajos destacan Conde (2001, 2004) y Aportela (1999). Conde (2004) recoge la experiencia de las instituciones microfinancieras [Asesoría Dinámica a Empresas, A.C. (ADMIC), Compartamos, FinComún Servicios Comunitarios (FinComún) y Centro de Apoyo al Microempresario (CAME)] en México, y cómo sus funciones crediticias llegan a personas de más bajos ingresos. Aportela (1999) trata, a través de un experimento natural, de encontrar evidencia de que el acceso a mecanismos institucionales de ahorro aumenta el ahorro en personas de bajos ingresos. Este autor encuentra que a partir de la introducción de los servicios de ahorro enfocados a este sector, en localidades donde antes no existían, la tasa de ahorro en esos hogares aumentó de 3% a 5%. La tasa de ahorro de los hogares con ingresos altos no tuvo cambio.

Por otra parte, existen dos estudios que han abordado el tema desde una perspectiva multidisciplinaria, el de Mansell (1995) y más recientemente Campos (2005). El primero hace un amplio análisis sobre las finanzas populares, sus motivos, instrumentos y limitaciones; más que un estudio cuantitativo, Mansell estudia los procesos en que se desarrolla el ahorro en los hogares de México y cómo se insertan en el ambiente institucional, por lo que este trabajo se ha convertido en referencia obligada. Campos (2005) utiliza la Encuesta Nacional de Evaluación del Grupo Reforma, para estudiar la cultura del ahorro en México, sus instrumentos y cómo varía el patrón de ahorro de acuerdo con las características sociodemográficas. Esta autora encuentra un patrón diferente de ahorro por zona del país. A medida que las zonas son más rurales, los hogares ahorran en instrumentos más inseguros, con menores retornos y liquidez, por lo que sugiere que esta situación reproduce la situación de pobreza en que viven.

La evidencia aportada en todos los estudios referidos, muestra que el ahorro de los hogares pobres en México se caracteriza: porque está concentrado en una pequeña proporción de la población y porque está muy relacionado con variables sociodemográficas como la educación y el tamaño de la localidad. En cuanto al ahorro de las personas de más bajos recursos, se caracteriza por las tasas negativas de ahorro monetario, el cual no ha sido explicado satisfactoriamente, sobretodo considerando que los estudios institucionalistas y multidisciplinarios argumentan que estos hogares tienen capacidad de ahorro. Surgen muchas preguntas a partir de si existe esta capacidad de ahorro: ¿Cuáles son los montos? ¿Quiénes de las personas pobres tienen mayor capacidad de ahorro? ¿Cuáles son los montos por tipo de instrumento utilizado? Si resultan tasas de ahorro negativas ¿se debe a errores de medición, o simplemente a falta de capacidad monetaria? Si las tasas de ahorro negativas persisten, debido a que están endeudados, ¿quiénes les prestan a los pobres y bajo qué condiciones? Además ¿pagan ellos sus deudas?, ¿cómo financian el valor de sus activos?, ¿en qué tipos de activos invierten?

La lista de preguntas a responder es muy amplia. Lo cierto es que aún hay un largo camino que recorrer para la comprensión de las finanzas de los pobres de México y conocer cómo acumulan activos no monetarios. Una de las principales limitaciones para avanzar sobre el tema ha sido la escasez de datos. La ENIGH, la fuente más utilizada para estudiar el ahorro en los hogares, sólo captura los flujos de ingreso y gasto de los hogares, pero no el stock de ahorro, de crédito y el valor de los activos. Algunas otras bases de datos como la de la Encuesta Nacional de Evaluación del Grupo Reforma, proveen información muy valiosa sobre los instrumentos de ahorro de los mexicanos y algunas de sus características, pero no permite obtener información precisa sobre los montos de ahorro y su relación con niveles de pobreza. Además, dicha base sólo permite hacer cruces con una lista muy reducida de variables sociodemográficas. Por último, las fuentes de datos de los estudios de corte institucional se basan más en los que otorgan los clientes de las microfinancieras (ver arriba), lo cual no es representativo en el nivel nacional, además de que en general manejan un número muy reducido de variables sobre las características de las personas.

El reciente levantamiento de la Encuesta Nacional de Niveles de Vida de los Hogares (ENNVIH)<sup>3</sup> abre nuevas posibilidades para el estudio del ahorro en México. Se trata de una encuesta multitemática de corte longitudinal representativa regional y nacionalmente, que captura una gran cantidad de información, entre la cual destaca: el valor y composición de los activos de los hogares, el stock de deudas y ahorros de los hogares en diversos instrumentos, su participación en tandas y solicitudes de créditos en los últimos doce meses. Además, contiene información sobre el estado de salud, nutrición, medidas antropométricas, historial migratorio, uso del tiempo, toma de decisiones en el hogar, incidencia delictiva en hogares, ingresos, gastos, choques económicos, expectativas y características de las localidades, etc.

Aprovechando los alcances de la ENNVIH, el presente estudio pretende explorar la capacidad financiera de los pobres y dar respuestas a tres preguntas de investigación: ¿qué tanta capacidad de ahorro tienen las personas pobres en México?, ¿cómo cambia esta capacidad de acuerdo con la intensidad de la pobreza? Y, dentro de quienes viven en pobreza ¿cuáles son las características que distinguen a los hogares con capacidad de acumular diversos ahorros, de los que no la tienen? Para ello, se analizará la capacidad de acumular que muestran los pobres desde tres ángulos diferentes: sus activos no monetarios, sus ahorros y sus préstamos, y cómo varían bajo diversas condiciones o intensidades de pobreza. El enfoque propuesto busca complementar el conocimiento de los pobres, sus activos y sus finanzas, y proporcionar evidencia que enriquezca el debate sobre el tema.

En la siguiente sección se revisa el marco teórico sobre la acumulación de activos y el ahorro en las personas pobres; primero, se analiza la importancia de los activos en la superación de la pobreza, después se revisa cómo es posible entender el ahorro en las personas pobres, y por último se dará una breve descripción de los modelos teóricos sobre el ahorro y sus limitaciones en un contexto de pobreza. En la tercera sección se explica a detalle la metodología a seguir para el estudio. La cuarta sección expone los resultados a partir de la desigualdad de riqueza e ingresos en el país, para después analizar los activos, el ahorro y el crédito en los hogares de más bajos ingresos. Por último, se ofrecen algunas conclusiones y recomendaciones.

<sup>3</sup> Para una descripción más detallada de la Encuesta se puede consultar Rubalcava y Teruel (2004).

## **Marco Teórico**

### **El rol de la acumulación de activos en la superación de la pobreza**

Recientemente, el tema de la acumulación de activos en las personas pobres ha adquirido relevancia. El trabajo de Sherraden (1991) ha sido uno de los más influyentes, particularmente en los Estados Unidos, ya que destaca la escasa atención que ha recibido dicho tema en las políticas sociales de ese país, donde existen incentivos fiscales para que las clases media y alta puedan adquirir un patrimonio, mientras que para la clase baja estos apoyos no sólo no existen, sino que la estructura de la política social norteamericana inhibe su formación. Resulta evidente que "la pregunta acerca de cómo salir de la pobreza, es en esencia una cuestión acerca de cómo ahorrar y acumular activos", ya sean activos humanos, financieros, físicos o sociales (Sherraden *et al.*, 2001). Aunque el paradigma prevaleciente es que la inversión en capital humano es el activo crucial para la superación de la pobreza, el estudio de las formas de acumular otros activos, tales como los financieros y físicos, no ha recibido la suficiente atención.

El análisis acerca de la acumulación de activos físicos y financieros en los hogares pobres es importante por tres razones fundamentales. Primero, porque este tipo de activos permiten incursionar y participar en la economía de mercado; segundo, porque una distribución desigual y un acceso diferenciado a estos activos puede perpetuar la pobreza; tercero, porque la posesión de activos de esta clase tiene efectos sobre el bienestar del hogar, su seguridad económica y hasta en su comportamiento.

Para ejemplificar la manera en que la acumulación de activos puede permitir que se participe efectivamente en la economía de mercado, se utilizará el modelo propuesto por Székely y Atanasio (1999). De acuerdo con estos autores, los hogares derivan su ingreso de un portafolio de diversos activos que pueden ser: físicos (viviendas, terrenos, automóviles, maquinaria y herramientas, animales de granja etc.); financieros (cuentas de ahorro, retiro, inversiones) y humanos (educación, principalmente)<sup>4</sup>; además de las transferencias y donaciones recibidas. La posesión de estos activos representa un potencial de ingresos futuros que dependen de la tasa de utilización del activo y del precio que tiene en el mercado. Así, un hogar puede generar ingreso al movilizar su capital humano en el mercado de trabajo y obtener un salario; o bien, al rentar un inmueble vender alguno de sus activos, recibir rendimientos por sus ahorros o utilizarlos para invertirlos en otro activo.

La acumulación ocurre cuando el hogar obtiene ingresos suficientes para adquirir más activos, los cuales le proporcionarán rendimientos adicionales para entrar en un "círculo virtuoso de acumulación". Sin embargo, si el hogar no cuenta con activos

<sup>4</sup> El capital social, entendido como las redes sociales que facilitan la acción colectiva de los individuos (Putnam, 2003) también puede formar parte del portafolio de los hogares, sin embargo, no se incluye en el modelo que se expone, ya que la relación entre mercado, capital social e ingreso es más compleja y supera los alcances de este estudio.

suficientes, podría quedar marginado por completo al no tener qué ofrecer en el mercado. En la mayoría de los casos, los programas de alivio a la pobreza se enfocan en realizar transferencias monetarias a los hogares, lo cual les permite lidiar con los problemas de supervivencia pero no aumenta su base de activos, lo que deja el problema de fondo sin resolver<sup>5</sup>.

Por ello, autores como Williamson (2003) sostienen que los gobiernos deben garantizar que sus ciudadanos tengan una base mínima de activos y acceso a los mercados, lo que les permitiría ahorrar, acumular y tener éxito en una economía de libre mercado. Sin esta garantía, algunos hogares quedarán atrapados en la pobreza al no poder utilizar los mercados para incrementar el bienestar propio y el de sus hijos. Lo que Williamson sugiere está estrechamente relacionado con la reciente literatura de las trampas de pobreza (Berti, 2001; Carter y Barret, 2005; Zimmerman y Carter, 2003). En ella se establece que pudiera existir un mínimo de activos debajo del cual sería muy difícil acumular más activos y por ende salir de la pobreza, perpetuándola sin remedio<sup>6</sup>.

De acuerdo con esta literatura, en cierto rango los retornos marginales a un mayor nivel de activos (riqueza) aumentan con el nivel de riqueza de los hogares. Es decir, que la tasa de retorno de los activos pudiera estar correlacionada positivamente con el nivel de activos, de manera que los hogares con mayor riqueza podrían obtener cada vez mayores retornos, mientras que los hogares con un nivel bajo de activos obtendría retornos más bajos, dejándoles poco margen para la reinversión, lo que podría perpetuar la desigualdad y la pobreza. Se crearían dos grupos opuestos de hogares, uno con cada vez mayores activos y retornos, y otro con un nivel bajo de activos y menores retornos, a los que les sería muy difícil salir de la pobreza aún cuando lograran acumular algo a través del tiempo, ya que los bajos retornos podrían desincentivarlos.

Para estos hogares con niveles muy bajos de activos, las opciones pueden ser: ahorrar, o bien buscar crédito para adquirir activos que los lleven al nivel de riqueza acumulada donde comienzan a crecer cada vez más los retornos y entrar al "círculo virtuoso de acumulación". Considerando que generalmente los hogares de muy bajos ingresos están excluidos de los mercados de crédito, la opción para ellos sería la "estrategia autártica de acumulación" (Carter y Barret, 2005), es decir, el ahorro propio. Sin embargo, esta opción es poco atractiva si se considera que para un hogar pobre reducir sus niveles de consumo implica grandes sacrificios.

La distancia al nivel de activos donde empiezan a aumentar los retornos a la riqueza, sería determinante para la decisión de emprender la "estrategia autártica" o dejarla de lado. Para los hogares en condiciones de pobreza extrema, la decisión podría ser muy poco factible, por lo que estos hogares podrían quedar atrapados en la pobreza.

<sup>5</sup> Algunos programas sociales como el de Oportunidades, en México, vinculan las transferencias monetarias a la acumulación de capital humano. Aunque estos programas han tenido relativo éxito en aumentar el capital humano de los hogares, dejan sin resolver otros problemas de corte estructural como la capacidad del mercado de absorber la fuerza laboral o el salario que recibe el trabajador, los cuales pueden tener un efecto significativo en la reducción de la pobreza.

<sup>6</sup> Este mínimo se conoce en la literatura económica como el umbral o línea de Micawber, en alusión directa al personaje: Wilkins Micawber, quien se encontraba permanentemente endeudado y era incapaz de salir adelante, en "David Copperfield", de Charles Dickens.

Bajo este escenario, dejar que pase el tiempo, lejos de permitir que los pobres acumulen, reproduciría la pobreza y quienes cayeran debajo de este umbral no podrían "salir adelante por quedarse rezagados" (Barret y Carter, 2000). A partir de la literatura de las trampas de la pobreza, se entiende cómo es factible que una deficiente acumulación de activos origine la perpetuación de la pobreza.

Más aún, si se toma en cuenta el ambiente de incertidumbre en el que viven los hogares pobres, sin acceso a redes de seguridad social e inestabilidad en el empleo, la situación es más sombría. Cualquier contingencia, como una enfermedad, la pérdida del empleo o un desastre natural, podría reducir su patrimonio de manera significativa, aminorando más sus posibilidades de escapar de la pobreza.

Por último, estudiar la acumulación de activos físicos y financieros es importante porque la posesión de activos podría tener efectos positivos sobre el bienestar personal, la seguridad económica e inclusive sobre el comportamiento de las personas. De acuerdo con la extensa revisión de la literatura realizada por Scanlon y Page-Adams (2001), existe evidencia empírica de que la posesión de una vivienda y activos financieros está asociada con una mejor salud, una menor violencia familiar y un mejor rendimiento escolar de los niños. Estos autores han confirmado que la posesión de este tipo de activos tiene efectos sobre la seguridad económica de los hogares, al aumentar su capacidad crediticia, facilitar la transferencia intergeneracional de la riqueza y reducir la probabilidad de enfrentar dificultades económicas. Por último, autores como Sherraden (1991), teorizan y encuentran evidencia empírica de que la posesión de estos activos influye en el comportamiento de los hogares, ya que incrementan su participación social, su eficacia personal (permitiendo un mayor control y flexibilidad sobre su propia vida) y hasta la participación política. Además, desplazan el horizonte de planeación del hogar hacia el futuro y crean una base para la toma de riesgos.

Se podría decir que los efectos de la posesión de activos se asemeja a la visión de desarrollo de Amartya Sen (1982), quien enfatizó que: en las capacidades que otorgan los bienes y el abanico de opciones que abren a los hogares, es donde se refleja el bienestar de las personas. Bajo esta concepción, los activos físicos y financieros otorgan a los hogares la capacidad de participar activamente en la economía de mercado, ya que a partir de un nivel adecuado de acumulación, ésta los alejaría de la pobreza crónica y los deja en posibilidad de alcanzar su potencial como agentes económicos y, más aún, como seres humanos.

Por las razones antes expuestas, el estudio de las formas de acumulación de activos físicos y financieros en los hogares pobres es de gran relevancia. Un mejor entendimiento de las estrategias, decisiones, motivaciones y patrones de acumulación de activos de quienes viven en pobreza, sería fundamental para el diseño de políticas públicas para la superación de la pobreza. Como afirma Sen (1999), el criterio para la toma de decisiones en materia de políticas públicas dependerá del tipo de información que se tome en cuenta. Ampliar la base informativa puede significar tomar decisiones coherentes y consistentes y reducir los efectos no deseados de éstas.

Sin embargo, el estudio de la acumulación de activos físicos y financieros por parte de quienes viven en pobreza no es materia sencilla, ya que no existen desarrollos teóricos que consideren el fenómeno en su complejidad, además de que hay una relativa escasez de datos para poder hacer estudios empíricos (Beverly y Sherraden, 1999; Deaton, 1990). Para abordar el tema, consideramos que existen dos preguntas clave a responder: ¿es razonable hablar del ahorro o crédito en personas que no tienen siquiera lo necesario para sobrevivir?, y por otro lado, ¿es posible utilizar los enfoques teóricos del ahorro en las personas de más bajos ingresos?

### **La riqueza de los pobres. ¿Cómo entender el ahorro en un contexto de pobreza?**

Con respecto a la primera pregunta, será necesario aclarar cómo entendemos y medimos la pobreza. Para ello, se partirá de algunas nociones fundamentales de pobreza para tratar de explicar sus decisiones de ahorro y acumulación de activos.

La manera predominante de entender y de medir la pobreza absoluta es la de aquellas personas que no son capaces de cubrir ciertas necesidades básicas, de ahí que la mayor parte de las mediciones se base sobre la línea de pobreza. Para esta corriente de pensamiento, la pobreza es un estado en el que las personas se encuentran en un punto en el tiempo. Siguiendo con este concepto, la capacidad de ahorrar que es definida de manera convencional como la diferencia entre el ingreso y el gasto, sería nula para quien no puede cubrir siquiera lo que requiere para sobrevivir, ya que la supervivencia no puede ser retrasada (Bhalla, 1980). En tal caso, las personas en pobreza extrema padecen de una capacidad de ahorro muy limitada, o incluso nula, y así es difícil pensar que puedan diferir su consumo.

Sin embargo, esta visión tiene dos limitaciones fundamentales. La primera es que no contempla la heterogeneidad dentro de los que genéricamente se denomina pobres; y la segunda es que ignora la dinámica de la pobreza. Cuando se utiliza una visión de línea de pobreza estática, se corre el riesgo de conceptualizar a los pobres como un grupo homogéneo, cuyo principal problema radica en que dispone de un ingreso monetario bajo. Al respecto, Sen (1981) advierte:

*Un campesino a pequeña escala y un trabajador sin tierras pueden ser ambos pobres, sin embargo sus destinos no están atados. En la comprensión de la propensión a la hambruna de cualquiera de los dos tenemos que verlos no como miembros del gran ejército de los "pobres", sino como miembros de clases distintas, pertenecientes a grupos ocupacionales específicos, con diferentes dotaciones de bienes que son regidas por derechos más bien disímiles. La categoría de los pobres no sólo es sencillamente inadecuada para ejercicios de evaluación y perjudicial para análisis causales, sino que también puede tener efectos distorsionados en asuntos de políticas.*

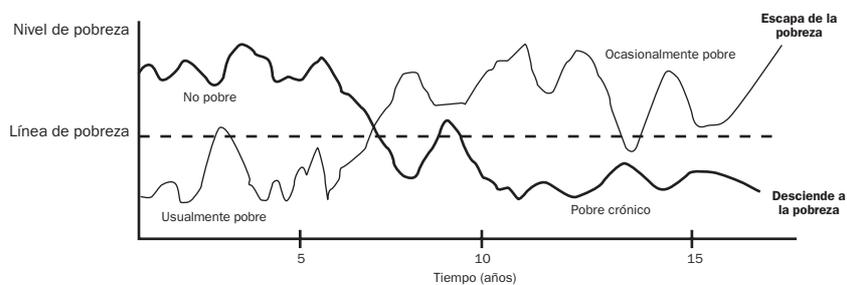
Asimismo, la clasificación en grupos de sólo pobres y no pobres, no considera la intensidad de la pobreza, es decir, qué tan grande es el déficit que tienen las personas para cubrir sus necesidades básicas, lo cual agrega más heterogeneidad a este grupo.

Por otro lado, la clasificación de una persona como pobre a partir de su ingreso o gasto en un punto en el tiempo, puede atender a patrones radicalmente distintos de pobreza a través del tiempo. Hulme y Shepherd (2003) proponen una diferenciación de tres grandes grupos: los pobres crónicos, los pobres transitorios y los que nunca son pobres. En la primera clasificación, se ubica a quienes por largos períodos de tiempo permanecen en la pobreza. Este grupo tiende a poseer muy pocos activos y pocos miembros en la fuerza de trabajo, debido a enfermedades continuas o la muerte del principal proveedor. Los pobres transitorios son los que entran y salen de la pobreza por diferentes períodos a lo largo de su vida; en esta clasificación se incluye a las personas que pueden tener una base mayor de activos, pero que debido a choques externos como la pérdida temporal del empleo, caen dentro de la pobreza. Y por último, están los que nunca han sido pobres, o bien, jamás han pasado por ese estado.

Dentro de los tres grupos, la evidencia empírica cuando se utilizan datos longitudinales señala que una gran proporción de la pobreza en los países menos desarrollados es transitoria, aunque también se reconoce que las fluctuaciones en el ingreso o consumo pueden llevar a la pobreza crónica (Baulch y Hoddinott, 2002; McKay y Lawson, 2003). Los períodos dentro de los cuales se entra y se sale de la pobreza pueden ser tan pequeños como días o semanas, o bien tan amplios como meses o años. Así, se podría entender cómo es factible que quienes viven en la pobreza transitoria pueden tener diversas capacidades de ahorro a lo largo del año e incluso de su vida. Sólo los que permanecen en la pobreza por largos períodos de tiempo, serían quienes tendrían una capacidad más bien limitada o nula para ahorrar.

Estas distinciones de patrones de pobreza a través del tiempo son importantes porque permiten conceptualizar las transiciones entre estados de la pobreza, al distinguir sus trayectorias a lo largo de los años. Un hogar puede considerarse que escapa de la pobreza al pasar de una situación de pobreza crónica a una de pobreza ocasional o transitoria. Por otro lado, un hogar puede descender a la pobreza al pasar de no pobre o pobre transitorio a una pobreza usual o crónica (Figura 1). Los procesos de acumulación/erosión de activos son la clave para comprender los motivos de estas transiciones. Una acumulación efectiva puede explicar cómo algunos hogares escapan de la pobreza, mientras que algún evento que desencadene la erosión de activos puede provocar la caída, gradual o repentina, dentro de la pobreza (Carter y Barret, 2005; Hulme y Shepherd, 2003).

**Figura 1. Dinámica de la Pobreza: El Escape o Caída en la Pobreza**



Al reconocer la dinámica de la pobreza, se puede comprender cómo es que determinadas personas pueden ahorrar aun cuando en un momento determinado aparentemente no tengan suficientes ingresos para las necesidades básicas. Por ejemplo, alguien que se clasifica como pobre -en términos de ingreso- en un punto en el tiempo, puede estar en alguna estrategia -a largo plazo- de acumulación. El hecho de enviar a los hijos a la escuela en vez de que trabajen o (inclusive) gastar en una educación privada, puede reducir el ingreso del hogar, pero en el largo plazo es una estrategia de acumulación de capital humano (Moser, 1998). Por otro lado, puede ser que en un hogar con un nivel de bienestar superior al nivel de pobreza, por algún choque externo como la enfermedad del principal proveedor, descienda gradualmente en la pobreza, al utilizar su base de activos para enfrentar la contingencia. De esta manera, para comprender a cabalidad la capacidad de ahorro de los pobres es crucial no sólo conocer su residual de ingreso y gasto, sino también su acervo de activos, la estabilidad de sus ingresos y hasta sus patrones de gasto o inversión.

La heterogeneidad y dinámica de la pobreza nos permite comprender las posibilidades de ahorro de quienes viven en esta situación. Al analizar a los pobres como un grupo heterogéneo o multidimensional (salud, capacidades, ingresos, riqueza, etc.) se desprende que puede existir una gama amplia de capacidades de ahorro dentro de éste. Por ello, una pregunta frecuente, sobre todo entre los especialistas en microfinanzas, es: ¿todos los pobres tienen la capacidad de ahorrar y recibir crédito o sólo algunos de ellos? Sobre la pregunta, Martin y Hulme (2003) afirman que para aquellos atrapados en una inseguridad alimentaria crónica, sin una base de activos para protegerse de la multitud de riesgos a los que están expuestos, las microfinanzas pueden ser poco efectivas y en algunas ocasiones contraproducentes.

Aunque es difícil trazar una línea entre quienes pueden ahorrar y quienes no, Robinson (2001) sugiere que con base en la experiencia internacional el límite de las transacciones financieras podría situarse en la definición de la pobreza extrema, como la define el Banco Mundial, es decir, menos de 75 centavos de dólar al día. De una manera más pragmática, diferencia entre los pobres económicamente activos y los inactivos o los que participan en una economía monetizada y los que no, como la distinción básica para la capacidad de ahorro o crédito.

Por su parte, Cohen y Sebstad (1999) encuentran evidencia de la capacidad financiera de los pobres entre los usuarios de los servicios microfinancieros en varios países. Ellos clasifican a los usuarios de estos servicios como "indigentes", "pobres extremos", "pobres moderados" y "vulnerables" de acuerdo con su ingreso. Los indigentes y pobres extremos representan al 50 %, con los ingresos más bajos de quienes están por debajo de la línea de pobreza, los pobres moderados son el 50 % restante y los vulnerables son quienes se encuentran justo por encima de la línea de pobreza. Los autores encontraron casi ningún usuario en la categoría de indigentes, y una mezcla entre pobres extremos, moderados y vulnerables como los clientes de las microfinancieras. Además, señalan que la gran mayoría de los clientes de servicios microfinancieros son personas con pobreza moderada, seguidos por los vulnerables no pobres y después por los pobres extremos. Por lo que concluyen que el grueso de los clientes de microfinancieras son aquellos a quienes se les clasifica como moderadamente pobres y vulnerables.

Sin embargo, sus hallazgos han sido causa de un fuerte debate, ya que hay quienes afirman que el poco alcance a clientes en extrema pobreza obedece más a falta de capacidad de ahorro/crédito que a la escasez de instrumentos adecuados para ellos y a que las microfinancieras no han sabido llegar a estos clientes (Dundford, 2002). En cambio, otros argumentan que reconocer los límites de estos instrumentos y llegar a los pobres extremos implicaría recurrir a subsidios que pondrían en riesgo la sostenibilidad de estos programas (Nimal, 2004).

La evidencia parece indicar que el límite para la participación en esquemas de ahorro y crédito, radica en personas que no perciben ingresos monetarios (al no participar activamente en la economía), o bien cuya situación económica les impide garantizar siquiera su alimentación diaria de manera crónica, es decir, el grado más extremo de pobreza. Sin embargo, marcar un límite definitivo en términos monetarios no es posible, ya que como se mencionó anteriormente, la dinámica y heterogeneidad de la pobreza, pueden hacer que tenga un marco amplio de error. Aun dentro del ámbito de las personas pobres, cualquier excedente, aunque sea mínimo, puede formar parte de un ahorro. Por ejemplo, en México, Campos (2005) señala que se han documentado casos de beneficiarios del programa Oportunidades<sup>7</sup>, el cual está focalizado hacia las personas en pobreza extrema, que ahorran algunas de estas transferencias en una caja solidaria para planear mejor sus gastos<sup>8</sup>.

## **Enfoques teóricos del ahorro y sus limitaciones**

Considerando las particularidades y dimensiones de la pobreza ¿será posible utilizar los enfoques teóricos existentes del ahorro para entender cómo se da este proceso en las personas de más bajos ingresos? Para contestar esta pregunta, primero se hará una breve revisión de los enfoques teóricos del ahorro en la literatura, así como sus principales determinantes, y posteriormente se hará una breve evaluación de estos enfoques propuestos a la luz de la evidencia empírica disponible y de la factibilidad de sus supuestos, en un contexto de marginación y pobreza<sup>9</sup>.

Existe una diversidad de factores y motivaciones que pueden influir en la administración del dinero que hacen las personas, en particular sobre su decisión de ahorrar. Ya desde 1936, Keynes, tratando de responder a la pregunta sobre por qué ahorran las personas, desarrolló una lista de motivos; éstos han sido la fuente de los desarrollos teóricos, estudios empíricos y propuestas de política desde entonces. La lista de motivos incluye: ahorrar para enfrentar contingencias, ahorro precautorio, para el futuro, por ciclo de vida; para sacar provecho de los intereses y la apreciación de activos, por sustitución

<sup>7</sup> Oportunidades es el principal programa social del gobierno mexicano. Este programa otorga transferencias monetarias a las mujeres de hogares en pobreza extrema a cambio de que envíen a sus hijos a revisiones periódicas con el médico y que asistan a la escuela.

<sup>8</sup> El caso que cita Campos se dio en la caja solidaria "La Fuerza Cafetalera", en Xilitla, San Luis Potosí, donde las principales ahorradoras eran mujeres que recibían remesas y las que obtenían transferencias del programa Oportunidades. Quienes recibían remesas tenían ingresos ligeramente superiores que las de Oportunidades, pero el monto de ahorro de ambas llegó a ser en el 2001 de casi tres veces el monto de créditos.

<sup>9</sup> La mayor parte de esta revisión se basa en Beverly (1997) y Beverly y Sherraden (1999).

intertemporal; para aumentar el gasto gradualmente, ahorro-mejora; para disfrutar de un sentido de independencia, ahorro pro-independencia; para emprender un negocio, ahorro emprendedor; para heredarlo, ahorro como legado; para completar un enganche o, simplemente, para satisfacer la avaricia.

La diversidad de motivos para ahorrar o no hacerlo ha complicado el desarrollo de una teoría única sobre el ahorro de las personas. Un mismo individuo puede ahorrar por diversos motivos a lo largo de su vida. Si se toma en cuenta la diversidad de variables que inciden en la capacidad de ahorro como el acceso al crédito, la incertidumbre de los ingresos, la aversión al riesgo, la influencia comunitaria, el acceso diferenciado a herramientas financieras y hasta las aspiraciones personales, la complejidad es mayúscula. Por esto, no es razonable esperar que una sola teoría sea capaz de explicar el comportamiento del ahorro. Debido a las dificultades teóricas, ha sido complicado obtener evidencias concluyentes sobre la conducta de ahorro de las personas con base en los datos microeconómicos existentes (Coleman, 1998).

Por ello, si se pretende abordar el tema del ahorro lo más apropiado sería adoptar un enfoque multidisciplinario. Dentro de las ciencias sociales se ha tratado el tema desde diversas perspectivas. Los enfoques económicos están concentrados generalmente en las relaciones entre ahorro, préstamos e ingreso disponible, en el contexto de las demandas del ciclo de vida. Los enfoques sociológicos se centran más en factores demográficos, tales como la edad, el género, las circunstancias familiares o la clase social. Los enfoques psicológicos otorgan mayor importancia a las actitudes y valores que las personas expresan para manejar su dinero. Por último los enfoques institucionales, indican que una gran parte de las estrategias de finanzas personales están determinadas por los instrumentos disponibles a través del Estado y el mercado (la Tabla 1 compara de manera breve los diversos enfoques teóricos para el ahorro).

## **Teorías económicas**

A pesar del papel central del ahorro en el pensamiento económico, los desarrollos teóricos sobre éste son en realidad teorías sobre el consumo. Es así como el ahorro, tanto en su definición como en las metodologías para su estimación, ha sido tratado como un elemento residual del ingreso, ya que el ahorro se define como la diferencia entre el ingreso y el consumo. La forma de abordar el ahorro es una decisión que hacen las personas (suponiendo que son agentes racionales) sobre sus preferencias de consumo en el tiempo. Si las personas prefieren consumir menos ahora, para consumir más en el futuro entonces ahorran, si prefieren consumir ahora y no en el futuro entonces desahorran, es decir, piden créditos con sus ingresos futuros como garantía de pago.

Las hipótesis tradicionales para explicar el ahorro en la teoría económica fueron construidas para explicar, principalmente, el motivo del ahorro para el futuro (ciclo de vida). Estas hipótesis son la de "ciclo de vida" (Ando y Modigliani, 1963; 1957) y la del "ingreso permanente" (Friedman, 1957), las cuales son variaciones del modelo del consumo estándar. La premisa central de este modelo es que los agentes tratan de mantener la

utilidad marginal del consumo en un nivel constante, a través del tiempo. Esto significa que un consumidor racional no deseará que su gasto valga más -en términos de utilidad- en un período que en otro. El comportamiento resultante de esta premisa es muy simple: ante fluctuaciones en el ingreso las personas buscarán mantener su consumo, por lo que el ahorro se utiliza para suavizar el consumo (*consumption smoothing*). De acuerdo con esta teoría, los individuos determinan su nivel de consumo según el valor promedio esperado de su ingreso a lo largo de su vida. El ahorro disminuye, si el nivel de ingreso real es menor al anticipado de por vida, y aumenta cuando el ingreso real excede el nivel de ingreso promedio esperado de por vida. Se esperaría que el consumo permaneciera relativamente constante ante variaciones en el ingreso, y en caso de que el ingreso corriente sea insuficiente recurrirán al crédito.

Ambas hipótesis comparten tres supuestos clave. Primero, el consumo actual se lleva a cabo independientemente del consumo en otro periodo. Segundo, existen mercados de capitales perfectos y los consumidores pueden pedir prestado o prestar a la misma tasa de interés para suavizar su consumo. Tercero, no existe incertidumbre sobre los ingresos futuros, o bien, los hogares son neutrales al riesgo.

La diferencia central entre estos dos modelos, es la manera en que consideran las fluctuaciones del ingreso y su influencia en el consumo y el ahorro. Para el modelo de "ciclo de vida", el patrón de ahorro sigue un patrón que asemeja una U invertida a lo largo de la vida. Las personas jóvenes exhibirán bajas tasas de ahorro debido a los gastos asociados con la educación, la vivienda y los hijos; no acumulan ahorros, sino hasta alcanzar un máximo en las etapas intermedias de la vida: cuando las necesidades mencionadas ya han sido satisfechas y llega la edad del retiro. Una vez en esta etapa del ciclo de vida, los hogares comenzarán a reducir sus ahorros para mantener sus niveles de consumo. Así, los hogares ahorran para afrontar la principal fluctuación del ingreso en la trayectoria de sus vidas, el retiro. Por su parte, la teoría del "ingreso permanente" establece que los hogares distinguen entre el ingreso permanente (el valor presente del ingreso a lo largo de la vida) y el transitorio que serían fluctuaciones de corto plazo en el ingreso. Los hogares ajustan su nivel de consumo de acuerdo con los cambios que perciben en el ingreso permanente, y el ahorro ocurre ante incrementos en el ingreso transitorio (ingreso real). Así, las personas suavizan su consumo ante variaciones del ingreso temporal y hacen lo mismo ante variaciones del ingreso en su ciclo de vida.

Aunque estas hipótesis provenientes del modelo del consumo estándar fueron muy atractivas por su semejanza con los planes de retiro del empleo formal, no tienen suficiente solidez empírica (Coleman, 1998). El consumo parece ser sumamente sensible a cambios en el ingreso real, las personas cambian su consumo de acuerdo con las fluctuaciones en su ingreso más de lo que el modelo predice. En datos de panel y macroeconómicos, una alta proporción de los consumidores agota su ingreso en cada periodo en vez de suavizar su consumo. Hall y Mishkin (1982) estiman que esta proporción era cerca del 20%. Según lo anterior, el consumo parece estar fuertemente correlacionado con el ingreso. Por otro lado, en estudios de panel se demuestra que los hogares de ingresos más bajos actúan como si tuvieran restricciones de liquidez, es decir, que no tienen acceso al mercado de capitales (Zeldes, 1989). Por último, los hogares en las últimas etapas de la vida tienen una gran cantidad de activos y no reducen su ahorro tanto como el modelo predice.

Lo limitado y restrictivo de los supuestos en los modelos antes descritos, llevaron a algunos tratadistas como Deaton (1990) a señalar que el ahorro no puede explicarse igual en países subdesarrollados, entre otras razones porque tenían una gran cantidad de personas en estado de pobreza, las cuales generalmente tienen ingresos inciertos. Así es como se comenzaron a construir nuevas explicaciones, las que partiendo del ya referido modelo del "consumo estándar", hacían más flexibles sus supuestos. Así se desarrolló el modelo del "ahorro precautorio" (*buffer stocks*). Autores como Skinner (1988), Deaton (1990) y Caballero (1990) hicieron importantes contribuciones al respecto.

El modelo del ahorro precautorio parte del mismo supuesto: que los hogares buscan suavizar su consumo. Sin embargo, se supone que los ingresos son inciertos, como es probable que así sea tanto entre personas jóvenes, como en estado de pobreza, o con quienes se encuentran en el empleo informal, por lo cual, ante la incertidumbre o posibles restricciones de liquidez<sup>10</sup>, los hogares acumulan pequeños inventarios de activos para suavizar su consumo. Bajo este modelo, las personas sufrirían una mayor pérdida de utilidad ante una disminución en el consumo que ante un aumento en la misma proporción del consumo. Esto significa que las personas preferirán mantener ahorros y poder tener un mayor consumo en el futuro, en caso de que la incertidumbre desaparezca.

Así es como dicho modelo predice que los ahorros precautorios se pueden presentar en varias etapas de la vida y con un patrón diferente al que predice la hipótesis del ciclo de vida. Los jóvenes que no están seguros de los ingresos que podrán obtener en el futuro, ahorrarán más o serán más precavidos para endeudarse. Por su parte, las personas de edad avanzada mantendrán altos niveles de ahorro, como una forma de asegurarse ante gastos inesperados. Si los hogares han alcanzado un nivel óptimo<sup>11</sup> en la acumulación de inventarios de activos para las contingencias (*buffer stocks*), la riqueza permanecerá constante a lo largo de la vida de los individuos hasta la edad del retiro (Carroll y Samwick, 1997).

Un supuesto importante compartido por los tres modelos que se han presentado es que la riqueza es fungible, es decir, que la riqueza presente y futura se pueden sustituir fácilmente por el consumidor. Esto implica: que los cambios en una forma de ahorrar, afectarán otras formas de ahorro, y que la propensión marginal a consumir de los ahorros generados es la misma. Dado lo anterior, los hogares no harían distinción entre consumir de los diferentes instrumentos de ahorro que poseen; por ejemplo, para ellos sería lo mismo utilizar para el consumo los ahorros que tienen en el banco, en la casa o en alguna tanda.

En general, los hallazgos sobre los estudios empíricos -según los modelos para el ahorro- indican que los ahorros por ciclo de vida pueden representar del 50% al 60 % del ahorro total; los precautorios pueden tener una gran influencia en el patrón de ahorro, y éste se comporta como un bien normal, es decir, que a mayor ingreso, mayor ahorro (Coleman, 1998).

<sup>10</sup> El comportamiento de la persona bajo este modelo no requiere necesariamente las restricciones de liquidez, ya que las potenciales restricciones de liquidez son suficientes para mantener ahorros precautorios para emergencias.

<sup>11</sup> Por nivel óptimo se entiende aquel que les permitiría enfrentar contingencias sin afectar su patrimonio.

## **Teorías psicológicas y sociológicas**

A diferencia de las teorías económicas sobre el ahorro, estas teorías no asumen que las preferencias y las aspiraciones son fijas. Al contrario, lo que estas teorías buscan explicar son las preferencias, aspiraciones y expectativas relacionadas con el ahorro. Para ellos, las decisiones de ahorro están influenciadas por estímulos económicos y sociales (Katona, 1975; Van Raaij, 1989).

Katona (1975) conceptualiza el ahorro como una decisión donde interactúan dos grandes grupos de factores: la capacidad de ahorrar y la voluntad para ahorrar. El hecho de que se incluya la capacidad de ahorrar se debe a que para algunas personas, debido a lo limitado de sus recursos o bien por necesidades especiales de consumo, es más difícil diferir el consumo que para otras personas. Por otro lado, quienes tienen la capacidad para posponer el consumo, aún deben decidir hacerlo, lo cual requiere cierto grado de fuerza de voluntad. En este modelo, las expectativas que tienen las personas sobre la situación económica del país y de su mismo hogar, determinan la voluntad que se tiene para ahorrar. Por ejemplo, se esperaría que las personas ahorren si tienen perspectivas pesimistas sobre las finanzas del hogar, el desempleo, la inflación, etc. Cuando los hogares se imponen metas específicas de ahorro, la voluntad de ahorrar se fortalece en la medida en que se está más cerca del objetivo.

Jupp (1997), resume en cuatro las influencias psicológicas y culturales que pueden determinar el ahorro: fuerza de voluntad para diferir gratificaciones, hábitos, normas culturales y cálculos irregulares sobre las necesidades y el ahorro. En cuanto a la primera, la fuerza de voluntad establece que las personas que ahorran tienen menor preferencia psicológica por el consumo inmediato que las personas que no ahorran. Por otro lado, las personas que planean con más anticipación son más propensas a ahorrar. Los hábitos también influyen en el ahorro; de acuerdo con el autor, las personas tienen hábitos de ahorro que persisten a pesar de variaciones en su ingreso. Así, existen personas que mantienen su consumo aun si su ingreso disminuye y otras son consumidores menos habituales que ahorran cantidades regulares independientemente de las fluctuaciones de su ingreso. De esta manera, puede haber ahorradores que acumulan no por alguna razón particular, sino simplemente por hábito.

Por contraparte, se afirma que las personas no evalúan constantemente su forma de ahorrar como lo sugiere la racionalidad económica, sino que las personas sólo piensan en los ahorros de largo plazo cuando existen cambios significativos en sus vidas como cambiar de trabajo, contraer matrimonio, etc. Por último, las normas sociales y culturales también pueden influenciar el ahorro. Así, el ahorro puede variar de acuerdo con el género o la residencia urbano-rural. El riesgo percibido y el que justifica los ahorros precautorios, puede ser influenciado por las creencias culturales tanto como por el riesgo real.

## **Teorías del comportamiento**

Aunque estas teorías están basadas en la economía, no consideran que las preferencias de consumo y ahorro son fijas, ni que el comportamiento de los individuos esté determinado por las preferencias y los recursos económicos. En vez de esto, los individuos responden a incentivos y limitantes del comportamiento que ellos mismos se pueden imponer. Para quienes proponen estas teorías, la riqueza no es fungible de manera perfecta, y asumen que los individuos no tienen conocimiento perfecto o que se comportan de manera estrictamente racional. Para estas teorías los individuos tienen un sistema de cuentas mentales para sus diferentes tipos de activos, provocando que la propensión marginal a consumir de sus activos varíe de acuerdo con la tentación (de consumir), asociada a cada uno de ellos. Así, ahorrar en una tanda sería diferente a guardar el dinero bajo el colchón, lo cual es contrario al principio de fungibilidad (Thaler, 1990).

La teoría principal de esta corriente, la del comportamiento del ciclo de vida (Shefrin y Thaler, 1988), está fundada en la teoría económica del autocontrol. Estos autores proponen que un individuo puede ser visto como una organización que incluye alguien que planea y alguien que ejecuta. El que planea es quien puede evaluar la utilidad a largo plazo, mientras el que ejecuta es quien no ve a futuro y es más egoísta. Para que el ejecutor disponga de auto-control, su comportamiento debe de ser modificado o sus incentivos alterados. Esto lo argumentan los autores ya que las personas adoptan reglas o convenciones para restringir sus oportunidades de consumo. Estas reglas pueden ser impuestas de manera externa o bien auto impuestas, como por ejemplo en las tandas (ya que no se obtiene ningún rendimiento), reglas sencillas como evitar endeudarse o bien las deducciones para fondos de ahorro. Con esto en mente, el ahorro de los hogares es visto como el resultado de una exitosa imposición de reglas para controlar el consumo y aumentar el bienestar (Maital y Maital, 1994).

## **Teorías institucionales**

Las teorías institucionales proponen que el ahorro de los individuos y los hogares está influenciado por determinados mecanismos institucionales que propician los ahorros. Para Sherraden (1991), uno de sus sustentantes, las instituciones juegan un rol fundamental en la acumulación de activos, ya que fomentan mecanismos como reglas, incentivos y subsidios. Este tipo de teorías ponen énfasis en el rol que juegan los mecanismos de ahorro, como los sistemas de pensiones, donde no se toman decisiones sino que el ahorro y la forma en que se da ya están determinados a priori.

Un supuesto fundamental detrás de estas teorías, es que las personas ahorrarán si existen mecanismos confiables y atractivos para que las personas lo hagan. Con frecuencia quienes argumentan sobre la capacidad de ahorro de las personas de bajos ingresos lo hacen sobre esta base, ya que afirman que una prueba de esto es el crecimiento de la industria microfinanciera (Conde, 2004; Rutherford, 2001; Fiebig *et al*, 1999). Por ello, algunos como Aportela (1999), encuentran evidencia de que a partir de la introducción de los servicios microfinancieros donde antes no existían, las tasas de ahorro de esas localidades aumentaron. Para ellos, las personas desean ahorrar, pero esperan mecanismos apropiados para hacerlo.

### **Limitaciones de las teorías para explicar el ahorro de las personas de bajos ingresos**

De acuerdo con la breve revisión a las teorías sobre el ahorro que se han elaborado en las diversas ciencias sociales, cabe preguntarse si permiten conceptualizar el ahorro de las personas pobres. La pobreza tiene muchas características que la distinguen de quienes tienen ingresos mayores. La decisión elemental de posponer el consumo en su planeación financiera tiene caracteres radicalmente distintos. Con base en estudios cualitativos, Finn *et al.* (1993), establece que en las altas clases sociales la decisión de ahorrar y por ende de acumular activos comienza cuando se decide posponer la satisfacción relacionada con el consumo presente, y comprende una visión a largo plazo; sin embargo, para las personas pobres la decisión se centra en "arreglárselas sin" (*managing without*) ciertos bienes necesarios, y conlleva estrategias de supervivencia de muy corto plazo. Hay quienes sostienen, además, que los motivos para ahorrar de las personas de más altos ingresos difieren de aquellos de las personas de más bajos ingresos (Browning y Lusardi, 1996).

Asimismo, cuando se logra acumular ciertos activos y determinados ahorros, es difícil mantenerlos, ya que las contingencias como: el desempleo, la enfermedad, los desastres naturales o las necesidades familiares, obligan a utilizar estos activos en la ausencia de redes de seguridad social. Por otro lado, el vivir en barrios donde la pobreza es común dificulta la acumulación, ya sea en dinero u otros bienes, ya que existe una limitada capacidad para almacenar en el hogar y está sujeto a robos, incendios u otros desastres o imprevistos. Inclusive la falta de servicios financieros (como seguros e instrumentos de ahorro) y el limitado acceso al mercado laboral formal para este segmento de la población, sobretodo en países en desarrollo, los deja en un estado de constante incertidumbre. Esto ha llevado a autores como Banerjee (2001) a afirmar que quizás la pobreza debería de ser vista con un marco analítico distinto, en vez de sólo como una categoría descriptiva.

Por ello, los supuestos del ingreso permanente y del ciclo de vida parecen poco robustos. El sostener que existen mercados de capitales perfectos es un supuesto demasiado restrictivo a la luz de restricciones de liquidez que enfrentan estos hogares. Por otro lado, como lo señalan Bernheim y Scholz (1993), las decisiones del ciclo de vida son muy complejas, los individuos requieren visualizar sus ingresos, tendencias

macroeconómicas, estrategias de inversión y análisis de riesgos en un periodo de tiempo muy amplio. Que se logre descifrar esta sofisticación financiera es difícil para un individuo promedio, más aun para personas de muy baja o nula escolaridad. Por otro lado, valdría la pena preguntarse si la valoración del consumo presente y futuro sería la misma en los límites de la supervivencia.

El modelo de ahorro precautorio representó un avance en la comprensión de los ahorros de los hogares en países de más bajos ingresos, ya que flexibilizó los supuestos de mercado de capitales perfectos y perfecta certidumbre sobre los ingresos futuros. Además, suponer que los hogares valoren de diferente manera los cambios en el ingreso presente y futuro, permite incorporar las restricciones que impone la supervivencia. Sin embargo, también tiene algunas limitaciones ya que no incorpora algunas otras motivaciones para el ahorro. Por otro lado, cuando el inventario de activos para contingencias es óptimo supone que la riqueza permanece relativamente constante a lo largo de la vida, lo que deja fuera las transiciones hacia fuera de la pobreza.

Los modelos económicos tienen otras dos limitaciones importantes. Por un lado, para el supuesto de fungibilidad de la riqueza no parece haber suficiente evidencia empírica (Shefrin y Thaler, 1988). La propensión marginal a consumir los ahorros para el retiro y activos como la vivienda, es relativamente baja comparada con cuentas de ahorro tradicionales, lo que va en contra de este supuesto (Thaler, 1990). Además el predominio de esquemas de ahorro como las tandas o los clubes de ahorro donde no existe ningún rendimiento asociado, hacen pensar que los hogares tienen propensión marginal a consumir sus activos de manera diferenciada y puedan funcionar en base a un sistema de cuentas mentales como lo proponen los modelos conductuales (Thaler, 1994).

Por otro lado, la racionalidad económica del consumidor que busca siempre el mayor rendimiento y maximizar su utilidad, podría ser afectada en situaciones donde la supervivencia esté de por medio y existan fallas en el mercado de activos<sup>12</sup>. Banerjee (2001) distingue dos tipos de racionalidad diferente en quienes viven en pobreza y que están muy relacionados con los mercados del crédito. Si la pobreza es vista como desesperación, los pobres tendrían muy poco que perder, por lo que entrarían en esquemas muy riesgosos de inversión o bien pedirían créditos y no los pagarían confiando en que no es socialmente aceptable quitarles lo poco que tienen. Si por el contrario la pobreza es vista como vulnerabilidad, los pobres no estarían muy dispuestos a asumir riesgos porque perder lo poco que tienen sería muy doloroso. Aunque el riesgo real sea muy bajo o nulo, el riesgo percibido puede inhibir que los pobres se involucren en actividades que a todas luces les serían redituables<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> La economía moderna del desarrollo cambia como cambia la racionalidad del *homo economicus* en contextos de mercados imperfectos, y una base mínima de activos como los que son comunes en contextos de pobreza (Banerjee y Newman, 1991, 1993, 1994; Piketty, 1997; Galor y Zeira, 1993).

<sup>13</sup> Morduch (1993, 1995,) en estudios con agricultores en la India, encuentra evidencia de que los campesinos pobres son más reuuentes a utilizar semillas con altos rendimientos que los campesinos ricos.

Lo anterior tiene implicaciones en los modelos de ahorro, porque indicaría que la pobreza podría cambiar el proceso mismo de toma de decisiones (Duflo, 2003). Además, si el ahorro fuese visto desde una perspectiva institucionalista, frente a la situación de tomar en cuenta que la racionalidad es diferente, no importa que existan esquemas de crédito o ahorro muy atractivos en términos de rendimiento o tasas de interés, los pobres no necesariamente los asumirían, debido a los riesgos percibidos o, tal vez, los asumirían confiando en que no se les cobrarán los créditos.

La evidencia empírica con respecto al ahorro en personas de bajos ingresos no es muy favorable. Las personas con altos niveles de educación y de ingreso son generalmente quienes poseen las mayores tasas de ahorros, mientras que aquellas con menores ingresos y educación, no sólo tienen menores ahorros sino que incluso llegan a tener tasas de ahorro negativas (Atanasio, 1994; Avery y Kennickel, 1991). No obstante, en estudios empíricos de nivel internacional, se ignora la existencia de tasas de ahorro negativas en personas de bajos ingresos, y se atribuyen a tasas diferenciales por el tiempo (Lawrence, 1991). Ante la evidencia, Deaton (1990) señala que este tipo de resultados puede estar asociado tanto a teorías poco adecuadas como a datos poco confiables.

Aunque los modelos que otras ciencias sociales proponen no son tan restrictivos en cuanto a sus supuestos, no tienen mucha solidez en las decisiones de ahorro de personas de bajos ingresos, ya que no consideran niveles de ingreso, consumo, activos, mercados de capitales y riesgo en un mismo marco conceptual. Las teorías sobre el ahorro de ciencias psicológicas, sociológicas y de la conducta complementan más bien los modelos económicos. Así, en niveles de ingresos bajos, las teorías psicológicas podrían ayudar a entender por qué las personas inhiban su capacidad de ahorrar cuando tienen un objetivo que parece inalcanzable (como una casa). Así, quienes están más cerca de alcanzar un objetivo de ahorro, aumentarían sus esfuerzos y quienes lo ven inalcanzable los reducirían.

Los modelos sociológicos incorporan la influencia del medio ambiente donde se desenvuelven los individuos. Un ambiente de alta inseguridad podría conducir a las personas a que decidan no ahorrar o que lo hagan en menor medida. Los modelos conductuales explican cómo la decisión de ahorrar puede ser el resultado de la influencia sobre la voluntad o determinación de la persona para evitar de manera efectiva la tentación de gastar, lo que tendría efectos sobre los instrumentos o mecanismos de ahorro que las personas elijan. Sin embargo, este modelo no permite explicar cómo cambiarían las estructuras mentales de llevar las cuentas, cuando la supervivencia esté de por medio. Por último, los institucionales agregan a la ecuación la importancia que tiene el acceso a mecanismos e instrumentos de crédito en las decisiones de ahorro, pero no explican satisfactoriamente como influyen el nivel de ingreso, activos y consumo, en el ahorro; ni cuál es el proceso que se sigue en la toma de decisiones de las personas.

**Tabla 1. "Teorías y sus Limitaciones para Explicar el Ahorro de las Personas en Condiciones de Pobreza"**

Teorías	Teorías económicas			De otras ciencias sociales			
	Ciclo de Vida	Ingreso Permanente	Ahorros Precautorios (Buffer Stocks)	Psicológicas	Sociológicas	Conductuales (Behavioral)	Institucionales
$f(x)$ Es función de (Determinantes):	Etapas del ciclo de vida del individuo	Incrementos temporales del ingreso	Incertidumbre del ingreso a corto plazo y restricciones de liquidez	Capacidad y Voluntad de Ahorro	Valores y Costumbres Sociales y Culturales	Reglas de autocontrol	Oferta y facilidades institucionales
<b>Premisas o Supuestos Teóricos:</b>							
<b>Consumo</b>	Asumen que los individuos se preocupan por un nivel de consumo que buscan mantener a lo largo de su vida y suavizan su consumo ante fluctuaciones en el Ingreso.			Se satisfacen las necesidades de consumo y después se decide ahorrar o no.	Hay un componente determinado por normas sociales.	Los individuos tienen problemas para resistir la tentación a consumir y se auto imponen reglas para controlar sus gastos.	Los procesos institucionales pueden influenciarlo.
<b>Ingreso</b>	Estable a lo largo del tiempo hasta la época del retiro	El individuo compara ingreso permanente y transitorio, en sus decisiones.	Existe incertidumbre de corto plazo en el ingreso	Se requiere de un ingreso suficiente para tener capacidad de ahorro.	—	—	—
<b>Riqueza</b>	Fungible (La riqueza presente y futura se pueden sustituir fácilmente, la propensión marginal a consumir de entre los diversos activos o formas de acumulación es la misma)	—	Fungible. Se espera que permanezca relativamente constante a través del tiempo	—	—	No es fungible, la propensión marginal a consumir de los diversos activos varía de acuerdo con sistemas de cuentas mentales.	—
<b>Visión del Futuro</b>	Las decisiones se basan en el valor presente de los recursos económicos a lo largo de la vida.	—	Corto plazo en el ingreso, largo plazo en el consumo	Determinada por sus expectativas y su evaluación del contexto económico del hogar y macro.	Las aspiraciones son moldeadas por la comunidad donde se desenvuelve	—	—
<b>Acceso a Servicios Financieros</b>	Acceso a Mercado de Capitales Perfectos, Ahorro, Crédito y Seguros	—	Incorpora restricciones de liquidez	—	—	Aun sin servicios de ahorro se auto imponen reglas para controlar su gasto.	Lo determina el ambiente institucional
<b>Variables clave:</b>	Edad, Etapa en el ciclo de vida	Nivel de ingreso y activos	Percepción del ingreso futuro, Estatus (Formal/Informal)	Capacidad de ahorro, Expectativas de éxito, Motivos de ahorro y objetivos	Sexo, Educación, Características del barrio.	Estrategias financieras	Disponibilidad de: Instituciones financieras, Educación financiera, Incentivos.
<b>Limitaciones en el ahorro de las personas de bajos ingresos.</b>	Existe poca visión de largo plazo. No cuentan con esquemas de ahorro para el retiro	No incorpora restricciones de liquidez. El consumo puede ser muy sensible a cambios en el ingreso transitorio.	El nivel de activos no es constante y puede no ser el óptimo. El supuesto de fungibilidad no parece cumplirse.	La capacidad de evaluar expectativas es limitada.	No se consideran las preferencias y expectativas individuales.	No queda claro si las reglas auto impuestas prevalecen en los límites de la supervivencia.	Deja poco espacio a las preferencias y características individuales.

Fuente: Elaboración propia en base a Beverly y Sherraden (1999), Beverly (1997) y Campos (2005).

## **Metodología**

### **Definiciones de ahorro y pobreza**

Para abordar nuestro tema de investigación, se debe precisar con claridad dos conceptos básicos: el ahorro y la pobreza. La manera tradicional de entender el ahorro en los estudios empíricos es residual, es decir, se mide como la diferencia entre el ingreso corriente monetario y el gasto en bienes no duraderos (debido a que los bienes duraderos representan una inversión en activos cuyo valor se puede trasladar al futuro). Esta definición mide el flujo monetario que los hogares difieren para su uso futuro si es positivo, o que transfieren del futuro al presente si es negativo, esto último sucede cuando solicitan créditos o comprometen sus ingresos futuros para financiar el consumo presente. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, en estudios empíricos utilizar esta definición en hogares de bajos ingresos generalmente arroja tasas negativas.

Este resultado es problemático, ya que las tasas negativas pueden interpretarse de muy diversas maneras. Por un lado, una tasa negativa de ahorro pudiera indicar que sencillamente quienes tienen ingresos más bajos no obtienen lo suficiente para cubrir sus necesidades, por lo que recurren a los créditos. No tener para lo básico podría llevar a valorar más el consumo presente que el futuro, como lo propone Lawrence (1991). A pesar de ello, precisamente son este tipo de hogares los que enfrentan mayores restricciones de liquidez, lo que hace difícil entender cómo financian estos hogares sus gastos. Incluso una situación de endeudamiento permanente sería poco sostenible. La situación se complica aún más si se revisa la evidencia de empresas microfinancieras que captan ahorros de personas de muy bajos ingresos. Finalmente, si prevalece un estado de endeudamiento ¿cómo es que financian los hogares pobres la base de sus activos (vivienda, animales, electrodomésticos, medios de transporte, etc.)?

Podría argumentarse que los pobres financian sus activos a través de una combinación de créditos e ingresos no monetarios, tales como regalos, transferencias y donaciones. Sin embargo, en estudios donde se incluyen estos conceptos para la medición del ingreso, como el de Fuentes y Villagómez (2001), los resultados son los mismos: los hogares de bajos ingresos tienen tasas negativas de ahorro. Pero ¿cómo explicar que en México cerca del 30 % de los hogares tengan tasas de ahorro negativas? Esta pregunta abre la puerta a una explicación más: quizá los datos provenientes de encuestas de ingreso-gasto o paneles con información de finanzas personales estén medidos con error. La explicación sería factible si se considera que en los hogares pobres predomina la economía informal, donde los ingresos son inestables en comparación con quienes disponen de un empleo formal y un ingreso fijo. Para una persona con ingresos inestables, su ingreso promedio tendría una mayor desviación estándar, a diferencia de quienes reciben un ingreso preestablecido de manera formal. Por otro lado, sería posible pensar que las encuestas no registran todos los ingresos no monetarios que reciben las personas, ya que sería difícil para éstas contabilizarlos como ingresos.

El periodo de referencia para la captura de los datos es también importante. En encuestas como la ENIGH se registran los ingresos y gastos de las personas en los últimos seis meses a partir de la semana en que se levanta la encuesta. Si se considera que a lo largo del año los hogares pueden tener déficits o superávits para satisfacer sus necesidades básicas, como sería para el caso de hogares en pobreza transitoria, un periodo de referencia muy corto podría no reflejar con exactitud la capacidad financiera de los hogares. En este caso utilizar la definición económica del flujo del ahorro genera más preguntas que respuestas, y deja la cuestión de fondo sin responder: ¿cuál es la capacidad financiera de los hogares en pobreza?

Para contestar esta interrogante, en el presente estudio se considera el ahorro en un sentido muy general: "la acumulación de activos financieros y no financieros para su disposición o uso futuro" (Mansell, 1995). Para medir empíricamente esta definición se considerarán tres formas de transferir activos a través del tiempo. Primera: el valor neto de los activos de los hogares; segunda: el ahorro monetario de los hogares en varios instrumentos (como cuentas de ahorro y tandas) y tercera: el valor de los créditos que solicitaron a lo largo del año. Esta definición va en línea con las estrategias que, según Rutherford (2002), las personas pobres utilizan para conseguir los montos para financiar sus activos o necesidades: la venta o empeño de activos, el ahorro ascendente (en cuentas de ahorro), descendente (crédito) y prolongado (tandas).

El empleo de estas tres formas y mediciones del ahorro tiene varias ventajas con respecto a utilizar la tasa de ahorro monetario. Primera, el valor neto de los activos representa el stock de activos físicos en posesión del hogar. Para el valor neto se tomó la propuesta de Haveman, Wolf y Levy (2001), quienes lo calculan como el valor corriente de los activos comercializables en posesión del hogar, menos el valor corriente de sus deudas (ver Anexo 1); es decir, la diferencia en valor monetario de los activos totales y las deudas totales. Mediante este enfoque de medición se elimina el problema de un periodo de referencia pequeño, al ampliarlo hasta la vida del hogar. De esta manera el nivel de activos indicaría la capacidad que ha tenido el hogar de acumular hasta el momento en que se capturan los datos.

Aunque se podría discutir si todos los activos del hogar se adquirieron o son una combinación exitosa de ahorros, donaciones, herencias y/o movilización efectiva de capital social o político, el valor neto de los activos es un reflejo de la capacidad que tiene el hogar para apalancarse sobre el valor de los mismos. Entre mayor sea el valor de los activos en posesión del hogar, mayor su probabilidad de obtener créditos al poder utilizar el valor de los activos como garantía, ya sea hipotecándolos o empeñándolos. Por otro lado, a través de la venta de activos físicos los hogares tienen oportunidad de utilizarlos para enfrentar contingencias, satisfacer necesidades de consumo o aprovechar oportunidades de negocios.

La segunda ventaja sobre la tasa de ahorro monetario consiste en que el valor de los ahorros en diversos instrumentos refleja que los hogares han emprendido estrategias financieras efectivas que les han llevado a generar excedentes monetarios en un periodo determinado. Esta definición sería similar a la de la tasa de ahorro, pero durante un periodo más amplio. Sin embargo, el stock de ahorros monetarios tiene un problema si no se tiene el periodo de referencia en que fueron acumulados. En ese caso, el rango posible sería muy amplio y no se podría decir si es resultado de pequeños ahorros en un periodo amplio, grandes cantidades de ahorro en un pequeño período, o bien un solo depósito, lo que reflejaría capacidades financieras diferentes. Por ello, además de la definición del stock de los ahorros, se tomó la participación en tandas de los hogares en los 12 meses anteriores al levantamiento de la encuesta. Así se tendría una idea de la capacidad de los hogares de mantener ahorros constantes en un periodo claramente establecido.

Por último, se considera los créditos que contrajeron los hogares en los últimos 12 meses y sus características. Como se mencionó anteriormente, el crédito puede ser visto como un ahorro descendente o bien como una transferencia de recursos futuros al presente. De acuerdo con las características del crédito en monto, plazo y tasa de interés, se obtiene evidencia sobre la capacidad de comprometer flujos futuros, las condiciones en que personas en diversos grados de pobreza obtienen créditos y su confianza en generar excedentes monetarios en el futuro.

### **Base de datos: ENNVIH - 2002**

La base de datos que utilizará este estudio para obtener evidencia de las tres formas de ahorro antes descritas, será la ENNVIH 2002. Esta base es una encuesta multitemática, de corte longitudinal, con representatividad nacional urbano/rural y regional<sup>14</sup>. El año 2002 fue su primer levantamiento y se pretende levantarla cada 3 años, para lo cual se mantendrá el panel de hogares por al menos 10 años. La muestra de dicha encuesta consta de 8,440 hogares con aproximadamente 38,000 entrevistas individuales. Posee información para tres niveles de análisis: la comunidad, los hogares y los individuos<sup>15</sup>.

La decisión de utilizar la ENNVIH se basó en que es la única encuesta con representatividad nacional que contiene información amplia sobre las diversas definiciones de ahorro que han sido propuestas. Por otro lado, tiene una amplia gama de variables que de acuerdo con las teorías revisadas pueden ser relacionadas con el ahorro. Además de las características sociodemográficas, como la edad, el sexo y la educación, dicha encuesta

<sup>14</sup> La representatividad regional es para las zonas establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo de la Presidencia de la República, 2000-2006.

<sup>15</sup> La documentación completa de la ENNVIH, además de sus bases de datos, pueden descargarse de manera gratuita, en: <http://www.ennvih.cide.edu>.

contiene información sobre la inseguridad en la comunidad donde se vive, la disponibilidad de servicios financieros formales e informales en la localidad, las expectativas de las personas y los choques económicos que han sufrido los hogares, entre otros datos. Su corte longitudinal permite ampliar el estudio en un futuro, para incluir la dinámica de las finanzas de los pobres y sus trayectorias de acumulación o erosión de activos.

En estudios recientes sobre el ahorro en México (Székely, 1998; Fuentes y Villagómez, 2001), se utilizó la ENIGH como base de datos. Sin embargo, la ENNVIH-2002 nos parece más conveniente, ya que además del flujo de ingreso y gasto, contiene información del valor en stock de ciertos activos como los financieros (depósitos en cuentas de ahorro, valores, AFORE), bienes raíces, transporte, maquinaria y animales de granja (los cuales son relevantes en hogares rurales de bajos ingresos). Posee también información sobre algunos hábitos de ahorro como las tandas, para las cuales no hay información en la ENIGH. En cuanto a los ahorros monetarios, la ENNVIH captura el monto de los ahorros al momento de la encuesta y la institución o lugar donde se mantienen. Por el lado del crédito, contiene información sobre las deudas adquiridas en los últimos 12 meses, incluyendo algunos datos relevantes como el monto, plazo, tasa de interés, institución que presta y motivo para solicitar el crédito. Por lo anterior, se eligió la información de la ENNVIH-2002 (ver Anexo 2).

## **Definición de pobreza**

Para el análisis empírico del ahorro entre las personas en condiciones de pobreza, en este estudio se adoptará la definición de pobreza propuesta por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (CTMP) y que también adoptara la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL). Esta definición está basada en el método de líneas de pobreza que utiliza el nivel de ingresos netos de los hogares, es decir, la suma de los ingresos monetarios y no monetarios del hogar (estos últimos no incluyen el valor de los regalos recibidos), para precisar los umbrales o líneas de pobreza. El CTMP propuso tres líneas de pobreza, las cuales reflejan la insuficiencia de los ingresos para satisfacer diferentes necesidades básicas. La SEDESOL adoptó estas tres líneas y las clasificó como pobreza alimentaria (insuficiencia para adquirir la canasta básica de alimentos), pobreza de capacidades (considera los gastos para satisfacer necesidades que potencian las capacidades del ser humano como cuidados de la salud y educación) y pobreza patrimonial (considera los gastos relacionados con una vida digna, adquisición de vestido, calzado, servicios de mantenimiento, energía, alquiler de la vivienda y transporte público)<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Una descripción completa de la metodología del CTMP se puede consultar en: CTMP (2002).

La adopción de la definición de pobreza del CTMP obedece a dos motivos principales. Por un lado, disponer de tres diferentes líneas de pobreza permite reconocer en cierta medida la heterogeneidad de los pobres, ya que las mencionadas definiciones obedecen a características de pobreza radicalmente distintas. Las personas en pobreza alimentaria representan el grado más extremo de pobreza, mientras que los pobres patrimoniales constituyen la categoría más moderada. Por otro lado, aunque no ha sido una definición exenta de críticas, a partir de su adopción en el año 2002 por la SEDESOL como la medición oficial de la pobreza, sí se ha convertido en la referencia para temas de política pública relacionados con la superación de la pobreza. Por ello, esta definición permite aludir a categorías de pobreza ampliamente reconocidas por quienes diseñan las políticas públicas.

La medición de las líneas de pobreza oficiales fue diseñada con base en la ENIGH, la cual es una fuente confiable de información sobre ingresos y gastos en México. Por ello, calcular la pobreza oficial utilizando la ENNVIH no es sencillo, ya que no contiene una medición tan detallada de ingresos como la ENIGH, no captura algunos rubros de ingresos no monetarios (como la renta imputada) necesarios para aplicar una medición de pobreza monetaria similar a la medición oficial y tiene una alta tasa de no-respuesta, en algunos rubros monetarios, como los ingresos por trabajo y rentas de la propiedad. Para superar estas limitantes se imputaron los ingresos faltantes con la metodología sugerida por Cortés, Rodríguez y Zenteno (2004), quienes utilizan una técnica para calcular la pobreza oficial con información censal para obtener cifras representativas en el nivel estatal, municipal y por localidad (los detalles del cálculo de la pobreza oficial en la ENNVIH se pueden consultar en el Anexo 3).

El uso de las tres líneas de pobreza oficiales puede dar cuenta de la heterogeneidad e intensidad de la pobreza, pero no de su dinámica. Por ello, para complementar el enfoque, se cuantifica la pobreza de activos. Esta definición propuesta por Haveman, Wolf y Levy (2001) establece que alguien es pobre en activos cuando el valor neto de sus activos es insuficiente para satisfacer ciertas necesidades básicas por un periodo de 3 meses. La idea detrás de este concepto es que los activos representan un acervo que se puede monetizar para enfrentar contingencias en caso de que el resto de las fuentes de ingreso sean insuficientes. Los autores encuentran que la pobreza de activos sigue dinámicas diferentes a la pobreza de ingresos.

Al combinar la pobreza de activos y la pobreza de ingresos se podría tener una aproximación a la dinámica de la pobreza, ya que mientras el valor de los activos refleja una capacidad para acumular activos a lo largo de la vida, los ingresos reflejan los rendimientos temporales de los activos en un momento determinado. De manera que alguien que es pobre en ingresos y pobre en activos, sería alguien que no ha tenido capacidad de acumular activos a lo largo del tiempo, ni siquiera de satisfacer sus necesidades básicas; por lo que es alguien a quien se le podría clasificar en pobreza crónica. Por otro lado,

quien es pobre en ingresos pero no en activos, sería alguien que tiene una base suficiente de activos para enfrentar contingencias pero no tiene ingresos suficientes en ese momento, por lo que se podría entender como una pobreza transitoria. Ahora bien, si alguien tiene ingresos suficientes para sus necesidades básicas, pero tiene una base de activos deficiente, estaría en una situación de vulnerabilidad en caso de que fallaran sus fuentes de ingreso. Por último, existirían los hogares que tienen una base de activos e ingresos suficientes, los cuales podrían clasificarse como no pobres<sup>17</sup> (ver Tabla 2).

La línea de pobreza de ingresos utilizada para este enfoque sería la patrimonial, y la de activos está calculada como el valor neto de los activos menos el valor de la vivienda, dividido entre la canasta de pobreza de capacidades de la SEDESOL. Lo anterior se decidió considerando que, ante una contingencia, la venta de la vivienda sería poco factible, puesto que representa el activo más importante de los hogares, y en caso de que se perdieran todas las fuentes de ingreso los hogares mantendrían los gastos de alimentación y salud (incluidos en la línea de pobreza de capacidades) necesarios para la supervivencia.

**Tabla 2. Pobreza Monetaria y Pobreza de Activos:  
Una Aproximación a la Dinámica de la Pobreza.**

	No pobres en activos	Pobres en activos
No pobres en ingresos	No pobres	Vulnerables
Pobres en ingresos	Pobreza transitoria	Pobreza crónica

Fuente: Elaboración propia con base en Hulme y Shepherd (2003); Haveman, Wolf y Levy (2001) y Feres y Mancero (2001).

## Determinantes del ahorro

Para analizar los determinantes del ahorro, se utiliza un modelo de ahorro de dos etapas basado en Hogarth y Anguelov (2003). El modelo parte de la premisa de que el ahorro es un proceso de dos fases, donde el hogar: primero, decide si ahorra o no, y en segundo lugar se establece el monto de los ahorros. Así, primero se estima una regresión probabilística para modelar la decisión del ahorro. A partir de la probabilidad calculada, se crea un instrumento que se introduce en la segunda etapa donde se decide el monto del ahorro. Debido a que el interés de este estudio es sobre el ahorro de los hogares pobres, el modelo se restringió para aquellos hogares en pobreza crónica, transitoria o vulnerable, y con ahorros menores a los 100 mil pesos (del año 2003).

<sup>17</sup> Esta clasificación se asemeja a los enfoques bidimensional e integrado propuestos por Feres y Mancero (2001) para la medición de la pobreza en América Latina, sin embargo, en vez de utilizar la pobreza de necesidades básicas insatisfechas, se considera el valor de los activos como un inventario de activos para enfrentar contingencias (*buffer stock*). El valor neto refleja de mejor manera la calidad y cantidad del acervo de activos de los hogares y permite aproximarse de una manera más pragmática a la dinámica de la pobreza.

En el modelo anterior, el ahorro total consiste en la suma de los ahorros monetarios y la participación en tandas que los hogares reportaron. Estos ahorros son de corto plazo y montos pequeños y reflejan más fielmente las decisiones de acumulación de los hogares. Las AFORES se excluyeron de este análisis debido a que generalmente el tener una cuenta de ahorro para el retiro es más el resultado de una inserción exitosa en el mercado de trabajo que por las decisiones de los hogares. Por otro lado, las AFORES representan un ahorro de largo plazo del cual los hogares no pueden hacer uso hasta la edad avanzada. Por ello, se estima el modelo con base en los ahorros monetarios que se pueden usar en el corto plazo.

Los modelos se construyeron considerando una serie de variables que son relevantes de acuerdo con los enfoques teóricos revisados. Desde la perspectiva del ciclo de vida, se incluye la edad del jefe y las etapas del ciclo de vida familiar<sup>18</sup>. La primera puede reflejar las características del ahorro para el retiro y la segunda las necesidades de ahorro, crédito o inversión en activos, según el desarrollo familiar, desde su fusión hasta su fisión. Se incluye, además, una variable que captura las expectativas individuales sobre el siguiente año; de acuerdo con las teorías psicológicas, las expectativas pueden jugar un rol importante en la decisión de ahorrar o comprometerse con un crédito. En línea con la teoría de ahorros precautorios, se incluye variables relacionadas con el estatus en el empleo. Por un lado, se considera si el estatus en el empleo es formal o informal, de acuerdo con las prestaciones sociales que se obtiene; y por otro lado, son tomadas en cuenta también las ocupaciones que se desempeñan en el empleo. Tener empleos con contratos flexibles o asociados a ingresos temporales, como los campesinos o jornaleros, puede traer incertidumbre sobre los ingresos futuros, la cual a su vez podría motivar ahorros precautorios.

Por lo que se refiere a las teorías sociológicas, se incluyen variables sociodemográficas como la educación y el sexo, las cuales pueden reflejar normas o costumbres sociales relacionadas con el ahorro o crédito. Además, se incluye una variable sobre la inseguridad en el barrio donde se habita, considerando que un ambiente inseguro, sobre todo en lugares donde no existen instrumentos formales de ahorro, puede inhibir el mismo. Esta variable se construyó con un índice que permite distinguir entre barrios con inseguridad alta o baja (ver Anexo 4). En cuanto a las teorías conductuales, se analiza la frecuencia de formas de ahorro como las tandas. El ahorro a través de tandas mostraría evidencia de que los hogares utilizan esquemas de cuentas mentales para administrar su dinero. Desde una perspectiva institucional, se incluyó una variable que indica si existen instituciones formales que otorguen servicios financieros en la comunidad donde se habita. Como se mencionó anteriormente, la ENNVIIH cuenta con un nivel de análisis de comunidad, en el que se practica una serie de preguntas sobre el acceso a diversos servicios y sobre las características de los representantes del lugar donde se levanta la encuesta. Así, se consideró que tenían acceso a mecanismos formales de ahorro y crédito, si existían bancos o cajas de ahorro (o solidarias) en la comunidad (ver Tabla 3).

<sup>18</sup> Las etapas del ciclo de vida se tomaron de acuerdo como las propone Arriagada (1997). La autora propone cinco etapas de la vida familiar: la inicial (las parejas jóvenes sin hijos), donde la jefa del hogar o cónyuge es menor de 36 años; la etapa I, la de la constitución de familia (hogares donde el hijo mayor del jefe tiene menos de 13 años); la etapa II (donde el hijo mayor del jefe tiene entre 13 y 18 años); la etapa III (hogares donde el hijo mayor del jefe tiene 19 años o más), y la del nido vacío (constituida por hogares con parejas donde el (la) cónyuge es mayor de 35 años y no tiene hijos que vivan con ellos).

Aunque la decisión de ahorrar puede ser determinada por variables muy similares a las del monto, se decidió utilizar diferentes formas de las variables para cada etapa de la estimación. Así, el ahorro es una función de las características del jefe del hogar (edad, sexo, educación, estado civil); la composición del hogar (clase de hogar, número de hijos, ciclo de vida familiar); la situación laboral (posición en el empleo del jefe, estatus laboral del jefe, número de personas ocupadas); nivel de ingreso (quintiles de ingreso o distancia de la línea de pobreza patrimonial); las expectativas y riesgos (expectativa del futuro, inseguridad en el barrio, si cuenta con seguro médico) y del acceso a instituciones formales de ahorro y crédito (cajas de ahorro o bancos en la localidad).

Es importante aclarar que el ingreso no se introdujo a ninguno de los modelos como variable continua. Lo anterior debido a que se buscaba captar las diferencias en ahorro o probabilidad de ahorrar asociados a diferentes niveles de ingreso. Por ello, en el modelo de la decisión del ahorro se incluyó como los quintiles de ingreso mensual neto total del hogar; mientras que en el modelo del monto del ahorro se introdujo como la distancia de la línea de pobreza patrimonial, para captar la diferencia en montos que tienen diversas intensidades de la pobreza.

Además de las variables que van relacionadas con los modelos teóricos del ahorro, se incluyeron algunas otras que podían ser relevantes. Para verificar la influencia de otros activos en el ahorro, se incluyen variables relativas a los bienes de las personas, como la casa o el automóvil. Con respecto a la dinámica de la pobreza, se incluye la variable de pobreza transitoria, vulnerable o crónica. Estas definiciones permiten ver cómo interactúan en el ahorro un nivel de ingresos y activos reducidos. Se agregaron, además, variables dicotómicas sobre el uso de varios instrumentos financieros, tales como el crédito o las tandas. Estos instrumentos son importantes ya que pueden reflejar las estrategias financieras de los hogares, o bien la demanda de recursos monetarios en el caso del crédito. Para analizar la influencia de las características institucionales y culturales relacionadas con el ahorro, se incluyeron las cinco regiones establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo, para el cual tiene representatividad la ENNVIH.

Debido a que en los hogares de bajos ingresos las contingencias pueden representar una pérdida sustancial de ingresos e incluso de su patrimonio, se consideraron los choques económicos que haya sufrido el hogar en el corto plazo, es decir, dos años anteriores a la encuesta. Dentro de los choques económicos se incluye que haya sucedido cualquiera de los siguientes eventos: la muerte o enfermedad de algún miembro del hogar, la pérdida de la vivienda o la cosecha a causa de un desastre natural, o el robo o muerte de los animales de producción. Este tipo de eventos puede influir negativamente en la capacidad de ahorro de los hogares si daña sensiblemente sus medios de producción, y además está relacionada con una demanda de recursos monetarios.

**Tabla 3. Determinantes del Ahorro: Teorías, Variables y Medición.**

Enfoque	Variables	Categorías	Definiciones
Ciclo de Vida	Edad	>20, 21-40,41-60, >60	Encuesta
	Etapa Ciclo Vida Familiar	Inicial, Constitución, II, III, Nido Vacío	Arriagada (1997)
Ahorros Precautorios	Ocupación en el Empleo	Obrero, Jornalero, C. Propia, Patrón, No Remunerado	Encuesta
	Formalidad	Formal, Informal	Con o sin prestaciones sociales
Psicológicas	Expectativas	Mejora/Igual/Empeora	Encuesta
Sociológicas	Sexo	Masculino, Femenino	Encuesta
	Educación	Sin Instrucción, Primaria, Secundaria, Preparatoria, Superior	Encuesta
	Inseguridad en el Barrio	Baja, Alta	Índice Inseguridad Barrio
Conductuales	Uso de Tandas	Utiliza/No Utiliza	Encuesta
Institucionales	Acceso a Instituciones Formales de Ahorro o Crédito	Tiene Acceso/No tiene acceso	Bancos o Cajas de Ahorro en la Comunidad

Fuente: Elaboración propia.

## Resultados

A continuación se muestra cuáles son los hallazgos empíricos que resultan de esta investigación, a través de cinco apartados. Primero, se hará una breve revisión sobre la desigualdad de la riqueza y el ingreso en México. Ésta servirá para enmarcar los resultados sobre los activos de los pobres y su capacidad de acumular, ya que la notable desigualdad de ingresos y activos hace urgente la tarea de potenciar la acumulación por parte de las personas de bajos ingresos. De no hacerlo, se corre el riesgo de perpetuar el actual escenario de pobreza de muchos y riqueza de pocos. En un segundo apartado, se revisa cuáles son los activos que poseen los hogares mexicanos, su valor y cómo cambian éstos de acuerdo con la intensidad de la pobreza. Además, se hará una evaluación de qué tan variado es el acervo de activos al estimar la pobreza de activos se vinculará esta definición con la pobreza de activos de las personas. En un tercer apartado se muestran los montos e instrumentos de ahorro monetario de los mexicanos según intensidad de la pobreza. En la cuarta sección se revisan las características, montos, motivos e instituciones donde los hogares pobres solicitan créditos. Por último, se muestran los resultados de un modelo de dos etapas para analizar cuáles son los principales determinantes del ahorro monetario en los hogares de bajos ingresos.

## Los dos Méxicos: evidencia sobre la desigualdad del ingreso y riqueza

En años recientes se ha presentado un creciente interés académico por la distribución y medición de los activos de las personas. Generalmente las mediciones sobre desigualdad de los países y el bienestar de las personas se centran en datos de ingreso de los cuales hay una gran disponibilidad. Sin embargo, algunos como Sherraden (1991) y Shapiro y Wolff (2001) han señalado que el ingreso no refleja de manera fehaciente las capacidades, derechos, estratificación social y a final de cuentas el bienestar de las personas. Para algunos otros como Carter y May (2001), los activos dan una mejor idea del concepto de derechos (*entitlements*) de Sen (1981), de movilidad social e incluso de tener control sobre la propia vida. Los activos no sólo representan los derechos sobre la propiedad, sino que constituyen capital para la inversión, y las inversiones exitosas generan más activos, lo que cual constituye el proceso básico del capitalismo.

Sin embargo, como se discutió anteriormente, deficiencias en este proceso pueden generar trampas de pobreza cuando los retornos crecientes a escala, costos fijos y riesgos crean un contexto en el que los retornos marginales a la inversión aumentan con el nivel de riqueza. Cuando los hogares pobres enfrentan un acceso muy limitado a los mercados de capitales, acumular activos para ellos sería muy difícil. Lo anterior crea un proceso de polarización, donde quienes tienen una base suficiente de activos acumulan cada vez más, mayor riqueza, mientras que otros permanecen atrapados en la pobreza.

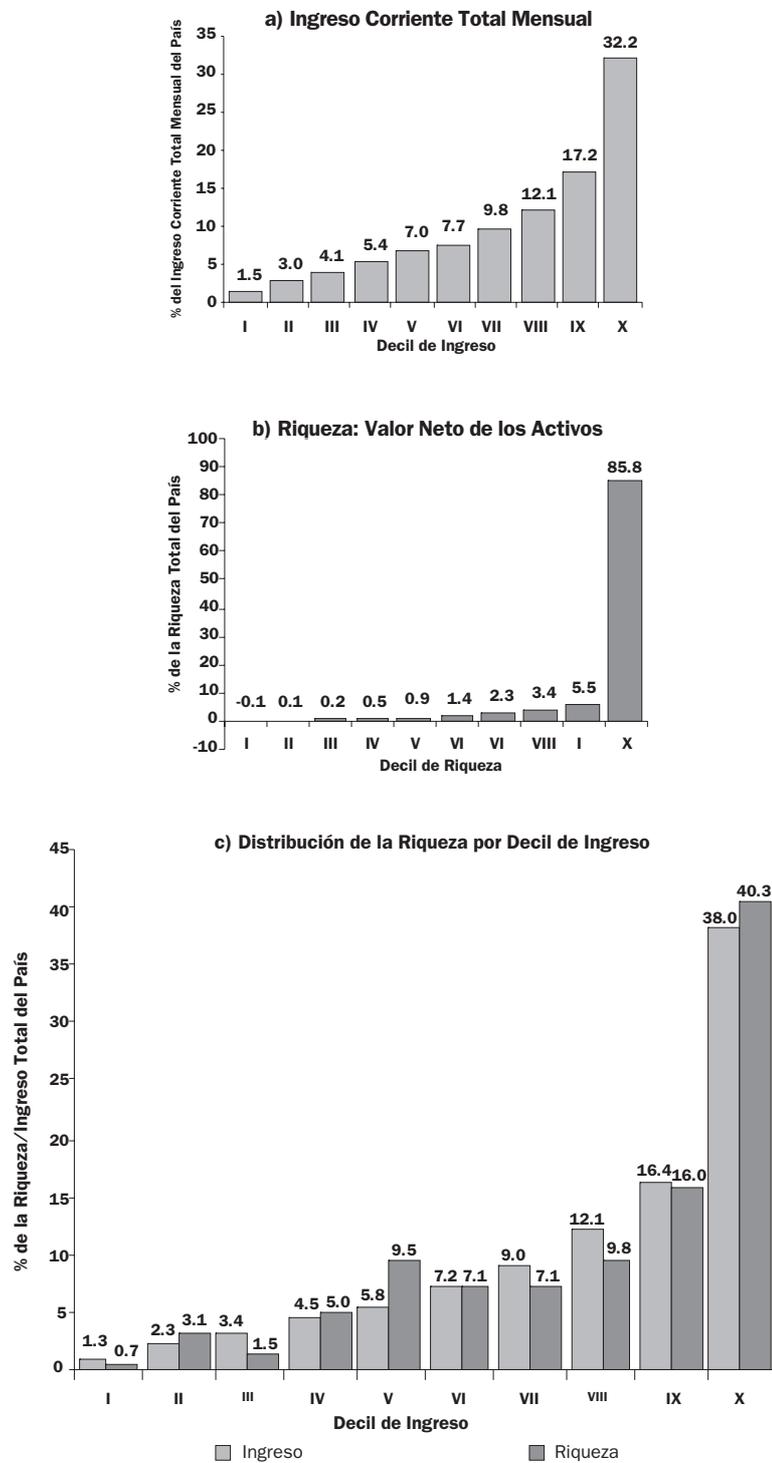
Como puede verse, explorar la distribución y nivel de los activos de los hogares tiene muchas implicaciones clave para entender la desigualdad y el bienestar de las personas. Desgraciadamente, la escasez de datos ha sido una fuerte limitante para estudiar el tema, y ha sido la causa de que en México el estudio de la desigualdad y la pobreza se haya centrado más en el ingreso de las personas mientras que el asunto de los activos ha permanecido relativamente inexplorado. El levantamiento de la ENNVIH que registra información sobre el valor de los activos de las personas, abre nuevas posibilidades para el estudio de la pobreza y la acumulación de activos. Antes de revisar la capacidad de ahorro de los pobres, se presentarán evidencias sobre la desigualdad de la riqueza y el ingreso en México, lo cual constituye un marco inicial apropiado para proseguir con el tema.

Sobra decir que México es uno de los países más desiguales del mundo. Según el *Reporte sobre Desarrollo Humano* elaborado por la ONU (2005), México ocupa el lugar 16 entre los países más desiguales en ingresos del mundo. Por otro lado, estimaciones del *Luxembourg Income Study* (LIS) muestran que el 10 % de la población con mayores ingresos, tenía en el año 2002 alrededor de 9 veces el ingreso del 10 % más pobre, y la cifra se ha mantenido relativamente constante en los últimos 18 años<sup>19</sup>. Pero, si México tiene altos niveles de desigualdad en el ingreso, los niveles de desigualdad en la riqueza, medida como el valor neto de los activos<sup>20</sup> es mucho mayor.

<sup>19</sup> Las cifras provienen de las tablas de los indicadores de desigualdad de ingreso del LIS y se pueden consultar en: <http://www.lisproject.org/keyfigures.htm>.

<sup>20</sup> Representa el valor monetario total de los activos menos el de las deudas totales del hogar. Los activos incluyen el valor de la vivienda, terrenos, activos financieros, electrodomésticos, maquinaria, medios de transporte y animales de granja. La definición exacta de los activos y deudas incluidos se encuentra en el Anexo 1.

**Figura 2. Indicadores de la Distribución del Ingreso y la Riqueza en México, año: 2002.**



	100% <sup>1</sup>	99.9% <sup>1</sup>	99.5% <sup>1</sup>	99% <sup>1</sup>
<b>Valor Neto de los Activos</b>				
Media <sup>2</sup>	707,014	566,165	239,040	199,492
Mediana <sup>2</sup>	78,410	78,400	77,530	76,675
Gini <sup>3</sup>	0.8341	0.8162	0.7004	0.658
90/50	58.6	45.0	13.3	9.4
<b>Ingreso Corriente Total Mensual</b>				
Media <sup>2</sup>	7,013	6,827	6,608	6,412
Mediana <sup>2</sup>	4,658	4,658	4,614	4,597
Gini <sup>3</sup>	0.4764	0.4645	0.448	0.4321
90/50	2.1	1.9	1.7	1.5

1/ Es indicativo del porcentaje de población con riqueza o ingresos más altos que se elimina (e.g. 99.9% indica que se elimina el 0.1% de la población con riqueza/ingresos más altos).

2/ Pesos del 2002

3/ Calculado en base a datos agrupados por decil.

Fuente: Elaboración propia en base a la ENNVIH 2002.

La Figura 2 da cuenta de los niveles de desigualdad del ingreso y la riqueza según estimaciones realizadas con la ENNVIH, 2002. Si se ordena a los hogares por su nivel de ingresos, el 10 % de la población con mayores ingresos obtiene el 32% de todos los ingresos que se generan en el país. En contraste, si se ordena los hogares por su nivel de riqueza, el 10% de los hogares con mayor riqueza poseen casi el 86% de la riqueza del país<sup>21</sup>. Mientras que en la ENNVIH el coeficiente de Gini para los ingresos corrientes totales es de 0.47<sup>22</sup>, el de riqueza es de 0.83, lo que indica una altísima desigualdad cuando se toma en cuenta todas las observaciones.

Debido a que los cálculos de desigualdad de la riqueza son muy sensibles a la información de las personas que reportan altos niveles de riqueza, se practicaron estimaciones más conservadoras, eliminando hasta el 1% de quienes reportaron los mayores niveles de riqueza. Después del ajuste mencionado, el índice de Gini baja de 0.83 hasta 0.658 en la versión más conservadora; no obstante los niveles de desigualdad en esta última versión permanecen muy altos. Prueba de ello es que el 10 % de la población más rica, tiene 9 veces más riqueza que el conjunto del 50 % de la población con menores ingresos.

Desgraciadamente, hasta la fecha no existe un referente de desigualdad de la riqueza en México con base en datos provenientes directamente de encuestas<sup>23</sup>. No obstante, se puede contrastar con algunos datos recientes de Sierminska, Brandoli y Smeeding

<sup>21</sup> A lo largo de todo el estudio, las cifras de ingreso y riqueza por hogar representan las que fueron reportadas en el nivel hogar, las que son complementadas con la información que se tiene en nivel individual, para aumentar el número de casos.

<sup>22</sup> El coeficiente Gini en desigualdad en ingresos de la ENNVIH es similar al reportado por otras fuentes para el mismo año. El estimado para el 2002 con base en la ENIGH por el INEGI es de 0.454, mientras que el LIS basado en la misma fuente reporta 0.471. Las diferencias estriban en la metodología de cálculo, el INEGI utiliza todos los datos y cálculos del Gini, con información agrupada por decil. El LIS hace la estimación con los datos no agrupados y aplica.

<sup>23</sup> Existe un estudio realizado por De la Torre y Moreno (2004), que muestra indicadores de la desigualdad de la riqueza total neta para México, pero es con base en estimaciones y no en datos directos de encuestas, por lo que pueden no capturar sobretodo las colas inferior y superior de la distribución. El valor que ellos obtienen para el coeficiente de Gini de la riqueza total neta es de 0.4792 para el 2002.

(2005), quienes están realizando un estudio comparativo de la riqueza<sup>24</sup> con información del *Luxembourg Wealth Study* (LWS). La información se refiere a países desarrollados que es donde se han realizado más esfuerzos por construir bases de datos con información de riqueza, sin embargo, en países subdesarrollados, que serían el referente más apropiado para México, esta información no es muy común. Los citados autores encuentran niveles de desigualdad menores, considerando el 100 % de los casos en países como Canadá, Finlandia, Italia y los Estados Unidos, y este último muestra la mayor de desigualdad en la riqueza de los cuatro analizados y niveles similares a los de México.

**Tabla 4. Evidencia Internacional sobre la Desigualdad de la Riqueza para el 2000.**

	Canadá	Finlandia	Italia	EUA	EUA-99.9%	EUA-99.5%	EUA-95%
	1999	1998	2002	2001	2001	2001	2001
<b>Gini</b>	0.718	0.651	0.594	0.842	0.832	0.818	0.741

Fuente: Siermiska, Brandoli y Smeeding (2005) en base a LWS.

Una pregunta importante a nuestro juicio sería: ¿quienes tienen la mayor riqueza del país son también quienes ostentan los mayores niveles de ingreso? Antes de responder sería pertinente aclarar que en las encuestas de hogares como la ENIGH o la ENNVIH, las personas con mayores niveles de riqueza e ingresos están subrepresentadas, porque son muy pocas, no contestan a las encuestas o hay subdeclaración en sus ingresos o activos, por lo que la foto puede no estar completa.

En la Figura 2 se muestra también el porcentaje de la riqueza que poseen los distintos grupos de ingreso. En general se observa que quienes tienen mayor porcentaje de ingresos tienen mayores porcentajes de riqueza. Mientras que el 10% de las personas con ingresos más altos tienen un 38% de los ingresos y hasta un 40% de la riqueza, el 10% más pobre recibe el 1.3% del ingreso y posee solamente el 0.7% de la riqueza. Es decir este grupo no sólo tiene niveles bajos de ingresos sino también una base de activos mínima comparada con el resto de la población.

Lo que queda claro con los datos revisados es que existe una alta polarización en México. Por lo anterior, es posible distinguir dos grupos de habitantes en México hacia el año 2002, uno con nivel de vida alto, con ingresos y una base de activos cuantiosos, y otro con ingresos pequeños, con una base magra de activos. Por un lado, el 50 % de la población con ingresos más altos concentra el 80.3 % de los ingresos y el 82.7 % de la riqueza. Por otra parte, el 50% de la población con ingresos más bajos concentra el 17.3% de los ingresos y un 19.7% de la riqueza. Si existen rendimientos a los activos que aumentan con los niveles de riqueza, y además la población de menores recursos no tiene acceso al mercado de capitales como lo sugiere la literatura de trampas de pobreza, entonces la situación lejos de mejorar se perpetuaría con el tiempo.

<sup>24</sup> Los autores definen como riqueza el valor neto de los activos, la definición que utilizan es muy similar a la aquí propuesta, pero no incluyen los animales de granja y tienen un mayor desglose en las deudas de los hogares. Algunas de las encuestas, como la de Estados Unidos, están diseñadas para captar un porcentaje representativo de los hogares de más altos ingresos, lo cual no sucede en la ENNVIH. Debido a estas diferencias, las comparaciones no son exactas, pero representan más bien un referente.

En este contexto, el estudio de la acumulación de activos de los pobres adquiere un carácter urgente y de gran relevancia para la superación de la pobreza en México. Aunque las políticas sociales que otorgan transferencias monetarias a las personas de pobreza les permiten salir temporalmente de las condiciones de marginalidad, éstas no resolverán los problemas estructurales que reflejan la desigual distribución del ingreso y de la riqueza (los activos), si no les permiten realizar una acumulación efectiva de activos. Las políticas que pretendan transformar esta situación deben partir de información sólida y buscar potenciar la capacidad de acumulación existente en los hogares pobres, reduciendo sus riesgos y otorgándoles instrumentos que les permitan hacerlo de acuerdo a sus preferencias. El análisis de esta capacidad para acumular activos, expuesta en las siguientes secciones, pretende demostrar la factibilidad de estos procesos y proporcionar evidencias para el diseño de las posibles políticas.

### **Los activos de los pobres en México**

Ahora bien ¿cómo está compuesta la riqueza de los hogares en México? ¿Cómo varían los activos que tienen las personas de acuerdo con la intensidad de la pobreza? ¿Cuál es el valor de estos activos? Y si los hogares tuvieran que enfrentar una contingencia ¿qué tan suficiente sería la base de activos que poseen para hacerlo? Estas son algunas de las preguntas a las que se tratará de dar respuesta en esta sección.

La Figura 3 compara el ingreso de los hogares y el valor neto total de sus activos, con la intensidad de la pobreza patrimonial. La intensidad de la pobreza en este estudio se mide como la razón del ingreso neto per cápita del hogar, entre el valor de la canasta patrimonial per cápita. La heterogeneidad de niveles de ingreso y de valor de los activos es evidente en las distintas intensidades de pobreza. Los hogares en los niveles de pobreza más extremos tienen sólo ingresos mensuales promedios de alrededor de mil 100 pesos y un valor mediano de sus activos de 15 mil pesos, esto representa el monto que han logrado acumular en activos a lo largo de su existencia. El contraste es notable con los hogares ubicados justo por debajo de la línea de pobreza patrimonial, que tienen ingresos de 4 mil 588 pesos, pero activos con valor mediano de 57 mil pesos.

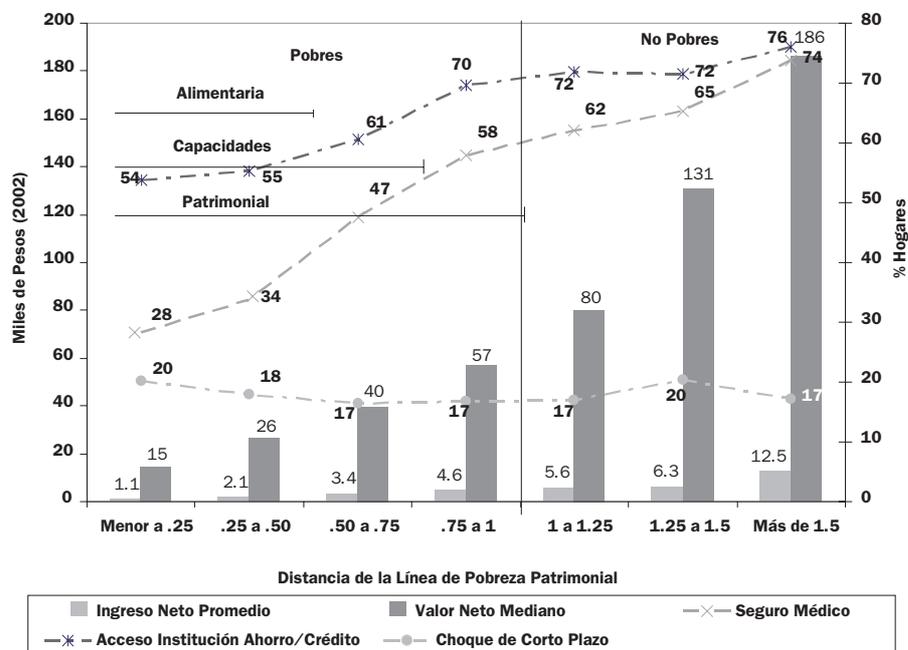
Uno de los factores que pudiera explicar las diferencias en el valor de los activos en diferentes grados de pobreza es el acceso diferenciado que existe a estructuras institucionales que permiten aumentar o preservar el patrimonio, tales como: el seguro médico y el acceso a crédito. El seguro médico permite protegerse contra imprevistos y evita recurrir a los activos para sobrellevar una enfermedad; por su parte, el acceso a crédito puede servir para este mismo propósito, además de que facilita el acceso a capital para invertir en otros activos. Los hogares sin acceso a estos dos mecanismos se encuentran en una situación de vulnerabilidad que limita su capacidad de acumular activos a largo plazo. En la Figura 3 se muestra que mientras que el porcentaje de hogares que pueden enfrentar choques económicos de corto plazo (como la pérdida de la cosecha, la muerte o enfermedad de un miembro de la familia, o la destrucción del patrimonio por un desastre natural) es muy parecido, independientemente del nivel de pobreza, los hogares más pobres son los de quienes menos capacidad de enfrentar

estos eventos tienen. Sólo el 28 por ciento cuenta con seguro médico y el 54 por ciento tiene acceso a instituciones de crédito, además de un nivel de activos limitado. El acceso a ambos mecanismos aumenta drásticamente conforme disminuye la intensidad de la pobreza, para quienes a su vez tienen mayores activos e ingresos.

¿Cómo se compone el portafolio de activos de los hogares? La Tabla 5 muestra la frecuencia de la posesión de diversos activos de los hogares en México. La Tabla 6 contiene la composición del portafolios de activos de los hogares, según distintos grados de pobreza. Para construir esta tabla se sumó el valor de todos los activos de los hogares y se dividió entre la suma del valor neto total de los hogares de cada grupo de pobreza. Esto no representa el portafolios de un hogar en particular, pero sí del conjunto de personas con el grado de pobreza indicado. Las Tablas 7a y 7b contienen información sobre el valor medio y mediano de los activos en los hogares. Los datos del portafolios de activos y los valores medio y mediano fueron calculados sólo para quienes obtuvieron riqueza menor a un millón.

Lo anterior se hizo debido a que sólo representan alrededor del 3% del total que declaró tener activos e incluirlos distorsionaría los promedios, por lo que para tener una imagen más precisa se optó por eliminarlos. Los siguientes comentarios se refieren al contenido de estas tres tablas (5, 6 y 7) en conjunto.

**Figura 3. Ingreso Neto y Valor Neto de los Hogares por Intensidad de Pobreza. (pesos)**



Fuente: Elaboración propia con base en la ENNVIH.  
 Notas: Las clasificaciones de alimentaria, capacidades y patrimonial, son aproximaciones con base en la distancia de la línea de pobreza.  
 Se excluyen los hogares con niveles de riqueza superior a un millón.

Lo primero que salta a la vista al analizar esta información es que la mayor parte de la riqueza de los hogares se concentra en activos no líquidos. Los activos financieros representan sólo del 0.8% al 1.6% del valor de total de los activos de quienes se encuentran por debajo de la línea de pobreza patrimonial, en contraste con el 2% ó 3% de quienes se encuentran por encima de ella. Por otro lado, quienes poseen activos financieros son más bien una minoría de los hogares; sólo uno de cada seis, en el nivel nacional, declaró tenerlos.

Como se esperaría, el porcentaje de hogares que declaró tener activos financieros aumenta al reducirse la intensidad de la pobreza. Mientras que dentro de los hogares más pobres<sup>25</sup>, el 6.5% declaró tener activos financieros, quienes se encuentran justo por debajo de la línea de pobreza, un 12.5% declaró tenerlos, y la cifra llega a cerca del 30% para quienes se sitúan a más de 1.5 veces de la línea de pobreza. El valor mediano de los activos financieros de los hogares fluctúa entre los 3 a los 5 mil pesos para quienes son pobres, y de 6 a 10 mil pesos para quienes no lo son.

Aunque sólo una minoría de los hogares pobres tiene activos financieros, estos significan un pequeño porcentaje del valor total de sus activos, y uno de cada 3 hogares declaró tener deudas. El porcentaje no es tan disímil entre quienes son más pobres y quienes no lo son. El 29% de los hogares en la pobreza más extrema tiene alguna deuda y también alrededor del 39% de quienes se encuentran a más de 1.5 veces de la línea de pobreza patrimonial. Es muy interesante observar cómo cambia el porcentaje del portafolios que representan las deudas en los diversos grados de pobreza. Para los que se ubican por debajo de la mitad de la pobreza patrimonial, el valor de las deudas en su portafolios es de entre el 6% y el 9% del total de activos; el porcentaje se reduce entre 3% y 5% para quienes se encuentran por encima de la mitad de la pobreza patrimonial, y hasta 1.5 veces esta referencia. Los hogares a más de 1.5 veces de distancia de la pobreza, tienen un 7% de su portafolios en deudas. Sin embargo, el valor mediano de las deudas de los hogares no es muy amplio, de sólo mil 100 pesos para los hogares más pobres y hasta 2 mil 800 para quienes se encuentran justo por debajo de la línea de pobreza. Esto parece indicar que la mayor proporción del portafolios que representan las deudas del portafolios de los más pobres (ingreso menores a la mitad de la pobreza patrimonial), más que a por que deban grandes cantidades, se debe a que el valor neto total de sus activos es muy bajo.

Cabe notar que el valor medio y mediano de las deudas declarado por los hogares es en general menor al de los ahorros. El bajo valor de las deudas puede atribuirse a que no se incluye a quienes tienen riqueza superior al millón, y también a que no existe una pregunta específica que directamente se interese por el valor de los créditos de vivienda, la cual pudiera ser la deuda más grande de los hogares. La pregunta es sólo sobre el valor total de las deudas, incluyendo intereses del hogar.

<sup>25</sup> En esta sección, cuando se habla de los más pobres se refiere a quienes tienen ingresos per cápita menores a un 25% de la línea de pobreza patrimonial, la cual como referencia representa menos de la mitad de la línea de pobreza alimentaria. Estar a 50% de la línea de pobreza patrimonial significa tener pobreza alimentaria y la pobreza de capacidades se ubica en el rango del 50% al 75% de la pobreza patrimonial.

Los activos físicos representan la mayor proporción de los activos totales de los hogares, siendo la vivienda el principal activo físico de los hogares en México. Aun dentro de los hogares con pobreza más intensa, el 68.4% tiene casa o terreno propio. Este porcentaje en general va aumentando conforme se reduce la intensidad de la pobreza hasta llegar a 84.9% en los hogares cuyos ingresos equivalen a más de 1.5 veces la línea de pobreza patrimonial, es decir, los más ricos (Tabla 5). La vivienda es el activo más valioso de los hogares en las diversas categorías de pobreza. Ésta representa cerca del 79% del valor total de los activos de las personas más pobres del país, y este porcentaje es igual o mayor para menores intensidades de pobreza (Tabla 6). Aunque representa el mayor activo, el valor monetario que los hogares asignan a su vivienda es muy bajo. Para quienes viven en la pobreza más intensa, el valor mediano de su vivienda es de 25,000 pesos, y conforme se reduce la intensidad de la pobreza, ese valor va aumentando entre 20 y 30 mil pesos (Tabla 7).

El segundo activo más importante en el portafolios de los hogares corresponde a los muebles, los aparatos eléctricos y electrodomésticos. Estos representan entre el 8% y el 15% del valor total de los activos del hogar. La proporción del valor de los electrónicos y los electrodomésticos en el portafolios de los hogares va disminuyendo conforme se reduce la pobreza; lo cual podría explicar por qué el valor de las viviendas y otros activos de los hogares más pobres es muy bajo. El valor mediano de los electrónicos aumenta conforme se reduce la pobreza, y va desde los 3 mil 800 pesos en los hogares más pobres, hasta 8 mil 500 pesos para quienes están justamente por debajo de la línea de pobreza.

El tercer activo en importancia para la mayoría de los hogares es el valor de los medios que utilizan para el transporte. Se incluye vehículos diversos: bicicletas, motos, automóviles y camionetas. La frecuencia con la que los hogares invierten en este tipo de activos aumenta al reducirse el nivel de pobreza. Entre los hogares pobres, el 37% declaró tener algún medio de transporte; este porcentaje aumenta gradualmente hasta un 72.9% para los hogares que se ubican más lejos de la línea de pobreza patrimonial. La diversidad de los medios de transporte se observa en el valor mediano de los mismos, el cual refleja el tipo de medio y su calidad. Para quienes tienen un nivel de pobreza inferior a 1.25 veces la línea de pobreza patrimonial, el valor mediano va de 600 pesos a 2 mil pesos.

Después de este nivel, el valor mediano sube hasta los 15 mil pesos. Los animales de granja son un activo común entre los hogares pobres, el 39 % de los pobres más extremos declararon tener algún animal de granja, y este porcentaje se reduce al igual que la intensidad de la pobreza. Un 20% de los hogares justo por debajo de la línea de pobreza declaró tenerlos, y el porcentaje se reduce a 13.8 en el siguiente grupo de menor intensidad de pobreza, lo que indica que es el activo preferido por quienes viven en pobreza. La importancia de estos activos destaca también según la proporción que representan del valor del portafolios de activos. Para quienes están en pobreza alimentaria, los animales de granja tienen un peso ligeramente mayor en su portafolios de activos. Mientras que los animales representan del 1.5 al 2.5% del valor de los activos, los activos financieros van del 0.8 al 1.6%. Sin embargo, el valor mediano de este tipo de activos es de sólo 700 pesos para todos los hogares que se ubican por debajo de la línea de pobreza alimentaria.

¿Qué tan diversificado está el portafolios de activos de los hogares? Si el valor de los activos de los pobres es poco y está concentrado en sólo unos cuantos bienes, esto los coloca en una situación de vulnerabilidad, porque de perder alguno de ellos perderían gran parte de su patrimonio. Por otro lado, un portafolio más diversificado permitiría reducir riesgos y maximizar los rendimientos. Por ello se calculó un índice de concentración<sup>26</sup> del portafolios de activos de los hogares para ver cómo cambia con la intensidad de la pobreza. La relación de este índice con la intensidad de pobreza permite observar el riesgo asociado con una alta concentración del valor en un solo activo y examinar si cambia con los niveles de pobreza. En la Tabla 6, se observa que la concentración del portafolios de activos es mayor para los hogares más pobres, y tal concentración se reduce conforme disminuye la intensidad de la pobreza.

En general, puede afirmarse que los hogares pobres tienen un portafolios de activos muy concentrado. Sus activos más importantes son la vivienda, los electrodomésticos, el transporte y los animales de granja. Existe sólo una minoría que cuenta con activos financieros, pero sus valores medianos no parecen seguir un patrón determinado: conforme se reduce la intensidad de la pobreza, su valor mediano es de tres a cinco mil pesos. Un mayor porcentaje de hogares tiene pasivos, pero en general, son montos pequeños de mil a tres mil pesos. El valor mediano de todos los activos en posesión del hogar va de los 14 mil a los 57 mil pesos, y aunque no hay muchas diferencias entre los niveles de acumulación de quienes están a cada lado de la línea de pobreza patrimonial, la diferencia entre pobres y ricos se hace evidente cuando los ingresos superan en 25 % a la línea de pobreza.

Evidentemente, aunque hay diferencias entre los niveles de capital de los hogares pobres, la mayor parte de ellos tienen activos con valor inferior a los 100 mil pesos. El valor de los activos dice poco si no se tiene un referente de comparación, por ello se calculó la pobreza de activos como lo proponen Haveman, Wolf y Levy (2001). Este nivel de pobreza indica qué porcentaje de los hogares tendría un valor de activos suficiente para satisfacer sus necesidades básicas<sup>27</sup> por tres meses, si fallaran todas sus fuentes de ingreso. Para este cálculo, fueron tomadas en cuenta tres definiciones diferentes del valor de los activos, cada una más restringida que la otra. La primera es el valor neto tal como se define en el Anexo 1. La segunda es el valor neto menos el valor de los bienes raíces del hogar, ya que la venta de la vivienda para satisfacer necesidades de consumo sería poco deseable. Finalmente, se hace una estimación de los días que sobrevivirían los hogares con el valor de sus ahorros más líquidos, es decir, los activos financieros y los ahorros para emergencias. Aunado a lo anterior, son considerados diferentes periodos de tiempo, que van de 7 días a 3 meses, para dar referencia de las diversas intensidades de la pobreza de activos.

<sup>26</sup> Se calculó un Índice de Concentración de Herfindahl para cada hogar. Este índice tiene sus orígenes en la economía de la organización industrial, donde generalmente se utiliza para medir poder de mercado. El índice se mide como

$$H = \frac{\sum_i s_i^2}{10,000}$$

donde  $i$  se refiere a cada activo y  $S$  indica la proporción que el activo  $i$  representa del total de activos.

Este índice es creciente en desigualdad, donde 1 indica perfecta desigualdad. Autores como Barret y Reardon (2000) discuten brevemente el uso de este tipo de índices en la economía del desarrollo.

<sup>27</sup> Las necesidades básicas, para el cálculo de la pobreza de activos, fueron definidas como la canasta de capacidades, ya que no es plausible dejar de gastar en salud y alimentación ante una eventualidad.

Estos cálculos dan cuenta de un aspecto de la pobreza que rara vez se ha considerado. La pobreza no es sólo la incapacidad de generar ingresos para lo básico, sino también la incapacidad para acumular una base de activos que sirva de apoyo para llevar una vida digna y que contribuya a la formación de un patrimonio que pueda pasarse a los hijos. Los hijos de quienes tienen una base mínima de activos, tendrían una desventaja considerable en relación con quienes tienen mayores niveles de activos. Esto representa un problema, ya que los activos físicos y financieros están asociados a muchas otras dimensiones del desarrollo, como: la educación, el estatus y el acceso al crédito.

**Tabla 5. Hogares según su Posesión de Activos e Intensidad de Pobreza Patrimonial, año 2002.**

	Distancia de la Línea de Pobreza Patrimonial							
	Patrimonial				No Pobres			
	Capacidades							
	Alimentaria							
	Menor a .25	.25 a .50	.50 a .75	.75 a 1	1 a 1.25	1.25 a 1.5	Más de 1.5	Total
<b>Hogares</b>	1,381,498	3,193,238	3,748,619	3,274,664	2,697,232	1,954,638	7,831,224	24,081,113
% de Hogares	5.7	13.3	15.6	13.6	11.2	8.1	32.5	
<b>Físicos</b>	Porcentaje de Hogares							
Bienes Raíces	68.4	74.1	73.1	75.7	77.1	82.1	84.9	78.3
Transporte	36.6	47.4	52.0	58.4	62.3	66.7	72.9	60.5
Electrónicos y Electrodomésticos	82.0	90.5	95.1	96.9	97.1	98.7	98.7	95.7
Maquinaria y Equipo	3.7	2.2	2.0	2.5	3.3	3.5	5.5	3.6
Animales de Granja	39.0	35.2	23.9	20.4	13.8	19.4	10.8	20.1
Otros	2.7	1.3	0.4	0.7	0.4	0.5	0.8	0.8
<b>Financieros</b>								
Activos Financieros	6.5	6.4	10.5	12.8	15.0	23.2	29.3	17.7
Deudas Totales	30.4	32.5	32.1	38.3	35.5	38.5	40.2	36.4

Fuente: Elaboración Propia en base ENNVIIH.

Las clasificaciones de alimentaria, capacidades y patrimonial, son aproximaciones en base a la distancia de la línea de pobreza

**Tabla 6. Composición del Portafolios de Activos por Intensidad de Pobreza Patrimonial año 2002.**

	Distancia de la Línea de Pobreza Patrimonial							
	Patrimonial				No Pobres			
	Capacidades							
	Alimentaria							
	Menor a .25	.25 a .50	.50 a .75	.75 a 1	1 a 1.25	1.25 a 1.5	Más de 1.5	
<b>Físicos</b>	Porcentaje del Valor Neto Total del Grupo de Intensidad de la Pobreza							
Bienes Raíces	78.8	87.5	83.7	85.1	81.0	82.8	78.8	
Transporte	6.0	6.3	6.2	7.2	9.4	9.7	13.7	
Electrónicos y Electrodomésticos	15.8	11.5	10.3	9.9	10.7	7.9	9.8	
Maquinaria y Equipo	0.9	1.0	0.7	0.6	1.1	1.0	0.9	
Animales de Granja	2.5	1.5	1.0	0.9	0.9	0.6	0.9	
Otros	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	
<b>Financieros</b>								
Activos Financieros	1.6	0.8	1.6	1.2	1.7	2.1	3.2	
Deudas Totales <sup>1</sup>	-5.7	-8.7	-3.4	-4.9	-4.8	-4.3	-7.2	
<b>Índice de Concentración <sup>2</sup></b>	Promedio por Hogar							
	0.79	0.78	0.78	0.75	0.74	0.74	0.69	

Fuente: Elaboración Propia en base ENNVIIH.

Notas: Sólo incluye la muestra de hogares con riqueza menor a 1 millón. Las clasificaciones de alimentaria, capacidades y patrimonial, son aproximaciones en base a la distancia de la línea de pobreza

1/ Este valor es negativo, ya que así es como entra en el cálculo del valor neto de los activos, la suma de activos físicos y financieros es del 100 por ciento.

2/ Representa el Índice de Concentración de Herfindhal promedio por hogar y grupo de intensidad de la pobreza.

**Tabla 7a. Valor de los Activos según Intensidad de Pobreza Patrimonial.  
(Incluye Sólo a Hogares que Declararon tener el Activo)**

	Distancia de la Línea de Pobreza Patrimonial							
	Patrimonial				No Pobres			
	Capacidades				1 a 1.25	1.25 a 1.5	Más de 1.5	Total
Alimentaria								
	Menor a .25	.25 a .50	.50 a .75	.75 a 1				
<b>Ingreso Neto Mensual del Hogar</b>								
Media	1,081	2,111	3,356	4,588	5,573	6,350	12,509	6,412
<b>Valor Neto de los Activos</b>								
Media	40,673	61,482	90,539	119,995	126,850	193,923	240,914	146,198
Mediana	14,750	26,400	39,750	56,850	80,000	130,700	186,300	73,500
<b>Físicos</b>								
<i>Bienes Raíces</i>								
Media	52,820	83,013	117,458	148,289	146,617	223,007	244,772	169,150
Mediana	25,000	50,000	75,000	100,000	100,000	170,000	200,000	105,000
<i>Transporte</i>								
Media	6,379	7,838	9,931	13,685	18,656	27,886	46,644	25,619
Mediana	600	1,000	1,000	1,500	2,000	15,000	25,200	4,800
<i>Electrónicos y Electrodomésticos</i>								
Media	7,637	7,852	9,708	12,479	14,236	15,808	24,054	15,278
Mediana	3,800	4,200	6,200	8,500	9,600	11,000	16,400	9,250
<i>Maquinaria y Equipo</i>								
Media	9,514	17,752	29,224	25,837	43,133	42,395	42,962	34,469
Mediana	800	4,000	12,000	10,000	15,000	30,000	15,000	10,000
<i>Animales de Granja</i>								
Media	2,329	2,371	3,383	5,024	7,080	6,136	19,534	6,296
Mediana	700	700	700	700	1,400	600	3,000	900
<i>Otros</i>								
Media	1,880	1,711	928	1,744	17,296	7,776	4,846	4,019
Mediana	2,000	500	350	700	8,000	2,500	2,000	1,500
<b>Financieros</b>								
<i>Ahorros</i>								
Media	10,169	6,800	12,490	8,759	12,694	17,902	27,887	19,415
Mediana	5,000	3,000	5,000	4,000	6,000	8,000	10,000	8,000
<i>Préstamos</i>								
Media	4,416	9,684	5,433	9,049	9,838	13,362	27,483	14,638
Mediana	1,100	1,700	2,000	2,800	3,000	3,500	4,000	3,000

Fuente: Elaboración propia en base a la ENNVIH.

Notas: Sólo incluye a los hogares con riqueza menor a 1 millón. Todas las Cifras están en pesos del 2002.

Las clasificaciones de alimentaria, capacidades y patrimonial, son aproximaciones en base a la distancia de la línea de pobreza

**Tabla 7b. Valor de los Activos por Intensidad de Pobreza Patrimonial.  
(Incluye a los Hogares que Declararon no tener el Activo)**

	Distancia de la Línea de Pobreza Patrimonial							
	Patrimonial				No Pobres			Total
	Capacidades				1 a 1.25	1.25 a 1.5	Más de 1.5	
Alimentaria								
	Menor a .25	.25 a .50	.50 a .75	.75 a 1				
<b>Ingreso Neto Mensual del Hogar</b>								
Media	1,081	2,111	3,356	4,588	5,573	6,350	12,509	6,412
<b>Valor Neto de los Activos</b>								
Media	39,855	59,713	87,375	117,134	124,384	191,902	237,557	143,055
Mediana	14,060	24,300	36,300	53,900	77,500	128,800	180,000	68,200
<b>Físicos</b>								
<i>Bienes Raíces</i>								
Media	34,796	60,080	83,053	110,918	111,326	178,651	203,092	129,192
Mediana	10,000	30,000	35,000	60,000	70,000	120,000	150,000	70,000
<i>Transporte</i>								
Media	2,426	3,809	5,474	8,468	11,754	18,769	32,668	15,516
Mediana	0	0	200	350	500	1,000	7,000	500
<i>Electrónicos y Electrodomésticos</i>								
Media	6,478	7,183	9,237	12,188	13,990	15,701	23,785	14,699
Mediana	2,000	3,700	6,000	8,400	9,250	11,000	16,150	8,700
<i>Maquinaria y Equipo</i>								
Media	373	585	616	673	1,304	1,867	2,113	1,239
Mediana	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Animales de Granja</i>								
Media	990	901	883	1,098	1,091	1,226	2,236	1,384
Mediana	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Otros</i>								
Media	61	24	4	13	69	136	31	38
Mediana	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Financieros</b>								
<i>Activos Financieros</i>								
Media	645	494	1,414	1,483	2,165	4,269	7,973	3,495
Mediana	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Deudas Totales</i>								
Media	2,292	5,167	2,979	5,724	5,914	8,206	17,004	8,623
Mediana	0	35	120	520	300	600	500	250

Fuente: Elaboración Propia en base ENNVIIH.

Notas: Sólo incluye la muestra de hogares con riqueza menor a 1 millón. Todas las cifras están en pesos del 2002.

Las clasificaciones de alimentaria, capacidades y patrimonial, son aproximaciones en base a la distancia de la línea de pobreza

La Tabla 8 muestra en promedio los meses que sobrevivirían los hogares con el valor de sus activos. Dicho de otra forma, si los hogares más pobres vendieran todos sus activos incluyendo su vivienda, el dinero que obtendrían sería en promedio suficiente para las necesidades básicas sólo de 4 meses; los hogares que están justamente debajo de la línea de pobreza lo harían por 18 meses. En el nivel nacional, un 7% de los hogares no lograría salir adelante ni siquiera por 7 días, aun vendiendo todos sus activos (Tabla 9); éste quizá sea el nivel de marginación extremo, en el que cualquier eventualidad pondría en riesgo incluso la supervivencia y donde se hallaban casi dos millones de hogares hacia el año 2002. Si no se considera la vivienda en el valor mediano, los más pobres no tendrían capacidad de sobrevivir siquiera un mes; los menos pobres lo harían por casi 4 meses. En el nivel nacional, un 22.5% de los hogares no tendría suficiente para las necesidades básicas de un mes, y un 39% para tres meses o menos. Dado que muy pocos hogares tienen activos financieros, con el valor de éstos: una gran mayoría sería incapaz de salir adelante durante un mes; el 82% de los hogares no lo lograría ni por 7 días; un 89% podría hacerlo sólo por 3 meses (Tabla 9).

Los estimados de pobreza de activos dan cuenta de la precariedad de la base de activos de los hogares en México. Sin embargo, la situación sería quizá mucho más difícil si se considera que los activos físicos son el mayor stock de valor en los hogares, tienen mercados secundarios donde su valor de compra es muy reducido, o en instituciones como las casa de empeño. Más aún, en algunos casos como el de la vivienda, los derechos de propiedad no están bien definidos, sobre todo en los hogares con la pobreza más intensa, lo que dificultaría la venta de estos activos y dejaría un margen más reducido para sobrevivir. Aunque en una situación donde los hogares pierden toda fuente de ingresos y el valor de los activos se utiliza para el consumo, pudiera parecer poco probable, los hogares más pobres quienes no tienen acceso a redes de seguridad social, habitan en zonas de alto riesgo, trabajan en la informalidad y tienen ingresos volátiles, serían quienes no podrían enfrentarla.

**Tabla 8. Meses de Supervivencia con el Valor de los Activos por Intensidad de Pobreza, año 2002**

	Distancia de la Línea de Pobreza Patrimonial							
	Patrimonial				No Pobres			
	Capacidades				1 a 1.25	1.25 a 1.5	Más de 1.5	Total
Alimentaria								
	Menor a .25	.25 a .50	.50 a .75	.75 a 1				
<b>Todos los Activos</b>								
Hogares	1,379,531	3,164,513	3,716,061	3,232,161	2,601,775	1,909,114	6,900,671	22,903,826
Media	12.6	20.6	33.2	42.2	50.4	83.6	115.0	62.3
Mediana	3.9	8.0	12.4	18.4	27.7	46.1	76.5	25.4
<b>Activos-Bienes Raíces</b>								
Hogares	1,379,531	3,164,513	3,716,061	3,232,161	2,601,775	1,909,114	6,900,671	22,903,826
Media	3.7	3.6	5.4	7.3	9.6	14.3	24.2	12.2
Mediana	0.7	1.3	2.5	3.6	4.1	6.9	13.4	4.4
<b>Líquidos</b>								
Hogares	1,346,016	3,145,776	3,606,998	3,162,527	2,513,410	1,809,920	6,497,910	22,082,557
Media	0.2	0.2	0.5	0.6	0.8	1.9	3.7	1.5
Mediana	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: Elaboración propia en base a al ENNVIIH.

Nota: Incluye la muestra de hogares con riqueza menor a 1 millón y no negativa.

Las clasificaciones de alimentaria, capacidades y patrimonial, son aproximaciones en base a la distancia de la línea de pobreza

**Tabla 9. Pobreza de Activos (Varias Definiciones)**

	7 días	15 días	1 mes	2 meses	3 meses
<b>Valor Neto</b>					
Hogares	1,785,228	2,174,659	2,747,773	3,620,814	4,429,635
% de Hogares	7.4	9.0	11.4	15.0	18.3
<b>Valor Neto-Bienes Raíces</b>					
Hogares	3,086,428	3,937,091	5,435,642	7,741,621	9,460,150
% de Hogares	12.8	16.3	22.5	32.0	39.1
<b>Líquidos</b>					
Hogares	19,071,244	19,316,425	19,742,909	20,399,291	20,821,831
% de Hogares	81.9	82.9	84.8	87.6	89.4

Fuente: Elaboración propia en base a la ENNVIH.

Nota: Incluye los hogares que declararon el valor de sus activos.

En un contexto como el antes planteado y con una base de activos mínima difícil de comercializar, se refleja otro tipo de pobreza que las mediciones de pobreza monetaria no capturan. La pobreza de ingresos pudiera ser más transitoria, considerando que los ingresos pueden ser variables a lo largo de las semanas, meses y años, pero una base de activos mínima refleja un grado de pobreza más estructural, que indicaría no sólo ingresos bajos sino una incapacidad sistemática de acumular o una erosión prolongada de sus activos. Por ello, se hizo un cruce de la pobreza de activos con la pobreza monetaria para distinguir entre pobreza crónica, transitoria, vulnerables y no pobres, como se especificó antes en la metodología. Esta definición de pobreza será utilizada para clasificar a los hogares con distintos usos de instrumentos financieros como el ahorro y el crédito.

**Tabla 10. Hogares en Pobreza de Activos y Pobreza Monetaria**

		Pobreza Activos <sup>1</sup>		
		No Pobre	Pobre	Total
<b>Pobreza Patrimonial</b>	<b>No Pobre</b>	9,094,314	3,226,775	12,321,089
	% Patrimonial	73.8%	26.2%	100.0%
	% Total	37.7%	13.4%	
	<b>Pobre</b>	4,732,407	7,100,503	11,832,910
	% Patrimonial	40.0%	60.0%	100.0%
	% Total	19.6%	29.4%	
	<b>Total</b>	13,826,721	10,327,278	24,153,999

Fuente: Elaboración propia con base en la ENNVIH.-2002.

1/ Pobreza de activos considerado el valor neto menos el valor de la vivienda y 3 meses.

De acuerdo con la Tabla 10, un 60% de quienes son pobres en patrimonio son también pobres en activos; estos hogares (7.1 millones) se clasifican como pobres crónicos y representan el 29.4% del total de hogares en México. Cuarenta por ciento de los hogares pobres patrimoniales tiene una base de activos suficiente, pero ingresos insuficientes para sus necesidades básicas, por lo que podrían ser clasificados como pobres transitorios; éstos representan el 19.6% de los hogares en el nivel nacional. La tabla anterior exhibe también un grupo de hogares en la que, si bien no aparece clasificado como pobre de manera oficial, sí tiene una base de activos reducida, lo que los coloca en una situación de vulnerabilidad de caer en la pobreza; representan una minoría de los no pobres, con 26.2% de este grupo y 13.4% de los hogares en todo el país.

Proponemos la siguiente definición para detectar diferencias en la frecuencia y montos de ahorro o crédito que manejan las personas de estos hogares. Quienes se encuentran en pobreza crónica, serían quienes no sólo son pobres sino que también tienen un patrimonio reducido. Ellos constituyen un grupo central de estudio para poder desarrollar su capacidad de ahorro, y así buscar potenciarla y permitirles acceder a una base de activos más sustancial.

### **El ahorro de las personas pobres en México**

¿Cuáles son los instrumentos de ahorro de los pobres? ¿En qué instituciones ahorran? ¿Cuáles son los montos que manejan? Estas son las preguntas que se tratará de responder en esta sección. Para ello, se explora acerca de tres instrumentos de ahorro: las tandas, las AFORES y los ahorros monetarios. Cada instrumento tiene sus particularidades. Las tandas representan un ahorro cíclico, informal, sin rendimiento y de corto plazo. Representa más una estrategia para reducir la tentación de gastar, y usualmente se consume en el momento en que se recibe. Las AFORE o cuentas para el retiro, son una prestación laboral que reemplazó a los fondos de pensiones del Instituto Mexicano de Seguridad Social, y administradas por empresas privadas. En los empleos formales, los patrones hacen aportaciones a las cuentas de los trabajadores y estos también pueden hacer aportaciones voluntarias. Los fondos sólo podrán retirarse en la edad de retiro del trabajador. Por último, los ahorros monetarios se refieren a cualquier monto que los hogares hayan ahorrado, ya sea en su casa o en alguna institución financiera. La periodicidad del ahorro, las instituciones y los rendimientos en este tipo de ahorro son muy diversos y es imposible saberlo con la información disponible. Debido a las diferencias entre estos tres tipos de ahorro, se analizarán de manera individual en esta sección.

La Tabla 4.1 muestra los montos y frecuencia de cada uno de estos instrumentos. Lo primero que destaca es que un porcentaje importante de la población utiliza alguno de los tipos de ahorro descritos. En el nivel nacional el 58% tiene algún tipo de ahorro<sup>28</sup>, sin embargo existen diferencias marcadas entre quienes se encuentran en pobreza, y quienes no. Mientras que el 70% de los no pobres maneja alguna de estas formas de ahorro, los pobres las tienen entre un 30 y 55%, y aumenta gradualmente conforme se reduce la intensidad de la pobreza. Sin embargo, en los valores medios del ahorro en los tres tipos de instrumentos sucede que quienes están en pobreza alimentaria tienen montos ligeramente superiores que quienes están en pobreza de capacidades. Algunas hipótesis preliminares de esto serían que los compromisos de gasto sean diferentes al subir de un nivel de pobreza a otro, que exista un mayor nivel de acceso a crédito que reduzca el ahorro en pobreza de capacidades, o simplemente que sean hogares con estrategias de acumulación. La posibilidad de comprobar estas hipótesis queda fuera del alcance de este estudio.

Las tandas son una estrategia de ahorro común entre los hogares, uno de cada tres hogares mexicanos participó en ellas en el año anterior a la encuesta. La cantidad de hogares que utilizan esta estrategia se reduce conforme se aumenta el nivel de pobreza. En pobreza alimentaria 1 de cada 6 las utiliza, de capacidades 1 de cada 5, y en patrimonial 1 de cada 4. Los montos medianos para quienes se ubican debajo de la línea de capacidades son de alrededor de mil 200 pesos. Considerando que el plazo máximo de la tanda fuera de un año, esto se traduciría en cerca de 100 pesos mensuales de ahorro. Por su parte, los pobres patrimoniales utilizan tandas donde esperan recibir montos medianos de 2 mil pesos, los cuales en el lapso de un año significarían ahorros mensuales de 167 pesos.

En la AFORE (ahorro para el retiro) existen diferencias marcadas entre pobres y quienes no lo son. Un 45 % de los hogares no pobres tiene acceso a esta prestación, con montos promedio de 126 mil pesos y medianos de 12 mil pesos. Aunque la participación de hogares en las AFORE varía de acuerdo con la intensidad de pobreza, en los montos no sucede así, ya que su valor mediano es de alrededor de 6 mil pesos y el promedio de 11 a 14 mil pesos. Los montos pequeños de ahorro para el retiro de estos hogares reflejan bajos ingresos y escasa permanencia en el mercado formal de trabajo.

En el nivel nacional, uno de cada tres hogares declaró tener ahorros monetarios. El porcentaje de hogares con AFORE aumenta conforme se reduce la intensidad de la pobreza y varía desde un 14% para pobreza alimentaria, hasta un 22% para la de tipo patrimonial. Los montos promedios fluctúan entre 3 y 6 mil pesos; mientras que los medianos entre mil 200 y 2 mil 500 pesos, para personas por abajo de la línea de pobreza patrimonial.

<sup>28</sup> En esta sección se habla de los ahorros en algún tipo de instrumento como AFORES, tandas o ahorros monetarios, los porcentajes difieren de los expuestos en activos financieros en la sección anterior, ya que no incluyen lo reportado en las tandas y además son respuesta a preguntas diferentes. Los activos financieros son una agregación que los encuestados realizan de todo este tipo de activos e incluye dinero ahorrado, bonos, AFORES, cuentas de cheques, valores, monedas u otros; mientras que las que se muestran en esta sección son preguntas específicas en el nivel individual, para cada activo. Juntar ambas series es un tanto complicado, ya que sería imposible determinar si el valor de los activos financieros que dio el encuestado corresponde a los mismos que menciona en las preguntas individuales, por ello se decidió mostrar las cifras por separado.

Existe una diversidad de instituciones y lugares donde las personas acumulan sus ahorros monetarios: bancos, el hogar, aportaciones voluntarias (AFORES), fondos de ahorro del trabajo, entre otros. La elección de alguna institución puede ser influida por la cercanía, el rendimiento, la confianza, la facilidad de retiros e incluso el acceso disponible a organismos formales como lo sugieren las teorías institucionalistas. En la Tabla 12 se puede distinguir las diferencias entre las instituciones más comunes para los pobres y para los que no los son. Los pobres tienen sus ahorros monetarios principalmente en tres lugares, su casa (arriba del 40%), las cajas de ahorro o solidarias (de 25 a 32%) y en tercer lugar los bancos (de 9 a 27%). En contraste, para quienes no son pobres la principal institución donde ahorran es el banco (45%), después las cajas de ahorro (casi 25%) y la casa-hogar (alrededor del 24%). Las prácticas del ahorro informal predominan entre los pobres y las formales entre las personas no pobres

Los montos de ahorro de los pobres varían de acuerdo con la institución que se elige. En la casa propia o de algún familiar o amigo (principal lugar de ahorro entre los pobres), se acumulan montos pequeños, cuyo valor mediano va de 500 a mil pesos. En las cajas de ahorro o cajas solidarias, los montos son mayores, el valor mediano oscila entre los 2 mil y los 2 mil 500 pesos. Por último, quienes detentan mayores ahorros los depositan en bancos, el valor mediano de estos casos va de los 4 mil a los 5 mil pesos.

Con los hallazgos expuestos en esta sección, se puede concluir que los pobres también ahorran en diversos instrumentos, aunque en menor medida. Sus ahorros están más en mecanismos informales como las tandas o en pequeños montos en sus casas; estas formas no les proporcionan ningún rendimiento. Aunque algunos cuentan con AFORES para su retiro, los montos que tienen acumulados son muy reducidos, lo que los colocaría en una situación de vulnerabilidad al llegar a la tercera edad.

**Tabla 11. Instrumentos de Ahorro de los Hogares, año 2002**

	Alimentaria	Capacidades	Patrimonial	No Pobres	Nacional
<b>Hogares</b>	4,931,629	1,529,394	5,771,946	13,224,626	25,457,595
Con Algún Tipo de Ahorro	32.7%	41.3%	54.7%	70.3%	57.7%
<b>Participación en Tandas (Últimos 12 meses)</b>					
<b>Participa en alguna tanda</b>	15.7%	20.2%	25.1%	31.6%	26.4%
<b>Monto a recibir de la tanda</b>					
Media	\$3,019	\$2,396	\$3,369	\$6,047	\$4,953
Mediana	\$1,200	\$1,000	\$2,000	\$2,500	\$2,000
<b>AFORES</b>					
<b>Tiene AFORE</b>	15.0%	23.5%	33.1%	44.9%	35.2%
<b>Monto en la AFORE <sup>1</sup></b>					
Media	\$11,243	\$11,008	\$14,875	\$126,814	\$90,422
Mediana	\$6,000	\$7,900	\$6,000	\$12,000	\$10,000
<b>Ahorros Monetarios</b>					
<b>Ahorros Monetarios</b>	13.8%	16.3%	21.6%	41.2%	30.0%
<b>Monto todos los ahorros <sup>2</sup></b>					
Media	\$5,074	\$3,862	\$6,340	\$13,578	\$11,235
Mediana	\$1,200	\$2,045	\$2,500	\$5,200	\$4,500

Fuente: Elaboración Propia en base ENNVIIH. Nota: Las categorías de pobreza son excluyentes.

<sup>1</sup> Sólo los que declararon AFORES superiores a cero. <sup>2</sup> Sólo los hogares con ahorros menores a los cien mil pesos.

**Tabla 12. Ahorros Monetarios Personales por Tipo de Institución**

	Alimentaria	Capacidades	Patrimonial	No Pobres	Nacional
	% de Personas				
<b>Banco o AFORE</b>	21.5	9.9	27.4	45.5	39.5
<b>Caja Ahorro</b>	25.1	32.6	26.4	24.8	25.4
<b>Casa o Amigos</b>	44.3	51.5	41.4	23.8	29.2
<b>Trabajo</b>	6.0	4.9	2.3	1.9	2.4
<b>Otros y Varios</b>	3.1	1.1	2.4	3.9	3.5
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	Monto Promedio de los Ahorros <sup>1</sup>				
<b>Banco o AFORE</b>	7,858	11,314	8,942	16,072	14,901
<b>Caja Ahorro</b>	4,420	2,693	4,519	5,856	5,378
<b>Casa o Amigos</b>	3,957	1,190	2,250	4,305	3,609
<b>Trabajo</b>	2,112	2,924	2,475	13,542	8,859
<b>Otros y Varios</b>	3,227	236	22,634	16,208	15,805
<b>Total</b>	4,778	2,757	5,183	10,684	9,068
	Monto Mediano de los Ahorros <sup>1</sup>				
<b>Banco o AFORE</b>	4,000	4,000	5,000	10,000	9,500
<b>Caja Ahorro</b>	2,000	2,000	2,500	3,200	3,000
<b>Casa o Amigos</b>	500	500	1,000	1,500	1,000
<b>Trabajo</b>	2,000	1,200	2,000	2,000	2,000
<b>Otros y Varios</b>	3,000	50	1,500	10,000	8,500
<b>Total</b>	1,500	1,400	2,000	5,000	3,500

Fuente: Elaboración Propia en base ENNVIIH.

Nota: Las categorías de pobreza son excluyentes.

<sup>1</sup> Sólo incluye a las personas con ahorros menores a cien mil pesos

## El crédito de los pobres en México

El crédito puede ser visto, según Rutherford (2002), como un ahorro descendente. Representa una herramienta útil para los hogares ya que les permite acceder a un crédito en el presente a cambio de ingresos futuros. Sin embargo, para los hogares de bajos ingresos no siempre es sencillo acceder a un crédito, ya sea por la inestabilidad de sus ingresos, la dificultad de comprobarlos o la escasa base de activos con derechos no certificados o escasamente comprobables para garantizar el pago, todo lo cual restringe su acceso a los mercados crediticios formales o coloca ante condiciones crediticias adversas. La capacidad crediticia de los hogares y las condiciones de crédito que enfrentan pueden ser de gran relevancia para el proceso de acumulación de activos. Por ello, la presente sección busca explorar los montos, las características, las instituciones y los motivos de los créditos que los hogares pobres han solicitado en los doce meses anteriores a la encuesta.

Se analiza dos tipos de créditos que fueron otorgados el año anterior a la realización de la encuesta: las mercancías solicitadas a crédito y los préstamos de efectivo. Estos créditos no incluyen créditos hipotecarios, automotrices ni el de las tarjetas de crédito, ya que su frecuencia es menor entre los hogares de bajos ingresos y además no se tiene

información suficiente -en la encuesta- como para analizarlos. La Tabla 13 muestra la información relacionada con estos préstamos en efectivo y de mercancías. Contrario al ahorro, el porcentaje de hogares con alguno de esos tipos de crédito, no varía mucho entre las diversas intensidades de la pobreza. Un 34% de los pobres alimentarios adquirieron alguno de estos créditos y quienes no son pobres un 41%. Resulta interesante observar que el porcentaje de hogares con créditos es ligeramente mayor entre los pobres patrimoniales (43%) que entre quienes no son pobres (41%).

Los créditos por mercancías se refieren a compras realizadas por los hogares de cualquier tipo de artículo, ya sea fiado o a través del crédito, y que no se compraron con tarjetas de crédito. Estos pueden incluir desde alimentos hasta electrónicos o electrodomésticos. Los pobres de capacidades y patrimoniales guardan similitudes en este tipo de créditos, ya que alrededor de un 30% de ellos solicitó este tipo de crédito con montos medianos de 3 mil a 3 mil 400 pesos. Por su parte, de los pobres extremos, sólo 21% utilizó este tipo de financiamiento para mercancías con valores medianos de mil 920 pesos. En contraste, un 30% de quienes están fuera de la pobreza utilizaron este tipo de financiamiento pero con montos medianos de 5 mil pesos. Desgraciadamente, no se tiene información sobre las condiciones de estos créditos, por lo que el análisis se limita a los montos.

Los préstamos en efectivo solicitados en los últimos 12 meses son una fuente valiosa de información en la ENNVIH, ya que contienen un desglose amplio sobre montos, plazos, tasas de interés e instituciones crediticias e incluso los motivos de los préstamos. Lo primero que llama la atención es que casi el mismo porcentaje de hogares solicitaron este tipo de crédito en todas las categorías de análisis (entre 16 y 19.7%). Es decir, la demanda por este tipo de financiamiento parece no estar muy relacionada con el ingreso del hogar. Otro punto a resaltar es que la mayoría de estos créditos son informales, producto de redes sociales, y con condiciones laxas para el pago. Las principales fuentes de este tipo de financiamiento para los pobres (Tabla 14) son los familiares o amigos (60%), el trabajo (13.4%) y los prestamistas (9.2%). Por su parte, los no pobres también tienen como principal fuente de financiamiento a sus familiares o amigos (49.6%), las cajas de ahorro (17.9%) y el trabajo (12.9%).

El hecho de que la mayor parte de estos créditos se obtenga de familiares, se refleja en el porcentaje de los créditos con plazo y tasa de interés. En el nivel nacional, un 49% de los préstamos en efectivo se dieron sin plazo declarado y un 59% sin tasa de interés (Tabla 13). Estas son condiciones muy favorables de crédito, ya que representan créditos a la palabra con muy alta flexibilidad para el pago. Aun con estas condiciones, en el nivel nacional un alto porcentaje de hogares había liquidado estos créditos (47.6%), en comparación con aquellos donde se estableció un plazo (41.3%). Los pobres alimentarios tienen el menor porcentaje de créditos sin plazo ya liquidados (38.4%) pero el más alto porcentaje de créditos con plazo y finiquitados (54.4%). Aunque esto podría explicarse porque los plazos de pago para quienes son pobres son en general más cortos (plazo

medio de 3 meses) que quienes no lo son (plazo medio de 6 meses); dentro de los pobres, todos enfrentan plazos muy similares, por lo que quizá se deba buscar otra explicación. Una hipótesis podría ser, como lo establece Banerjee (2001), que los pobres más extremos estén comportándose como vulnerables y temen perder lo que tienen de no pagar créditos formales con plazos establecidos, lo que explica una tasa de repago más alta; mientras que por otro lado, la baja tasa de créditos sin plazo liquidados probablemente refleje una situación desesperada y a la vez la confianza en que no se les cobrará, porque sería mal visto socialmente exigir el pago a quienes tienen muy poco. El hecho de que la mayor parte de los créditos sea entre familiares, puede reforzar esta última situación entre los más pobres.

En consecuencia, los pobres que tienen que pagar intereses por los préstamos enfrentan tasas más altas que quienes reciben mayores ingresos. La tasa mediana mensual de interés para los pobres va de un 4% a 10%; mientras que para los que no son pobres, la tasa mediana es del 3%. La tasa promedio más alta corresponde a los pobres alimentarios con 12.6%. La relación de la tasa de interés por los créditos y los ingresos es más clara en la Figura 4. En ella se muestra la tasa mediana de interés mensual que enfrentan los hogares de acuerdo con su nivel de ingresos. Para el 40% de la población con ingresos más bajos, la tasa de interés mediana es del 10%, mientras que para el 10% más rico de la población, su tasa mediana es de 2%.

Las altas tasas de interés para los más pobres son entendidas, en función del riesgo implícito derivado de una mayor probabilidad de no pago. Algunos como Prahalad y Hammond (2002), sostienen que los pobres pagan precios mayores (*poverty premium*) porque se encuentran en una economía atomizada que no se beneficia de las ventajas de las economías de escala, el alcance y los canales de distribución de las grandes compañías que ofrecen estos servicios. Por otro lado, la falta de un historial crediticio, la inestabilidad de los ingresos, pocos activos con los cuales garantizar créditos y escasas formas de manejar los riesgos ante las contingencias como la enfermedad o la pérdida del empleo, reducen significativamente el acceso a otras instituciones de crédito, por lo que quienes les dan préstamos podrían tener cierto poder monopólico sobre ellos.

**Tabla 13. Características del Crédito a Hogares, año 2002 (Últimos 12 Meses)**

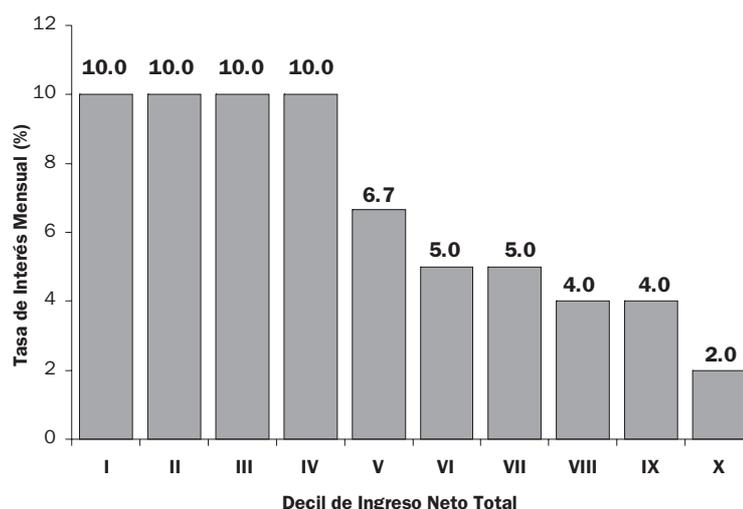
	Alimentaria	Capacidades	Patrimonial	No Pobres	Nacional
<b>Hogares</b>	4,931,629	1,529,394	5,771,946	13,224,626	25,457,595
<b>Con Algún Crédito<sup>1</sup></b>	34.4%	37.6%	43.1%	41.0%	40.0%
<b>Compra de Mercancía a Crédito</b>					
<b>Compró Mercancía a Crédito</b>	21.1%	28.2%	32.5%	30.4%	28.9%
<b>Monto Mercancía a Crédito</b>					
Media	\$4,026	\$4,667	\$6,441	\$19,929	\$13,399
Mediana	\$1,920	\$3,000	\$3,400	\$5,000	\$3,600
<b>Créditos Adquiridos en los últimos 12 meses</b>					
<b>Solicitaron Crédito</b>	19.6%	15.9%	19.7%	19.7%	19.5%
Con Plazo Declarado	45.3%	41.6%	49.3%	55.2%	51.2%
Con Tasa de Intereses	41.3%	36.1%	39.6%	41.6%	40.8%
<b>Créditos Liquidados por Plazo</b>					
Sin Plazo	38.4%	42.9%	51.3%	50.5%	47.6%
Con Plazo	54.4%	45.6%	46.8%	34.7%	41.3%
<b>Créditos con Plazo Menor a 24 meses</b>					
<b>Plazo (Meses)<sup>2</sup></b>					
Media	4.5	4.7	6.3	8.4	7.1
Mediana	3.0	3.0	3.0	6.0	4.0
<b>Tasa de Interés (Mensual)<sup>2</sup></b>					
Media	12.6	6.0	8.8	6.9	8.4
Mediana	10.0	4.0	10.0	3.0	5.0
<b>Monto del Crédito</b>					
Media	\$4,515	\$2,486	\$7,435	\$13,258	\$9,682
Mediana	\$1,500	\$1,000	\$2,500	\$4,500	\$3,000

Fuente: Elaboración Propia en base ENNVIH. Nota: Las categorías de pobreza son excluyentes.

<sup>1</sup> Solicitó mercancía a crédito y/o préstamo en los últimos 12 meses.

<sup>2</sup> Sólo los que declararon plazo o tasa de interés.

**Figura 4. Tasa de Interés Mensual Mediana por Decil de Ingreso.**



Fuente: Elaboración propia en base a al ENNVIH.

Nota: Créditos de los últimos 12 meses con tasa declarada.

Las instituciones que cobran mayores tasas de interés de acuerdo con los entrevistados (Tabla 14), son los prestamistas (con mediana de 10%), los familiares o amigos (con mediana también de 10%) y las casas de empeño (con una mediana de 12% para los pobres y de 5.4% para los no pobres). Estas instituciones son también las que prestan a plazos más cortos a los pobres, ya que el plazo mediano va de 2 a 3 meses. Sin embargo, los montos medianos solicitados a estos organismos son los más pequeños comparados con otras instituciones. Hacia el año 2001, el monto mediano solicitado por los pobres fue: a familiares, de 500 pesos; a casas de empeño, de 780 pesos; a prestamistas, de mil pesos.

Las instituciones tradicionales de crédito como los bancos y las cajas de ahorro tienen una participación muy reducida dentro de los créditos otorgados a los pobres: 8%, en conjunto, comparada con la de los no pobres, para los cuales representan poco más del 20%, en conjunto. Estas instituciones, además del gobierno, son las que conceden los montos mayores de préstamos, ya que el monto mediano para los pobres fue de 3 mil pesos en las cajas de ahorro y gobierno. Los mayores montos en préstamos de las cajas de ahorro para los pobres van acompañados de mayores plazos (12.2 meses en la mediana) y menores tasas de interés (1.4% mensual).

Al analizar los motivos para solicitar un préstamo en efectivo (Tabla 15), resulta evidente que para los pobres alimentarios y de capacidades el motivo principal fue sobrellevar alguna dificultad. Cerca del 70% de los créditos solicitados por estos dos grupos están asociados a problemas económicos, enfermedades, contingencias o para completar los gastos del hogar. Para los pobres patrimoniales, estos rubros representan cerca del 57% de los créditos y para los no pobres, alrededor del 50%. Los montos medianos de este tipo de préstamos para los pobres, son pequeños: 300 a 500 pesos para el gasto del hogar; 500 a mil 500 para enfermedad o contingencias y 800 a mil pesos para problemas económicos.

Los préstamos relacionados con inversiones como negocios, equipamiento o mejora de la vivienda y transporte, tienen una mayor frecuencia entre quienes son pobres patrimoniales o no pobres. Este tipo de créditos es también de montos mayores para los pobres patrimoniales; por ejemplo, los montos medianos para préstamos de vivienda son de 10 mil pesos, para negocios de 6 mil pesos y para transporte de 3 mil pesos. Para los pobres alimentarios y de capacidades estos rubros tienen frecuencias y montos menores, ya que para vivienda la mediana es de 2 mil pesos, para negocios de 2 mil 300 a 3 mil pesos y para transporte de 500 a 800 pesos.

Después de esta breve revisión sobre los créditos y las condiciones de los hogares pobres, se puede concluir que en su mayoría los préstamos que estos hogares solicitan son de montos pequeños, informales y sin tasa o plazo definido. Para ello, el capital social que los hogares puedan movilizar parece de vital importancia, ya que son los familiares o amigos los principales proveedores. Sin embargo, para aquellos que no pueden acceder a un préstamo de este tipo, las condiciones crediticias son desventajosas para los más pobres, ya que enfrentan las tasas de interés más altas. Más aún, si se considera que la mayoría de los préstamos hacia los pobres son para satisfacer necesidades inmediatas en vez de inversiones, una combinación de falta de redes de seguridad social, escaso capital social y reducido acceso a crédito, pudiera ser muy dañina para el patrimonio de estos hogares.

**Tabla 14. Características de los Créditos Últimos 12 Meses por Tipo de Institución.**

	Pobres	No Pobres	Nacional
<b>Crédito Aprobados de los Hogares</b>	3,887,400	4,474,620	8,362,020
	% del Total de Créditos Solicitados		
<b>Banco</b>	0.8	2.9	1.9
<b>Caja de Ahorro</b>	7.2	17.9	12.9
<b>Trabajo</b>	13.4	12.9	13.2
<b>Gobierno</b>	1.6	3.8	2.8
<b>Familiares/Amigos</b>	60.4	49.6	54.6
<b>Prestamista</b>	9.2	5.0	6.9
<b>Casa de empeño</b>	5.8	6.4	6.1
<b>Otro</b>	1.7	1.5	1.6
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0

	Pobres	No Pobres	Nacional	Pobres	No Pobres	Nacional
	<b>Montos de los Créditos</b>					
		Media			Mediana	
<b>Banco</b>	*	30,341	26,475	*	10,000	10,000
<b>Caja de Ahorro</b>	5,583	7,805	7,229	3,000	5,000	4,000
<b>Trabajo</b>	2,858	9,573	6,394	1,000	3,000	2,000
<b>Gobierno</b>	3,539	8,741	7,344	3,000	4,000	3,400
<b>Familiares/Amigos</b>	3,578	5,586	4,556	500	1,500	1,000
<b>Prestamista</b>	2,491	7,204	4,276	1,000	2,500	1,500
<b>Casa de empeño</b>	989	2,395	1,777	780	800	800
<b>Otro</b>	6,032	2,209	4,656	5,000	1,000	3,000
<b>Total</b>	3,474	7,194	5,458	1,000	2,000	1,500
	<b>Plazo en Meses<sup>1</sup></b>					
		Media			Mediana	
<b>Banco</b>	*	15.2	13.6	*	12.2	12.2
<b>Caja de Ahorro</b>	21.5	16.0	17.2	12.2	12.2	12.2
<b>Trabajo</b>	5.7	7.0	6.4	4.0	5.0	4.0
<b>Gobierno</b>	7.5	17.7	14.8	4.0	8.0	8.0
<b>Familiares/Amigos</b>	3.5	4.5	4.0	2.0	1.0	2.0
<b>Prestamista</b>	2.8	6.7	4.2	3.0	2.5	3.0
<b>Casa de empeño</b>	3.3	5.0	4.3	3.0	4.0	4.0
<b>Otro</b>	4.6	31.4	13.3	3.0	4.0	4.0
<b>Total</b>	6.5	10.6	8.8	3.0	5.0	4.0
	<b>Tasa de Interés Mensual<sup>1</sup></b>					
		Media			Mediana	
<b>Banco</b>	*	2.0	13.2	*	1.3	1.7
<b>Caja de Ahorro</b>	3.0	6.8	5.8	1.4	2.0	2.0
<b>Trabajo</b>	4.5	3.3	3.7	2.0	1.3	1.7
<b>Gobierno</b>	5.3	1.9	2.9	4.0	1.0	1.5
<b>Familiares/Amigos</b>	11.6	7.8	10.3	10.0	10.0	10.0
<b>Prestamista</b>	11.7	12.6	12.0	10.0	10.0	10.0
<b>Casa de empeño</b>	11.1	8.4	9.8	12.0	5.4	7.0
<b>Otro</b>	5.7	3.4	4.9	5.0	2.5	5.0
<b>Total</b>	10.2	6.7	8.4	10.0	3.0	5.0

Fuente: Elaboración Propia en base ENNVIIH. Nota: Los pobres son aquellos debajo de la línea de pobreza patrimonial.

<sup>1</sup> /Sólo los que declararon tener plazo o tasa de interés

\*No se muestran porque se tiene un número muy reducido de observaciones.

**Tabla 15. Motivos para los Préstamos, año 2002 (Últimos 12 Meses)**

	Alimentaria	Capacidades	Patrimonial	No Pobres	Nacional
<b>Problemas Económicos</b>	13.6	17.6	16.5	17.1	16.3
<b>Enfermedad y/o Contingencia</b>	28.1	32	19.5	13.9	18.7
<b>Gasto del Hogar</b>	27.6	21.4	21.4	18.7	21.1
<b>Inversión o Equipamiento del Hogar</b>	5.4	8.4	6	11.4	8.9
<b>Gastos Relacionados con la Educación</b>	6	3.4	10.8	5.8	6.9
<b>Viajes y Diversión</b>	5	3.5	10.6	8.1	7.9
<b>Inversión/Gasto Negocios</b>	7	9.6	3.6	10.5	8.2
<b>Transporte (Compra/Mantenimiento)</b>	2.1	1.5	4.7	7.3	5.4
<b>Otro</b>	5.2	2.6	6.8	7.4	6.6
<b>Total</b>	100	100	100	100	100.0
Monto Promedio del Crédito					
<b>Problemas Económicos</b>	1,633	2,006	2,400	5,417	3,957
<b>Enfermedad y/o Contingencia</b>	3,596	1,060	2,624	6,142	4,177
<b>Gasto del Hogar</b>	1,168	895	1,018	4,103	2,507
<b>Inversión o Equipamiento del Hogar</b>	9,694	3,053	31,740	8,437	12,056
<b>Gastos Relacionados con la Educación</b>	1,121	3,401	1,306	2,631	1,917
<b>Viajes y Diversión</b>	4,422	2,192	3,814	2,818	3,312
<b>Inversión/Gasto Negocios</b>	3,714	3,490	8,367	17,332	13,537
<b>Transporte (Compra/Mantenimiento)</b>	2,316	800	6,646	11,033	9,440
<b>Otro</b>	1,644	1,620	3,383	9,869	6,861
Monto Mediano del Crédito					
<b>Problemas Económicos</b>	1,000	800	1,000	2,000	1,500
<b>Enfermedad y/o Contingencia</b>	1,000	500	1,500	2,000	1,500
<b>Gasto del Hogar</b>	300	300	500	1,000	500
<b>Inversión o Equipamiento del Hogar</b>	2,000	2,000	10,000	5,000	5,000
<b>Gastos Relacionados con la Educación</b>	500	600	500	1,000	800
<b>Viajes y Diversión</b>	1,000	400	1,200	1,500	1,000
<b>Inversión/Gasto Negocios</b>	2,300	3,000	6,000	4,000	4,000
<b>Transporte (Compra/Mantenimiento)</b>	500	800	3,000	6,000	4,300
<b>Otro</b>	300	600	2,000	3,000	2,000

Fuente: Elaboración Propia en base ENNVIH.

Nota: Las categorías de pobreza son excluyentes.

## Determinantes del ahorro

Las evidencias hasta este momento nos permiten ver que existe un porcentaje pequeño de hogares pobres que ahorran, pero en montos muy pequeños, los cuales quizá sean suficientes para gastos o enfrentar contingencias. Para inversiones mayores, como las de vivienda, los montos que ahorran estos hogares serían limitados. Sin embargo, surge una pregunta crucial o clave para el entendimiento de que se dé la posibilidad de estos ahorros: ¿Qué determina la decisión de ahorrar de los hogares pobres? ¿Qué variables influyen para que logren acumular montos mayores de ahorros? La pregunta no es trivial, ya que conocer los determinantes o limitantes del ahorro podría proporcionar líneas de acción para las políticas públicas que favorezcan la acumulación de activos.

Como se mencionó en la sección 3.4, nuestro modelo explicativo se basa en Hogarth y Anguelov (2003), quienes conciben al ahorro en dos etapas: primero el hogar decide ahorrar y después establece el monto. Las variables dependientes del modelo provienen de un enfoque multidisciplinario con base en la revisión teórica realizada. Los resultados de la decisión de ahorrar se pueden consultar en la Tabla 16. Contrario a lo que se esperaba de acuerdo con el modelo de ciclo de vida, la edad del jefe no fue significativa. Este resultado quizá responda a que la muestra está restringida a hogares de bajos ingresos y el monto de los ahorros no incluye los ahorros para el retiro. Si no existen diferencias de acuerdo con el nivel de edad, podría pensarse entonces que este tipo de ahorro sea más del tipo precautorio, donde los hogares acumulan para enfrentar contingencias. Tampoco existen diferencias entre el estado civil y el sexo del jefe al momento de tomar la decisión de ahorrar.

La educación sí es una variable que influye sobre la probabilidad de ahorrar. Sin embargo su efecto es marginal, ya que por cada año adicional de educación del jefe, la probabilidad aumenta en sólo 0.008. Por otro lado, también es relevante la composición del hogar, ya que tanto el número de hijos como la clase de hogar fueron significativos. El efecto más fuerte de este grupo de variables lo tienen los hogares extendidos, lo cual tiene sentido, ya que en este tipo de hogares es frecuente que existan varios perceptores, además de que las economías de escala pueden permitir liberar más recursos para el ahorro.

Sin duda, las variables que más pesan sobre la decisión de ahorrar son aquellas relacionadas con el ingreso. La probabilidad de ahorrar aumenta conforme aumenta el nivel de ingreso. Sin embargo, el cambio más grande se da al pasar del segundo al tercer quintil, lo que indica que partir de este nivel de ingresos (aproximado de 4 mil pesos) se comienza a dar con más frecuencia el ahorro. Pero no sólo el ingreso es importante, también el nivel de activos, lo cual se refleja en las variables de la dinámica de la pobreza, ya que sólo los hogares en pobreza transitoria, es decir, con bajo nivel de ingresos pero una base de activos suficiente, tienen más probabilidades de ahorrar que quienes no tienen esa base de activos: los hogares que están en pobreza crónica e incluso en situación de vulnerabilidad. El contar con vivienda propia no tiene efecto sobre la decisión de ahorrar, pero sí el hecho de tener un automóvil, lo cual probablemente esté asociado con un mayor poder adquisitivo.

Contar con un seguro médico de cualquier tipo produce un efecto positivo sobre la probabilidad de tener ahorros, ya que permite mayores excedentes en el hogar. La inseguridad en el barrio, medida con el valor del índice construido, no influye sobre la decisión. Pero si el jefe o la jefa de familia tiene expectativas positivas sobre el futuro, la probabilidad de ahorrar aumenta en 0.04, con respecto a quienes no esperan cambios.

Los hogares que solicitaron algún crédito en los últimos 12 meses tienen una probabilidad de 0.12 mayor de ahorrar que quienes no lo hicieron, lo que puede indicar que los hogares siguen estrategias financieras mixtas, donde hacen uso tanto del ahorro como del crédito para satisfacer sus necesidades. Esto también es posible, ya que como se vio en la sección anterior, los montos de los créditos que solicitan los hogares son en general reducidos, lo que probablemente no les exige una mayor cantidad de recursos. Si los créditos fueran para bienes de capital, tales como la vivienda o los automóviles, es probable que esta situación fuese diferente.

La segunda etapa del modelo pretende dar respuesta a ¿qué variables influyen sobre los montos que los hogares deciden ahorrar?. Este modelo se estimó sólo con los hogares que tenían ahorros superiores a cero. En la estimación se introdujo como instrumento una variable dicotómica construida a partir de la probabilidad de ahorrar, predicha por el modelo (si el hogar tiene una probabilidad de ahorrar mayor a 0.6, entonces la variable toma el valor de uno). Se realizó la estimación del modelo con dos métodos diferentes: el primero, incluye todas las variables teóricas; el segundo, se realizó a través del método stepwise y muestra sólo las variables que fueron significativas. En la Tabla 17 están los resultados.

La edad parece no influir en gran medida en los montos ahorrados. No existen diferencias significativas entre los grupos considerados de la edad del jefe, salvo en los jefes de hogar mayores a 60 años, los cuales ahorran un 28.6% más con respecto a aquellos que tienen menos de 20 años. Esto podría ir de acuerdo con la teoría del ciclo de vida, sin embargo, no sigue el patrón que predice este modelo en los demás grupos de edades. Es interesante señalar que el sexo del jefe no influye sobre el monto destinado al ahorro por los hogares.

Con respecto al grado de educación, no existen diferencias entre el ahorro de quienes tienen preparatoria o un nivel educativo inferior respecto de quienes no reciben ninguna instrucción. Por oposición, cuando se tiene educación superior sí se presenta un gran impacto sobre el monto ahorrado. Un grado superior equivale a un 53 % de ahorro más que quienes no tienen educación. Esta diferencia se debe muy probablemente a las diferencias de ingresos promedio entre ambos grupos, así como a una mayor cultura financiera.

Las necesidades de consumo de los hogares están directamente asociadas al ciclo de vida familiar, lo cual puede causar impactos sobre el ahorro. De acuerdo con el modelo, sólo en la etapa II (cuando el hijo mayor tiene entre 13 y 18 años) de este ciclo, es cuando las obligaciones de gasto pueden comprometer el ahorro. Los hogares en esta etapa ahorran hasta un 30% menos, en comparación con quienes están en las etapas iniciales de formación de una familia. Esto tiene cierta lógica si se considera que en ese lapso, cuando los hijos están en la edad en que dejan la educación gratuita, si logran proseguir sus estudios, en el hogar se asumen mayores gastos.

Por otro lado, la intensidad de la pobreza capta el efecto que tiene el ingreso sobre el ahorro. De acuerdo con los resultados del modelo, el tener ingresos por debajo de la línea de pobreza patrimonial influye negativamente en el monto ahorrado con respecto a quienes obtienen ingresos superiores. El contar con ingresos menores a la mitad de la línea de pobreza patrimonial, reduce el monto ahorrado en un 55%, con respecto a quienes poseen ingresos superiores a esta línea. El valor de los activos de los hogares también incide sobre el ahorro. El que se posea activos con valor superior a la línea de pobreza de activos, aunque se tengan ingresos inferiores a la línea de pobreza patrimonial (pobres transitorios), lleva a lograr montos de ahorro 58% superiores que los hogares que no tienen este nivel de activos. Esto trae implicaciones serias, ya que quienes menos activos poseen también observan menores capacidades de ahorro, lo que favorece la desigualdad.

Contrario a lo esperado, haber sufrido un choque económico en el corto plazo provoca un efecto positivo sobre el monto ahorrado, en ambas estimaciones. Autores como Davies (1996), sostienen que dos fuerzas interactúan cuando un hogar experimenta un choque económico: la capacidad de recuperación (*resilience*) y la sensibilidad. Esta última se refiere a la intensidad del impacto del choque en el bienestar del hogar. Desde esta perspectiva, el que los hogares exhiban mayores montos de ahorro después de un choque económico, puede ser indicio de su alta capacidad de recuperación y reducida sensibilidad ante este tipo de eventos. Un mayor esfuerzo para ahorrar más puede ser la respuesta de los hogares para recuperarse ante estas eventualidades.

Por último, hay dos variables que tienen un efecto positivo sobre los montos ahorrados y que además son cruciales para la política pública: el seguro médico y el acceso a instituciones de ahorro. El contar con seguro médico reduce los costos asociados con el cuidado de la salud y protege la base de activos para enfrentar la enfermedad. De acuerdo con el modelo, el contar con seguro médico aumenta en 17.6% el monto ahorrado con respecto a quienes no lo tienen, manteniendo todo lo demás constante. Por otro lado, el acceso a instituciones formales también tiene un efecto positivo y significativo, al menos en la segunda estimación. Quienes tienen acceso a estas instituciones ahorran un 18.7% más, en comparación con quienes no lo tienen.

**Tabla 16. Primera Etapa del Modelo: Decisión de Ahorrar.**

	<b>Coefficientes</b>		<b>dF/dx</b>	
<b>Características del Jefe</b>				
Edad(años)	-0.001		0.000	
Sexo(1=Hombre)	-0.060		-0.020	
Educación (años)	0.024	***	0.008	***
Estado Civil (1=Casado)	0.106		0.034	
<b>Composición del Hogar</b>				
Personas Ocupadas (#)	0.095		0.031	
Hijos (#)	0.016	***	0.005	***
<b>Clase Hogar (b=Unipersonal)</b>				
Nuclear	0.312	**	0.098	**
Extendido	0.409	***	0.141	***
Correspondientes	0.444		0.162	
<b>Quintiles Ingreso Hogar (b=q1)</b>				
q2 (Media=2,690)	0.101	*	0.034	*
q3 (Media=4,314)	0.292	***	0.100	***
q4 (Media=6,720)	0.423	***	0.150	***
q5 (Media =14,780)	0.685	***	0.255	***
<b>Dinámica Pobreza (b=crónico)</b>				
Transitoria	0.323	***	0.109	***
Vulnerables	0.067		0.022	
<b>Activos</b>				
Vivienda (1=Propia)	0.018		0.006	
Automóvil (1=Tiene)	0.135	**	0.046	**
<b>Expectativas y Riesgos</b>				
Seguro Médico (1=Tiene)	0.187	***	0.061	***
Índice Inseguridad (1-10)	0.016		0.005	
<b>Expectativa del Jefe (b=Sin Cambio)</b>				
Mejora en Futuro	0.127	***	0.042	***
Empeora en Futuro	0.039		0.013	
<b>Instrumentos Financieros</b>				
Créditos (1=Credito 12 meses anteriores)	0.354	***	0.118	***
<b>Localidad</b>				
Rural (1=Rural)	-0.247	***	-0.082	***
<b>Constante</b>				
	-1.741	***		
<b>Pseudo R<sup>2</sup></b>	0.1365			
<b>N</b>	4,819		4,819	

Fuente: Cálculos propios en base a la ENNVH

\* Significativo al 10%, \*\*Significativo al 5%, \*\*\*Significativo al 1%

**Tabla 17. Segunda Etapa del Modelo: Monto del Ahorro.**

	Enter ln(Ahorros)		Stepwise ln(Ahorros)	
<b>Edad del Jefe (b=Menores 20)</b>				
21-40	-0.067			
41-60	-0.106			
Más 60	0.238	0.286		***
<b>Sexo del Jefe</b>				
	0.109			
<b>Educación del Jefe (b=Sin Instrucción)</b>				
Primaria	0.007			
Secundaria	0.055			
Preparatoria o Técnica	0.205			
Superior	0.594	***	0.530	***
<b>Situación Laboral Jefe</b>				
Trabaja (1=Si)	0.007			
<b>Posición en el Empleo (b=No Remunerado)</b>				
Obrero	0.023			
Jornalero o Campesino	-0.221	-0.227		*
Trabajador por Cuenta Propia	0.118			
Patrón	-0.028			
<b>Ciclo de Vida (b=Inicial)</b>				
Ciclo I	-0.060			
Ciclo II	-0.376	-0.305		***
Ciclo III	-0.065			
Nido Vacío	-0.179			
<b>Intensidad Pobreza Patrimonial (b=No Pobres)</b>				
Menor a .5	-0.531	***	-0.549	***
Entre .5 y 1	-0.371	***	-0.370	***
<b>Dinámica Pobreza (b=No Transitorios)</b>				
Transitoria	0.572	***	0.582	***
<b>Activos</b>				
Vivienda	0.079			
Automóvil	0.187	**	0.258	***
<b>Expectativas y Riesgos</b>				
Seguro Médico (1=Tiene)	0.160	*	0.176	**
Inseguridad Percibida (1=Alta)	-0.040			
Choque Económico Corto Plazo (1=Ocurrió)	0.300	***	0.278	***
<b>Instrumentos Financieros</b>				
Institución Ahorro/Crédito Formal Localidad (1=Existe)	0.143		0.187	**
Créditos (1=Credito 12 meses anteriores)	0.194	***	0.214	***
<b>Localidad</b>				
Rural (1=Rural)	-0.216	**	-0.224	***
<b>Región (b=Sur-Sureste)</b>				
Centro-Occidente	0.113			
Centro-Occidente	-0.079			
Noreste	0.182			
Noroeste	0.103			
<b>Instrumento</b>				
Decisión Ahorrar (1=Ahorra, p>60)	0.301	***	0.303	***
<b>Constante</b>				
	7.158	***	7.208	***
<b>R<sup>2</sup></b>	0.161		0.153	
<b>N</b>	1,367		1,367	

Fuente: Cálculos propios en base a la ENNVIH

\* Significativo al 10%, \*\*Significativo al 5%, \*\*\*Significativo al 1%

## Conclusiones y recomendaciones

México padece altos niveles de pobreza y desigualdad. Los datos que se muestran en este estudio podrían ser motivo de preocupación, ya que la desigualdad no sólo se da en los niveles de ingreso sino también en la riqueza que poseen los hogares, en la cual se expresa una desigualdad más extrema. Por un lado, existe una minoría de la población con acceso a la mayor parte de la riqueza y el ingreso generado en el país; Por el otro, una mayoría con niveles de activos e ingresos mínimos. Esta segunda categoría de hogares no tienen sólo que enfrentar la angustia de vivir al día, sino que además están excluidos de los mecanismos del crédito, ahorro y protección social formales, lo cual les impide acumular ahorros de manera efectiva. De prevalecer esta situación, la polarización en México estará cada vez más lejos de reducirse. Por ello, resulta urgente centrar la atención en aplicar estrategias e instrumentos que permitan acumular activos para la superación de la pobreza.

Sin embargo, el diseño de este tipo de instrumentos presenta múltiples retos y está lejos de ser sencillo. De acuerdo con la información presentada en el estudio, lo primero que se necesita reconocer es que cuando hablamos de mecanismos de acumulación para los hogares pobres, estamos hablando de casi la mitad de la población. Lo segundo, es que existe una gran heterogeneidad en necesidades y capacidades de acumulación dentro de este grupo. Existen hogares en los que aunque se juntara todo el valor de sus activos, dicho valor sería insuficiente para sobrevivir siquiera siete días, y otros que lo lograrían durante 18 meses; tales grupos de hogares están por debajo de la línea de pobreza patrimonial.

Las divergencias entre los niveles de pobreza hacen evidente que se necesitan distintos requerimientos para el adecuado diseño de estrategias contra la desigualdad social. Para aquellos grupos que tienen una base mínima de activos y de ingresos, la combinación deseable sería complementar el ahorro y el crédito de los hogares con transferencias que les permitan aumentar su acervo de activos. Por otro lado, para hogares en situación menos marginal, la reducción de su exposición al riesgo y un acceso institucional adecuado a sus necesidades pueden ser la clave para una acumulación efectiva de activos.

Las políticas de acumulación de activos orientadas a elevar la capacidad de ahorro y crédito de los hogares pobres, deben de reconocer que ésta es reducida. Los pobres ahorran, pero con menor frecuencia, menores montos y de manera más informal, que los que no pertenecen a hogares pobres. Si se analizan los montos de los ahorros y las cantidades solicitadas de crédito, se puede concluir que son montos que podrían ser adecuados para planear el gasto, sobrellevar imprevistos o incluso enfrentar contingencias, como la enfermedad. Sin embargo, estos montos serían sencillamente insuficientes para la adquisición de bienes durables y de relevancia para el bienestar de los hogares, como la vivienda.

La exigua capacidad de ahorrar de los hogares pobres está estrechamente vinculada a los riesgos y necesidades del hogar. Prueba de ello es que la mayor parte de los créditos solicitados por los pobres son para enfrentar contingencias. La falta de acceso a redes de seguridad social los coloca en una situación de vulnerabilidad que puede afectar gravemente su patrimonio y resultar determinante para la superación de la pobreza. Aunque pudiera ser que los hogares tengan una alta capacidad de recuperación ante choques externos, la exposición a ellos desgasta activos y los puede atrapar en una dinámica donde, a pesar de sus esfuerzos, siempre permanezcan en la misma situación de pobreza y vulnerabilidad. Por ello, no sorprende que el hecho de poder contar con un seguro médico sea un factor crucial, tanto para decidir ahorrar como para lograr hacerlo en mayores montos. Reducir los riesgos que están asociados a la pobreza, como desempleo, enfermedades, desastres naturales, entre otros, puede ser clave para cualquier estrategia de acumulación de capital humano y material.

Por otro lado, el acceso a instituciones de ahorro y crédito formal puede llevar a ahorrar en montos mayores, como se comprobó con el modelo de determinantes. Sin embargo, el acceso institucional entre los pobres es muy limitado. El ahorro y el crédito informales son la forma en que los hogares pobres administran sus recursos. El ahorro se acumula principalmente en casa o bien en tandas. Por su naturaleza, estas formas de ahorro no otorgan ningún rendimiento ni favorecen la acumulación progresiva de montos mayores por los riesgos que llevan implícitos, de ahí que los mecanismos informales de ahorro sean elementos disuasivos del mismo.

De acuerdo con este estudio, es evidente que las redes sociales son la principal fuente de financiamiento para lo pobres. Sin embargo, quienes no pueden acceder a ellas tienen que lidiar con condiciones muy adversas de crédito con tasas de interés muy elevadas. El predominio de prestamistas y la proliferación de las casas de empeño a lo largo del país, evidencian la existencia de una gran demanda de crédito para personas de bajos ingresos y de un mercado notablemente imperfecto. El desarrollo de instituciones que se adapten a las necesidades crediticias de los pobres: montos pequeños y plazos reducidos, pudiera beneficiarlos en la medida en que les permitan acceder a condiciones más favorables de crédito. Por último, de existir voluntad para impulsar políticas de crédito para personas de muy bajos ingresos, los mecanismos de reducción de riesgos y de cobro son fundamentales para su éxito.

Para el diseño de políticas y estrategias de acumulación de activos entre hogares de bajos recursos, se debe considerar tres aspectos fundamentales: la heterogeneidad de las necesidades financieras de los pobres, el manejo o control de sus riesgos y el acceso a instituciones financieras adecuadas a su capacidad. Para incorporar estos temas en el diseño de la política queda aún una agenda amplia de investigación sobre el tema, que se espera se siga desarrollando en los próximos años.

## Referencias

- Atanasio, O. (1994). "Personal Saving in the United States", en James Poterba ed. (1994). *International Comparisons of Household Saving*, University of Chicago Press, Chicago.
- Atanasio, O. y M. Székely (1998). "Household Savings and Income Distribution in Mexico", Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo 390.
- Atanasio, O. y M. Székely (1999). "An Asset-Based Approach to the Analysis of Poverty in Latin America", Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo 376.
- Aportela, F. (1999). "Effects of Financial Access on Savings by Low-Income People." Banco de México, Diciembre.
- Arriagada, I. (2004) "Políticas Sociales, Familia y Trabajo en la América Latina de Fin de Siglo", CEPAL: Serie Políticas Sociales, 21.
- Avery, R.B. y A.B. Kennickell (1991). "Household Saving in the U.S." *Review of Income and Wealth*, 37(4): 409-432.
- Banerjee, A. (2001), "The two poverties", *Nordic Journal of Political Economy*, 26 (2), 129-141.
- Banerjee, A. y A. Newman (1991). "Risk bearing and the theory of income distribution", *Review of Economic Studies*, 58(2):211-235.
- Banerjee, A. y A. Newman (1993). "Occupational choice and the process of development", *Journal of Political Economy*, 101(2):274-298.
- Banerjee, A. y A. Newman (1994). "Poverty, incentives, and development", *American Economic Review*, 84(2):211-115.
- Barret, C. y M. Carter (2000). "Can't Get Ahead for Falling Behind: New Directions for Development Policy to Escape Relief and Poverty Traps", *Broadening Access and Strengthening Input Markets (BASIS) Brief*, No. 2.
- Barret, C y T. Reardon (2000). "Asset Activity, Income Diversification Among African Agriculturalists: Some Practical Issues", University of Wisconsin-Madison Land Tenure Center, mimeo.
- Baulch, B. y J. Hoddinott (2000). "Economic mobility and poverty dynamics in developing countries". *Journal of Development Studies* 36(6):1-24.
- Bernheim, D. y J. Shcolz (1993). "Private Saving and Public Policy", en James Poterba ed. (1993). *Tax Policy and the Economy*, MIT Press, Cambridge.
- Berti, C. (2001), "Poverty Traps and Human Capital Accumulation", *Economica*, 68:203-219.
- Beverly, S. (1997). "How can the poor save? Theory and evidence on Saving in Low-Income Households", Center for Social Development, Washington University in Saint Louis, Documento de Trabajo 97-3.

- Beverly, S. y M. Sherraden (1999). "Institutional determinants of saving: implications for low-income households and public policy", *Journal of Socio-Economics* 28:457-473.
- Bhalla, S.S (1980). "The measurement of permanent income and its applications to savings behavior, *Journal of Political Economy*, 88(4): 722-744.
- Browning, M. y A. Lusardi (1996). "Household Saving: Micro Theories and Micro Facts". *Journal of Economic Literature*, 34(4): 1797-1855.
- Caballero, R. (1990). "Consumption Puzzles and Precautary Savings", *Journal of Monetary Economics*, 25 (1):113-136.
- Campos, P. (2005). "El ahorro popular en México: Acumulando Activos para Superar la Pobreza", Centro de Investigación para el Desarrollo A.C. y Editorial Porrúa, México.
- Carroll, C. D., & Samwick, A. A. (1997). "The nature of precautionary wealth". *Journal of Monetary Economics*, 40(1), 41-71.
- Carter, M. y Barret, C. (2005). "The Economics of Poverty Traps and Persistent Poverty: An Asset-Based Approach", *Strategies and Analysis for Growth Access (SAGA)*, Documento de Trabajo, Enero.
- Carter, M y J. May (2001). "One Kind of Freedom: Poverty Dynamics in Post-apartheid South Africa", *World Development*, 29(12):1987-2006.
- Cohen, M. y J. Sebstad (1999). "Microfinance and Risk Management: A Client Perspective: Assessing the Impact of Microenterprise Services". *Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS)*, Resumen Ejecutivo.
- Coleman, A. (1998). "Household Savings: A Survey of Recent Microeconomic Theory and Evidence", *New Zealand Treasury*, Documento de Trabajo 98/8.
- Conde, C. (2001). "¿Depósitos o Puerquitos? Las decisiones de ahorro en México". *El Colegio Mexiquense: Unión de Esfuerzos para el Campo La Colmena Milenaria*, México.
- Conde, C. (2004). "¿Pueden ahorrar los pobres? ONGs y Proyectos gubernamentales". *El Colegio Mexiquense: Unión de Esfuerzos para el Campo La Colmena Milenaria*, México.
- Cortés, F., H. Rodríguez y R. Zenteno. (2004). "Estimaciones de pobreza en el nivel estatal y municipal en México 2000". Sin Publicar.
- CTMP (2002). "Medición de la pobreza: variantes metodológicas y estimación preliminar", SEDESOL, Serie Documentos de Investigación, 1.
- Daley-Harris, S. (2005). "State of the Microcredit Summit Campaign Report 2005". *Microcredit Summit Campaign*, Washington.
- Davies, S. (1996). "Adaptable livelihoods: coping with food insecurity in the Malian sahel", *MacMillan*, Londres.
- De la Torre, R y A. Moreno (2004). "La distribución de la riqueza y el ingreso factorial en México". en *García, P., G. Torres y L. Gutiérrez* (eds). *El Nuevo Milenio Mexicano*, Tomo IV: Retos Sociales. Universidad Autónoma Metropolitana-Atzacapatzalco y Editorial y Gráficos Eón, México.

Deaton, A. (1990). "Savings in Developing Countries: Theory and Review", World Bank Economic Review, Edición Special: Proceedings of the First Annual World Bank Conference on Development Economics 61-96.

Domar, E. (1957). "Essays in the Theory of Economic Growth". Oxford University Press, Nueva York.

Duflo, E. (2003). "Poor but rational", Massachusetts Institute of Technology, mimeo.

Dundford, C. (2002). "Why set a threshold for service orientation to the very poor?" Freedom from Hunger Publications (Abril), Documento de Discusión.

Fiebig, M., A. Hannig y S. Wisniwski (1999). "Savings in the Context of Microfinance - State of Knowledge," Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP).

Fuentes, R. y A. Villagómez (2001). "El ahorro en los hogares de bajos ingresos en México. Un análisis por cohortes", El Trimestre Económico, 269: 109-133.

Galor, O. y J. Zeira (1993) "Income distribution and macroeconomics," Review of Economic Studies, 60(1): 35-52.

Feres, J.C. y X. Mancero (2001). "El método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina". CEPAL: Serie de Estudios Estadísticos y Prospectivos, 7.

Finn, C., P. Zorita y C. Coulton. (1993). "Assets and financial management among poor households in extreme poverty neighborhoods", Center for Urban Poverty and Social Change, Case Western Reserve University.

FitzGerald, V. y A. Calderón (1996), "Internacional Capital Flows and Economic Adjustment in Developing Countries: Case Study of Mexico", en Private Response to Public Policy: Financial Flows and Economic Adjustment in Mexico Since 1987, MacMillan.

Hall, R. y F. Mishkin (1982). "The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households". Econometrica, 50(2): 461-481.

Harrod, R. (1942). "Toward a Dynamic Economics". Macmillan, Londres.

Haveman, R., E. Wolff y J. Levy (2001). "Who Are the Asset Poor?: Levels, Trends, and Composition, 1983-1998", University of Wisconsin, Institute for Research on Poverty, Documento de Discusión, 1227-01.

Hogarth, J. y C. Anguelov (2003). "How Much Can the Poor Save?", Consumer Interests Annual (49).

Hulme, D. y A. Shepherd (2003). "Conceptualizing Chronic Poverty", World Development, 31(3):403-423.

Jupp, B. (1997). "Saving Sense: A New Approach to Encourage Savings", DEMOS, London.

Katona, G. (1975). "Psychological economics". New York: Elsevier.

Keynes, J. M. (1936). "The General Theory of Employment, Interest and Money". McMillan, Londres.

- Landau, M. (1977). "The Proper Domain of Policy Analysis", *American Journal of Political Science*, 21(2):423-427.
- Lawrence, E. (1991) "Poverty and the rate of time preference: evidence form panel data", *Journal of Political Economy*, 99(1):54-77.
- Martin, I. y D. Hulme (2003). "Programs for the Poorest: Learning form the IGVD Program in Bangladesh", *World Development* 31(3):647-665.
- Maital, S., & Maital, S. L. (1994). "Is the future what it used to be? A behavioral theory of the decline of saving in the West", *Journal of Socio-Economics*, 23(1/2):1-32.
- Mansell, C. (1995). "Las finanzas populares en México: el redescubrimiento de un sistema financiero olvidado". Instituto Tecnológico Autónomo de México, México.
- Mckay, A y D. Lawson (2003). "Assessing the Extent and Nature of Chronic Poverty in Low Income Countries: Issues and Evidence", *World Development*, 31(3):425-439.
- Morduch, J. (1993) "Risk production and saving:Theory and evidence from Indian households", Harvard University, mimeo.
- Morduch, J. (1995) "Income Smoothing and Consumption Smoothing", *Journal of Economic Perspectives*, 9(3), 103-114.
- Moser, C. (1998). "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies", *World Development*, 26 (1):1-19.
- Nimal, F. (2004) "Microfinance Outreach for the Poorest: A realistic objective?" *Finance for the Poor*, 5(1):1-5.
- ONU (2005). "Reporte de Desarrollo Humano 2005: La cooperación internacional ante una encrucijada: Ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual", Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York.
- Piketty, T. (1997) "The dynamics of the wealth distribution and the interest rate with credit rationing", *Review of Economic Studies* 64(2): 173-189.
- Prahalad, C. y A. Hammond (2002). "Serving the World Poor Profitably", *Harvard Business Review*, Septiembre: 4-11.
- Putnam, R. (2003). "Making Democracy Work: Civil Traditions in Modern Italy", Princeton University Press, New Jersey.
- Robinson, M. (2001). "The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor", Banco Mundial y Open Society Institute, Washington, D.C.
- Rubalcava, L. y G. Teruel., (2004). "The Mexican Family Life Survey Project (MxFLS): Study Design and Baseline Results". Documento de trabajo CIDE & UIA.
- Rutherford, S. (2002). "Los Pobres y su Dinero". Universidad Iberoamericana, México.

Scanlon, E. y D. Page-Adams (2001) "Effects of Assets on Neighborhoods, Families and Children: A Review of Research," en Boshara, R. ed. (2001), Building Assets. Corporation for Enterprise Development, Washington.

Sen, A. (1981). "Poverty and famines: An essay on entitlement and deprivation", Oxford University, Oxford.

Sen, A. (1982). "Choice, Welfare and Measurement", Blackwell, Oxford.

Sen, A. (1999). "Development as Freedom", Oxford University Press, Oxford.

Shapiro, T. y E. Wolff (2001). "Assets for the Poor: the benefits of spreading asset ownership", Russell Sage Foundations, Nueva York.

Shefrin, H. M., y Thaler, R. H. (1988). "The behavioral life-cycle hypothesis". *Economic Inquiry*, 26, 609-643.

Sherraden, M. (1991). "Assets and the Poor: A New American Welfare Policy", Sharpe, New York.

Sherraden, M. et al (2001). "Savings and Asset Accumulation in Individual Development Accounts", Center for Social Development, Reporte de Investigación.

Sierminska, E., A. Brandoli y T. Smeeding (2005). "First results from a comparable cross-national wealth study: Luxembourg Wealth Study-LWS", Luxembourg Income Study, Mimeo.

Skinner, J. (1988). "Risky Income, Life Cycle Consumption, and Precautary Savings," *Journal of Monetary Economics*, 22: 237-255.

Székely, M. (1998) "Monto y Distribución del Ahorro de los Hogares en México", *El Trimestre Económico*, 65(258): 263-313.

Thaler, R. (1990). "Savings, Fungibility and Mental Accounts", *Journal of Economic Perspectives*, 4(1): 193-205.

Thaler, R. (1994). "Psychology and saving policies", *AEA Papers and Proceedings*, 84(2),196-192.

Van Raaij, W. F. (1989). "Economic news, expectations and macro-economic behavior", *Journal of Economic Psychology*, 10:473-493.

Williamson, J. (2003). "From Reform Agenda: A Short History of the Washington Consensus and Suggestions for What to Do Next", *Finance & Development*, Septiembre: 10-13.

Zeldes, S. (1989). "Optimal Consumption with Stochastic Income: Deviations from Certainty Equivalence", *Quarterly Journal of Economics*, 275-298.

Zimmerman, F. y M. Carter (2003). "Asset Smoothing, consumption smoothing and the reproduction of inequality under risk and subsistence constraints", *Journal of Development Economics*, 71: 233-260.

### ANEXO 1: Definición del Valor Neto de los Activos

Valor Neto de los Activos	Categorías de Bienes que Incluye
+Bienes Raíces	Casa Ocupada por el Hogar Otras Casas, Inmuebles, Terrenos, Parcelas, Tierra Agrícola, Ganadera o Forestal
+Transporte	Bicicletas Motos, Automóviles, Camiones o cualquier otro tipo de Vehículo Motorizado
+Electrónicos y Electrodomésticos	Aparatos Electrónicos (radio, TV, videocastera, computadora, etc), Lavadora, secadora, estufa, refrigerador y muebles, Aparatos electrodomésticos (licuadora, plancha, horno de microondas, tostador, etc.)
+Financieros	Dinero Ahorrado, Activos Financieros, Valores, Cuentas de Cheques, AFORES, Monedas y otros.
+Maquinaria y Equipo	Tractor u otra maquinaria o equipo
+Animales de Granja	Vacas o Toros Caballos, Mulas, Burros Puercos, Borregos, Ovejas y Chivos Aves de Corral como: Gallinas, Guajolotes, Pollos, etc.
+Otros	Otros Activos
=Valor Total de los Activos	
-Valor deudas Totales	Valor de las Deudas Totales (con intereses)
=Valor Neto de los Activos	

**ANEXO 2: Comparación de la ENIGH y la ENNVIH.**

Característica	ENIGH 2002	ENNVIH 2002
<b>Muestra</b>	17,167	8,440
<b>Representatividad</b>	Nacional (Rural/Urbano)	Nacional (Rural/Urbano; Regional)
<b>Datos</b>	Corte Transversal	Panel
<b>Ingreso</b>		
Categorías Monetario	48	51
Categorías No Monetario	630	54
<b>Activos</b>		
Financieros	Flujo	Posesión y Valor en Stock
Bienes Raíces	Posesión	Posesión/Valor
Transporte	Posesión	Posesión/Valor
Electrónicos y Electrodomésticos	Posesión	Posesión/Valor
Maquinaria y Equipo	Posesión	Posesión/Valor
Animales de Granja	N.D.	Posesión/Valor
<b>Ahorros</b>		
Tandas	N.D.	Uso y Monto 12 Meses
AFORE	Posesión	Posesión / Monto Ahorrado
Ahorros	Flujo (Depósitos)	Monto al Momento Encuesta
<b>Deudas</b>		
Créditos Solicitados (12 Meses)	N.D.	Valor e Información Créditos
Deudas Totales	N.D.	Posesión/Valor
Pago Deudas	Valor	Valor (Sólo algunas categorías)
<b>Variables Relevantes</b>		
Acceso Instituciones Ahorro y Crédito	N.D.	Disponible
Victimización/Inseguridad	N.D.	Disponible
Expectativas	N.D.	Disponible
Choques Económicos	N.D.	Disponible

**Fuente:** Elaboración propia en base a la documentación de ambas encuestas.

### ANEXO 3: Cálculo de la Pobreza Oficial en la ENNVIH

El cálculo de la medición de la pobreza que utiliza la SEDESOL requiere antes que nada armonizar los conceptos de ingreso de la ENNVIH con los de la ENIGH, que es la encuesta utilizada para la medición de la pobreza cada dos años. La Tabla A3.1 muestra los diversos rubros de ingreso de la ENIGH que se utilizan para cuantificar la incidencia de la pobreza en México, y si estos aparecen de alguna manera en la ENNVIH. El detalle de cada uno de estos rubros se puede consultar en la Tabla A3.2. Tres tipos de ingresos de la ENIGH no se recogen en alguna pregunta expresa en la ENNVIH el ingreso monetario neto por cooperativas o sociedades, otros ingresos monetarios y el valor imputado del alquiler de la vivienda, que es uno de los principales componentes del ingreso no monetario (casi el 75% del ingreso corriente no monetario).

**Tabla A3.1. Comparación de Rubros de Ingreso en la ENIGH y la ENNVIH 2002 <sup>1/</sup>.**

Rubro de Ingreso	ENIGH	ENNVIH
<b>A. Ingreso Corriente Monetario</b>		
Remuneraciones al Trabajo	✓ (9)	✓ (14)
+Ingresos Netos de los Negocios Propios	✓ (8)	✓ (2)
+Ingresos Netos por Cooperativas o Sociedades	✓ (6)	✗ (0)
+Ingreso Netos por Renta de la Propiedad	✓ (13)	✓ (13)
+Transferencias	✓ (11)	✓ (22)
+Otros ingresos Monetarios	✓ (1)	✗ (0)
<b>B. Ingreso Corriente No Monetario</b>		
Autoconsumo	✓ (630)	✓ (54)
+Pago en Especie	✓ (630)	✓ (54)
+Regalos	✓ (630)	✓ (54)
+Valor estimado del alquiler de la vivienda	✓ (4)	✗ (0)
<b>A+B=Ingreso Corriente Total</b>		
-Regalos		
<b>Ingreso Neto Total</b>		

Fuente: Elaboración propia con base en ENNVIH 2002 y ENIGH 2002

<sup>1/</sup> Los números entre paréntesis indican el número de categorías donde se miden los componentes de cada agregado de ingreso.

**Tabla A3.2 Detalle de Ingresos Capturados en la ENIGH-ENNVIH 2002**

<b>INGRESOS</b>		
<b>Ingresos Corrientes Monetarios</b>		
<b>A. Remuneraciones al Trabajo</b>		
<b>Clave ENNVIH</b>	<b>Clave ENIGH</b>	
tb36aa_2	P001	Sueldos, Salarios o Jornal
tb36ab_2	P002	Destajo
tb36ac_2	P003	Comisiones y Propinas
tb36ad_2	P004	Horas Extras
tb36ae_2	P005	Aguinaldo
tb36af_2	P006	Incentivos, Gratificaciones o Premios
tb36af_2	P007	Bono, Percepción Adicional o Sobresueldo
tb36ag_2	P008	Primas Vacacionales y Otras Prestaciones en Efectivo
tb36ai_2		Comida
tb36aj_2		Vivienda
tb36ak_2		Transporte
tb36al_2		Beneficios Médicos
tb36am_21		Otro
tb36ah_2	P009	Reparto de Utilidades
tb36b_2		Total Ingreso de Trabajo Secundario
<b>Menores de Edad</b>		
emn17_11		Ingreso Semanal Último Año
emn17_12		Ingreso Mensual Último Año
emn17_13		Ingreso Anual Último Año
<b>B. Ingresos por Negocios Propios</b>		
tb38p2_2	P010	Negocios Industriales
tb38p2_2	P011	Negocios Comerciales
tb38p2_2	P012	Prestación de Servicios
tb38p2_2	P013	Producción Agrícola
tb38p2_2	P014	Cría, Explotación y Productos Derivados de Animales
tb38p2_2	P015	Reproducción, Corte y Tala de Árboles
tb38p2_2	P016	Recolección de Flora, Productos Forestales, Caza, Captura de Animales
tb38p2_2	P017	Cría y Explotación de Plantas y Animales Acuáticos y Pesca
tb38s2_2		Total Ingreso Negocios Propios Secundario
<b>C. Ingresos por Cooperativas</b>		
	P018	Sueldos o Salarios
	P019	Ganancias o Utilidades
<b>D. Ingresos de Sociedades</b>		
	P020	Sueldos, Salarios o Jornal
	P021	Ganancias o Utilidades
<b>E. Ingresos de Empresas que Funcionan como Sociedades</b>		
	P022	Sueldos, Salarios o Jornal
	P023	Ganancias o Utilidades

**F. Ingresos por Renta de la Propiedad**

ah07a_2	P024	Alquiler de Tierras y Terrenos que están dentro del País
ah07b_2	P025	Alquiler de Tierras y Terrenos que están fuera del País
ah07b_2	P026	Alquiler de Tierras de donde se extraen Minerales, Agua, Arena, Piedra, etc.
ah07b_2	P027	Alquiler de Casas, Edificios, Locales y Otros Inmuebles que están dentro del País
ah07b_2	P028	Alquiler de Casas, Edificios, Locales y Otros Inmuebles que están fuera del País
ah07h_2	P029	Intereses Provenientes de Inversiones a Plazo Fijo
ah07h_2	P030	Intereses Provenientes de Eventos de Ahorro
ah07h_2	P031	Intereses Provenientes de Préstamos a Terceros
ah07h_2	P032	Rendimientos Provenientes de Acciones o Dividendos
ah07h_2	P033	Rendimientos Provenientes de Bonos
ah07h_2	P034	Rendimiento Provenientes de Cédulas
ah07h_2	P035	Alquiler de Marcas, Patentes y Derechos de Autor
ah07h_2	P036	Otros Ingresos por Renta de la Propiedad No considerados en los Anteriores (Especifique).
ah07c_2		Renta de Bicicleta
ah07d_2		Renta de Vehículos
ah07e_2		Renta de Electrónicos
ah07f_2		Renta de Lavadora
ah07g_2		Renta de Electrodomésticos
ah07i_2		Renta de Maquinaria
ah07j_2		Renta de Toros, Vacas
ah07k_2		Renta de Caballos
ah07l_2		Renta de Puercos
ah07n_2		Renta de Otros

**G. Transferencias**

iin01e_2	P037	Jubilaciones y/o Pensiones Originados dentro del País
iin01e_2	P 038	Jubilaciones y/o Pensiones Provenientes de Otros Países
iin01c_2	P039	Indemnizaciones Recibidas de Seguros contra Riesgos a Terceros
iin01c_2	P040	Indemnizaciones por Accidentes de Trabajo
iin01c_2	P041	Indemnizaciones por Despido y Retiro Voluntario
iin01b_2	P042	Becas y Donativos Provenientes de Organizaciones No Gubernamentales
iin01b_2	P043	Becas y Donativos Provenientes del Gobierno
iin01d_2	P044	Regalos o Donativos en Dinero Provenientes de Otros Hogares
tp26a		Dinero de Padres para Salud
tp26b		Otro Dinero de Padres
tp26ma		Dinero de Madre para Salud
tp26mb		Otro Dinero de Madre
tp26pa		Dinero de Padre para Salud
tp26pb		Otro Dinero de Padre
th261		Hermano Dio Dinero para Salud
th262		Hermano Dio Dinero Educación
th263		Hermano Dio Otro Dinero
thi301		Hijo Dio Dinero para Salud
thi302		Hijo Dio Dinero Educación
thi303		Hijo Dio Otro Dinero
to041		Otro Dio Dinero para Salud
to042		Otro Dio Dinero Educación
to043		Otro Dio Otro Dinero
iin01d_2	P045	Ingresos Provenientes de Otros Hogares
iin01a1_2	P046	Beneficios de Progres a u Oportunidades
iin01a2_2	P047	Beneficio de PROCAMPO
iin01k_21		Otros Ingreso por Transferencias

**H. Otros ingresos**

	P048	Otros Ingresos Corrientes No Considerados en los Anteriores (Especifique)
--	------	---

Aunque la gran mayoría de los rubros de ingreso de la ENIGH están considerados en la ENNVIH, esto no garantiza que estén medidos de igual manera. Por ejemplo, los rubros de ingresos no monetarios de regalos, pago en especie y autoconsumo están considerados en conjunto por la ENNVIH, mientras que en la ENIGH se tiene rubros separados para cada uno de ellos. Además mientras que en la ENNVIH se tienen alrededor de 54 categorías de gasto en bienes no duraderos que pueden incluirse en el ingreso no monetario, en la ENIGH existen cerca de 630, lo cual tiene repercusiones en la precisión con que se capturan los datos.

La ENIGH es la encuesta que mejor captura la información de ingreso de los hogares en México, por lo que constituye la mejor referencia posible para contrastar los ingresos de los hogares recolectados en la ENNVIH. La Tabla A3.3 contrasta la información de ingresos capturada en cada una de estas encuestas. Aunque la mayor parte de los rubros de ingreso de la ENIGH están considerados en la ENNVIH, esta última captura 67% del ingreso monetario y menos del 1% de los ingresos no monetarios, reportados en la ENIGH.

Estas discrepancias no pueden ser ignoradas si se quiere hacer una medición de pobreza lo más cercana posible a la oficial. Las razones de un menor porcentaje de ingresos que han sido capturados en la ENNVIH pueden resumirse en tres: categorías de ingreso inexistentes (como el caso de la renta imputada), una gran cantidad de hogares con ingresos no especificados (ver Tabla A3.4) y por último una posible subdeclaración, debido a categorías muy amplias que engloban componentes importantes del ingreso, sobretodo en los ingresos no monetarios y en los ingresos por renta de la propiedad.

Estos problemas pueden solucionarse a través del uso de técnicas econométricas para imputar los valores no especificados además de las categorías faltantes, tal como lo proponen Cortés, Rodríguez y Zenteno (2004), en la metodología que utilizan para estimar la línea de pobreza de la SEDESOL utilizando información censal. A grandes rasgos, el proceso es como sigue: se determina qué hogares son a los que se les debe imputar un ingreso y se hace un modelo de regresión para predecir el rubro no declarado, con base en características sociodemográficas. Posteriormente, se realiza la imputación.

**Tabla A3.3. Comparación de Ingresos Capturados en ENIGH y ENNVIH 2002.**

Rubro de Ingreso	ENIGH		ENNVIH		% Capturado
	N	Suma (millones de pesos)	N	Suma (millones de pesos)	
<b>A. Ingreso Corriente Monetario</b>	<b>24,594,604</b>	<b>164,666</b>	<b>21,710,544</b>	<b>109,751</b>	<b>66.7</b>
Remuneraciones al Trabajo	17,933,172	105,692	15,008,741	68,479	64.8
+Ingresos Netos de los Negocios Propios	8,250,544	17,312	9,495,439	26,449	152.8
+Ingresos Netos por Coop. O Socied.	2,486,605	20,927	N.D.	N.D.	N.D.
+Ingreso Netos por Renta de la Propiedad	906,803	3,023	865,373	1,455	48.1
+Transferencias	9,522,845	17,464	12,348,128	13,368	76.5
+Otros ingresos Monetarios	145,933	249	N.D.	N.D.	N.D.
<b>B. Ingreso Corriente No Monetario</b>	<b>23,524,483</b>	<b>57,850</b>	<b>5,482,355</b>	<b>2,718</b>	<b>0.05</b>
Autoconsumo	3,897,211	1,916			
+Pago en Especie	4,485,154	3,784			
+Regalos	14,879,292	12,244			
+Valor Estimado del Alquiler de la Vivienda	21,122,376	52,150	N.D.	N.D.	N.D.
<b>A+B=Ingreso Corriente Total</b>	<b>24,650,169</b>	<b>222,516</b>	<b>21,954,104</b>	<b>112,469</b>	<b>50.5</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENNVIH 2002 y ENIGH 2002

1/La suma corresponde al total ponderado de ingresos mensuales de todos los hogares.

2/ El porcentaje capturado representa el porcentaje de ingresos de la ENNVIH con respecto a los de la ENIGH. Es una medida de la similitud de los datos de ingresos entre ambas encuestas, un 100 % indicaría que capturan la misma cantidad de ingresos.

3/ Indica que la información de la ENNVIH proviene de la unión de la información de individuos y hogares. Esto se hizo para obtener un mayor número de observaciones.

El ingreso relevante para estimar la medición de la pobreza sería el Ingreso Neto Total de los Hogares, el cual equivale al Ingreso Corriente Total menos el Valor de los Regalos Otorgados al Hogar. Esta es la definición de ingreso que es la utilizada por CTMP para estimar las tres líneas de pobreza en el país. Para facilitar la estimación de los modelos econométricos, se decidió agrupar los ingresos monetarios en ingresos laborales e ingresos no laborales. Los primeros incluirán la suma de las remuneraciones al trabajo, los ingresos de negocios propios y de cooperativas y sociedades. Los segundos incluirán los ingresos por renta de la propiedad, por transferencias y otros. Los ingresos no monetarios no se agregarán, y se estimará un modelo para autoconsumo, otro para pago en especie y otro para estimar la renta imputada.

Para determinar los hogares a los cuales se les imputará el ingreso, se seguirán dos metodologías diferentes. En la primera se utilizará información de la encuesta para determinar la cantidad de hogares a los que les corresponde un ingreso que no está especificado. Así los que declararon percibir ingresos pero no dieron ninguna información sobre su monto serían los que recibirían una imputación. El caso de la renta imputada es similar, ya que se aplicaría a todos los hogares que no estén pagando renta. La segunda, cuando no existe información de la encuesta para determinar si le corresponde un ingreso, se utilizará un modelo probit para estimar la probabilidad de que perciba cierto tipo de ingreso e imputarles el ingreso a aquellos hogares con mayores probabilidades de percibirlo.

Tanto los modelos probit como los de imputación serán estimados utilizando la ENIGH, debido a que es la que tiene una mayor precisión para capturar ingresos. Las variables independientes de los modelos, fueron construidas con variables comunes a las dos encuestas para poder trasladar el modelo.

**Tabla A3.4. Ingreso Declarados, No Especificados y Ceros en la ENNVIH 2002<sup>1</sup>**

	Ingresos Monetarios				Ingresos No Monetarios					
	Laborales		No Laborales		Renta imputada		Auto consumo		Pago en especie	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Ingresos Declarados	7,331	86.7	3,391	88.2	767	9.1	6,984	82.7	6,754	80.0
Cero <sup>2</sup>	13	0.2								
No Especificados <sup>3</sup>	1,096	13.0	453	11.8	7,673	90.9	1,4534	17.24	1,5924	18.9 <sup>4</sup>
Faltante ( <i>Missing Values</i> )	0	0.0	4596	54.5			3	0.0	94	1.1
Total	8,440	100	8,440	100	8,440	100	8,440	100	8,440	100

Fuente: Elaboración propia con base en ENNVIH, 2002 .

1/ Los datos son de hogares y se muestran sin ponderar.

2/ Indican aquellos hogares que tienen algún miembro que trabajó, recibió remuneración, pero declaró cero como monto.

3/ Son aquellos hogares que declaran percibir cierto tipo de ingreso, pero no especifican el monto. En el caso de la renta imputada constituye los hogares que no pagan renta.

4/ Estimados con base en modelos probit. Se considera no especificados a los hogares cuya probabilidad exceda a 0.25 en el autoconsumo y 0.30 para pago en especie. El criterio se siguió para preservar el porcentaje de hogares que tenían este tipo de ingreso en la ENIGH.

La tabla A3.4 resume el total de observaciones a estimar para cada uno de los rubros de ingreso agrupados. En el caso de los ingresos laborales y no laborales, esto se hará debido a que existe un porcentaje relativamente alto de ingresos no especificados y no se desea sesgar los resultados por este motivo. Un 13% de los hogares no declararon ingresos laborales y un 12% ingresos no laborales. Se asignará un valor a la renta imputada de cerca de 91% de la muestra de hogares de la ENNVIH, que constituyen aquellos que no pagan alquiler de su vivienda. Por último, con base en modelos probabilísticos (tabla A3.7), se determinó que un 17.2% de los hogares requería una imputación del autoconsumo y un 19% de pago en especie.

Fueron construidos cuatro modelos de ingreso en el nivel hogar para las categorías de ingreso laboral, no laboral, renta imputada y autoconsumo. Para el pago en especie se optó por un modelo individual, ya que una gran parte de los que reciben estos pagos son empleados o asalariados y se buscaba aprovechar la variabilidad de las características individuales en conjunto con las del hogar. Las tablas A3.5 y A3.6 muestran los resultados de los modelos de regresión estimados, sólo se incluye las variables que fueron significativas al 5% o 10%. Los criterios para elegir los modelos descansaron más en la bondad de ajuste que en las particularidades de los parámetros, ya que serán utilizados para predecir.

Los resultados de la imputación pueden observarse en la tabla A3.8. Después de haber corregido la ENNVIH por información faltante y datos no especificados, se pudo incrementar el porcentaje de ingresos que la ENNVIH captura, con respecto a los de la ENIGH de 50.5% a 75.8%. Es importante aclarar que la ENNVIH no tiene por qué explicar el 100% de los ingresos de la ENIGH, ya que tienen diseños muestrales diversos, además de las diferencias en cuestionario que ya se comentaron.

Para ver más claramente el efecto de la imputación, se puede consultar la figura A3.1. En ella se muestra la distribución de los ingresos tanto para la ENIGH como para la ENNVIH, antes y después de la imputación. El efecto de la corrección de los datos de la ENNVIH es notable, ya que la distribución de los ingresos netos de la ENNVIH, una vez realizadas las imputaciones, se asemeja mucho a la de la ENIGH. La diferencia estriba en que la ENNVIH tiene un mayor porcentaje de personas con ingresos cercanos a la mediana y captura personas que se encuentran en los extremos de la distribución, es decir, de ingresos muy bajos y muy altos.

**Tabla A3.5. Modelos de Imputación de Ingreso por Hogar ENIGH 2002.**

Variables	Monetarios		No Monetarios	
	Ln(Laboral)	Ln(No Laboral)	Ln(Renta Imputada)	Ln(Autoconsumo)
Constante	6.0996 *	4.9592 *	4.9665 *	4.8898 *
<b>Características del Jefe</b>				
Edad	-0.0054 *	0.0139 *	0.0063 *	-0.0038 *
Sexo (1=Masculino)	0.1504 *	-0.1602 *	-0.0307 *	
Años de Escolaridad	0.0491 *	0.0169 *	0.0389 *	
Personas que Trabajan	0.1994 *	-0.2080 *		0.1513 *
<b>Características del Hogar</b>				
Tamaño del Hogar	0.0415 *	0.0914 *	0.0240 *	0.0475 *
Personas con Alguna Prestación	0.2452 *	-0.1881 *		-0.1471 *
Automóvil	0.3642 *	0.3756 *	0.2309 *	0.2667 *
Bicicleta		-0.0897 *	-0.1255 *	-0.2748 *
Teléfono	0.1984 *	0.4592 *	0.2261 *	0.2814 *
Artículos de Línea Blanca	0.1973 *		0.1189 *	
Electrodomésticos	0.1183 *	0.1823 *	0.0707 *	
Electrónicos	0.1972 *	0.2443 *	0.0717 *	
<b>Características de la Vivienda</b>				
Combustible Cocina (1=Gas o Electricidad)	0.3591 *	-0.1432 *	-0.0910 *	
Drenaje (1=Cuenta con el Servicio)	0.1363 *	-0.1873 *	-0.0613 *	
Agua Entubada (1=Cuenta con el Servicio)	0.0562 *	0.2809 *	0.0689 *	0.2597 *
Electricidad (1=Cuenta con el Servicio)			-0.1090 *	
Tenencia de la Tierra (1=Propia)	0.0436 *		0.0818 *	
Índice de Calidad Vivienda (1-10)	0.0102 **	0.0751 *	0.1344 *	
<b>Características de la Localidad</b>				
Rural (1=Menor de 15,000 hab)	-0.2280 *	-0.1166 *		
Más de 100,000 hab.			0.2751 *	
De 15,000 a 99,999 hab.			0.0835 *	
De 2,000 a 15,000 hab.				
Menos de 2,000 hab.			-0.1374 *	0.1420 *
<b>Estado</b>				
Aguascalientes			-0.0738 *	
Baja California			0.5074 *	
Baja California Sur			0.2978 *	
Coahuila				0.5170 *
Chihuahua			0.1028 *	0.6871 *
Distrito Federal			0.5369 *	
Durango			-0.2840 *	
Guanajuato			0.1090 *	
Guerrero			-0.1277 *	-0.1842 *
Hidalgo				-0.2539 *
Jalisco			0.1179 *	
México			0.1463 *	-0.5093 *
Morelos			0.1923 *	
Nayarit			-0.1901 *	
Nuevo León			0.1315 *	0.3866 *
Quintana Roo			0.3528 *	
Querétaro			0.3928 *	
Sinaloa			-0.0881 *	
San Luis Potosí			-0.1799 *	
Sonora			-0.1125 *	
Tabasco			0.2848 *	
Tlaxcala				-0.3305 *
Veracruz			0.1498 *	-0.2708 *
Yucatán			-0.3629 *	
Zacatecas			-0.1541 *	
<b>R<sup>2</sup></b>	0.5810	0.2780	0.6370	0.1230
<b>N</b>	15,554	7,361	14,880	2,939

Fuente: Elaboración propia con base en ENNVIH 2002 y ENIGH 2002  
 \* Significativo al 0.05, \*\* Significativo al 0.10 .

**Tabla A3.6. Modelo de Imputación Individual para Pago en Especie ENIGH 2002**

<b>Variables</b>	<b>Ln(Pago en Especie)</b>	
Constante	5.0953	*
<b>Características del Individuo</b>		
Sexo (1=Masculino)	0.1082	*
Años de Escolaridad	0.0096	*
Condición Laboral (1=Ocupado)	0.2892	*
Seguro Médico o AFORE (1=Lo tiene)	0.2103	*
<b>Características del Hogar</b>		
Bicicleta	-0.2661	*
Artículos de Línea Blanca	0.2814	*
<b>Características de la Vivienda</b>		
Electricidad (1=Cuenta con el Servicio)	0.5790	*
Tenencia de la Tierra (1=Propia)	-0.1355	*
<b>Características de la Localidad</b>		
Menos de 2,000 hab.	0.1305	*
<b>Estado</b>		
Chiapas	0.3109	*
Chihuahua	0.7817	*
Coahuila	0.1855	*
Distrito Federal	0.1720	*
Morelos	0.2357	*
Michoacán	-0.3084	*
Oaxaca	-0.4484	*
Quintana Roo	0.3168	*
Yucatán	-0.5479	*
Zacatecas	-0.3304	*
<b>R<sup>2</sup></b>	0.0600	
<b>N</b>	5,049	

Fuente: Elaboración propia con base en ENNVH 2002 y ENIGH 2002

\* Significativo al 0.05

\*\* Significativo al 0.10 .

**Tabla A3.7 Modelos de Probabilidad para Ingreso no Especificados de Autoconsumo y Pago en Especie**

<b>VARIABLES</b>	<b>AUTOCONSUMO</b>	<b>PAGO EN ESPECIE</b>
Constante	-2.0066 *	-2.5750 *
<b>Características del Jefe</b>		
Edad		-0.0117 *
Años de Escolaridad		-0.0113 *
<b>Características del Hogar</b>		
Tamaño del Hogar	-0.0740 *	
Personas que Trabajan	0.8355 *	-0.1571 *
Personas con Alguna Prestación	-1.1083 *	1.0541 *
Bicicleta	-0.1340	0.1484 *
Teléfono	0.3886 *	
Artículos de Línea Blanca	-0.3691 *	0.5165 *
<b>Características de la Vivienda</b>		
Combustible Cocina (1=Gas o Electricidad)	-0.7141 *	0.3710 *
Drenaje (1=Cuenta con el Servicio)	-0.2158 *	0.1970 *
Electricidad (1=Cuenta con el Servicio)	-0.3412 *	
Tenencia de la Tierra (1=Propia)		-0.1371 *
Índice de Calidad Vivienda (1-10)	0.0962 *	
<b>Características de la Localidad</b>		
Rural (1=Menor de 15,000 hab)	0.6445 *	
Más de 100,000 hab.	-0.5651 *	
De 2,000 a 15,000 hab.	-0.3751 *	
<b>Estado</b>		
Aguascalientes		0.6634 *
Baja California Sur		1.0799 *
Coahuila		0.7130 *
Chiapas		0.5533 *
Chihuahua		-0.5237 *
Guerrero		0.7417 *
Morelos		0.8531 *
Nayarit		0.4130 *
Nuevo León		0.4988 *
Quintana Roo		1.0164 *
Puebla		-0.3369 *
Sinaloa		0.8648 *
San Luis Potosí		0.3076 *
Sonora		0.5875 *
Tabasco		0.4054 *
Tamaulipas		0.5449 *
Yucatán		0.3172 *
<b>Pseudo R<sup>2</sup></b>	0.2254	0.1610
<b>N</b>	16,867	16,867

**Tabla A3.8 Resultados de la Imputación de Ingresos a la ENNVIH.**

Rubro de Ingreso	ENIGH 2002		ENNVIH 2002		
	N	Suma <sup>1</sup> (millones de pesos)	N	Suma <sup>1</sup> (millones de pesos)	% Capturado <sup>2</sup>
<b>A. Ingreso Monetario</b>	<b>24,594,604</b>	<b>164,666</b>	<b>23,260,538</b>	<b>132,540</b>	<b>80.5</b>
Laborales	22,746,241	143,930	22,252,558	122,897	85.4
+ No Laborales	10,014,763	20,736	9,611,835	9,643	46.5
<b>B. Ingreso No Monetario<sup>3</sup></b>	<b>23,523,255</b>	<b>57,850</b>	<b>21,686,074</b>	<b>36,147</b>	<b>62.5</b>
Autoconsumo	3,897,211	1,916	3,688,995	1,058	55.2
+Pago en Especie	4,485,154	3,784	2,145,665	1,902	50.3
+Valor estimado del Alquiler de la Vivienda	21,122,376	52,150	21,148,743	33,187	63.6
<b>A+B=Ingreso Neto Total<sup>3</sup></b>	<b>24,650,169</b>	<b>222,516</b>	<b>24,053,646</b>	<b>168,688</b>	<b>75.8</b>

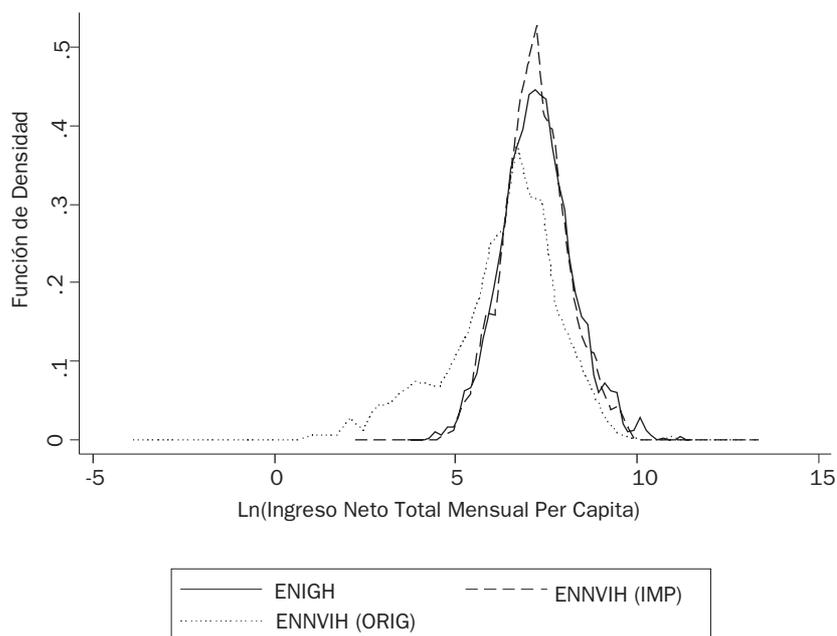
Fuente: Elaboración propia con base en ENNVIH 2002 y ENIGH 2002

1/La suma corresponde al total ponderado de ingresos mensuales de todos los hogares.

2/ El porcentaje capturado representa el porcentaje de ingresos de la ENNVIH con respecto a los de la ENIGH.

3/ No incluye el valor de los regalos.

**Figura A3.1 Distribución del Ingreso Neto per Cápita ENIGH-ENNVIH 2002**



Fuente: Elaboración propia con base en ENNVIH 2002 y ENIGH 2002

Por último, se calculó la incidencia de la pobreza utilizando los ingresos corregidos de la ENNVIH. Para esto, se utilizaron las canastas de pobreza alimentaria, de capacidades y patrimonial que publica la SEDESOL. En todas las líneas de pobreza, la incidencia de la pobreza es mayor en la ENNVIH, lo cual se mantiene incluso en los desgloses rural/urbano (ver Tabla A3.9). Mientras que la cifra oficial de pobreza alimentaria en el nivel nacional es de 15.8%, la ENNVIH captura un 19.6%. Por su parte, la incidencia de la pobreza patrimonial de acuerdo con la SEDESOL es de 44.1%, de acuerdo con las estimaciones realizadas en la ENNVIH esta tasa se ubica en 49%. En general, se puede observar que se registra entre un 3 y 5% mayor de pobreza en todas las categorías, utilizando la metodología propuesta para la ENNVIH. Se encontró que las diferencias en la proporción de pobres de las encuestas son significativas en todos los casos.

**Tabla A3.9 Comparativo Incidencia de la Pobreza en los Hogares. ENIGH-ENNVIH 2002.**

	ENIGH 2002	ENNVIH 2002
<b>Alimentaria</b>		
<b>Nacional</b>	15.8	19.6
Urbano	8.5	12.4
Rural	28.5	31.1
<b>Capacidades</b>		
<b>Nacional</b>	21.1	25.8
Urbano	12.2	17.4
Rural	36.5	39.1
<b>Patrimonial</b>		
<b>Nacional</b>	44.1	49
Urbano	35.4	40.4
Rural	59.4	62.5
<b>Ingreso Neto Total Mensual del Hogar (pesos)</b>		
Media	8,033	7,013
Mediana	5,161	4,658

Fuente: Elaboración propia con base en ENNVIH 2002 y ENIGH 2002

El resultado no es sorprendente si se observa que en la distribución original, la ENNVIH captura un mayor porcentaje de hogares con ingresos en el extremo bajo. Quizás a esto se pueda atribuir la diferencia en las tasas oficiales y las calculadas en la ENNVIH, que también tiene representatividad nacional.

#### **ANEXO 4: Índice de Inseguridad en el Barrio.**

El índice de inseguridad en el barrio se construye a partir de las preguntas iniciales contenidas en la sección de Violencia y Victimización del Hogar de la ENNVIH, que responde el jefe del hogar. Estas son preguntas dicotómicas sobre las características del barrio que podrían provocar inseguridad donde se vive e incluyen:

1. Si hay edificios, viviendas o negocios abandonados.
2. Se reúnen frecuentemente bandas/pandillas.
3. Hay personas tomando frecuentemente bebidas alcohólicas o drogándose en las calles.
4. Hay prostitutas en la calle.
5. Hay pleitos o conflictos frecuentes entre los vecinos o miembros de la comunidad.
6. Hay grupos organizados de vecinos para protegerse o defenderse.
7. Hay guardias blancas/paramilitares/grupos armados.
8. Hay vecinos armados por la calle.
9. Hay muchos robos.
10. Hay situaciones que le causen inseguridad.

Para construir el índice se otorgó un valor de uno si la respuesta a estas preguntas era afirmativa, excepto en la pregunta 6, que fue a la inversa. Posteriormente, se sumó la respuesta a todas las preguntas para obtener un índice que toma el valor de cero si no existen situaciones que le causen inseguridad, y valor de diez si existen todas las características mencionadas. También se construyó una variable dicotómica para medir si existe inseguridad alta o baja en el barrio. A partir de un valor de 4 en el índice, se considera como inseguridad alta para los fines de esta variable que se utilizó en el modelo de determinantes del ahorro.

## Índice de tablas

<b>Tabla 1.</b> Teorías y limitantes para entender el ahorro de las personas en condiciones de pobreza.	28
<b>Tabla 2.</b> Pobreza monetaria y pobreza de activos: una aproximación a la dinámica de la pobreza.	34
<b>Tabla 3.</b> Determinantes del ahorro: teorías, variables y medición.	37
<b>Tabla 4.</b> Evidencia internacional sobre la desigualdad de la riqueza para el 2000.	41
<b>Tabla 5.</b> Posesión de activos por intensidad de la pobreza patrimonial.	47
<b>Tabla 6.</b> Composición del portafolio de activos por intensidad de la pobreza patrimonial	47
<b>Tabla 7a.</b> Valor de los activos por intensidad de la pobreza patrimonial. (Incluye sólo a Hogares que Declararon tener el Activo)	48
<b>Tabla 7b.</b> Valor de los activos por intensidad de la pobreza patrimonial. (Incluye a los Hogares que Declararon no tener el Activo)	49
<b>Tabla 8.</b> Meses de supervivencia con el valor de los activos por intensidad de pobreza	50
<b>Tabla 9.</b> Pobreza de activos (varias definiciones)	51
<b>Tabla 10.</b> Pobreza de activos y pobreza monetaria	51
<b>Tabla 11.</b> Instrumentos de ahorro de los hogares	54
<b>Tabla 12.</b> Ahorros personales por tipo de institución	55
<b>Tabla 13.</b> Características del crédito hogares (últimos 12 meses)	58
<b>Tabla 14.</b> Características de los créditos últimos 12 meses por tipo de institución.	60
<b>Tabla 15.</b> Motivos para los préstamos últimos 12 meses	61
<b>Tabla 16.</b> Primera etapa del modelo: decisión de ahorrar.	65
<b>Tabla 17.</b> Segunda etapa del modelo: monto del ahorro.	66

## Índice de figuras

<b>Figura 1.</b> Dinámica de la pobreza: el escape o caída en la pobreza	17
<b>Figura 2.</b> Distribución e indicadores sobre la desigualdad del ingreso y la riqueza en México, 2002.	39
<b>Figura 3.</b> Ingreso neto y valor neto de los hogares por intensidad de pobreza.	43
<b>Figura 4.</b> Tasa de interés mensual mediana por decil de ingreso.	58

**Cuadernos del Consejo de Desarrollo Social 4**

Se terminó de imprimir en el mes de febrero de 2007 en los talleres de Grafoprint Editores.

En su formación de utilizaron tipos Franklin y Pace en 10 puntos.

El tiro consta de 1,000 ejemplares más sobrantes para reposición.



GOBIERNO DE NUEVO LEÓN  
ESTADO DE PROGRESO



GOBIERNO DE NUEVO LEÓN  
ESTADO DE PROGRESO



Consejo  
de Desarrollo  
Social

**Gobierno del Estado de Nuevo León**  
**Consejo de Desarrollo Social**

Churubusco 495 Nte., Col. Fierro, Monterrey, N.L.  
Teléfono: 2020-2020