

# ¿Quién tiene acceso al crédito en México?

Un experimento sobre  
discriminación por tono de piel

Ana Laura Martínez Gutiérrez





**GOBIERNO DE  
MÉXICO**

**GOBERNACIÓN**  
SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN

 **CONAPRED**  
CONSEJO NACIONAL PARA PREVENIR  
LA DISCRIMINACIÓN



# ¿Quién tiene acceso al crédito en México?

## Un experimento sobre discriminación por tono de piel

Ana Laura Martínez Gutiérrez



**GOBIERNO DE  
MÉXICO**

**GOBERNACIÓN**

SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN



**CONAPRED**  
CONSEJO NACIONAL PARA PREVENIR  
LA DISCRIMINACIÓN

**Autora:**

Ana Laura Martínez Gutiérrez

**Coordinación editorial y diseño:**

Génesis Ruiz Cota

**Cuidado de la edición:**

Armando Rodríguez Briseño y Carlos Martínez Gordillo

**Formación:**

Karla María Estrada Hernández

Primera edición: noviembre de 2019.

**© 2019. Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación**

Dante 14, colonia Anzures,

alcaldía Miguel Hidalgo,

11590, Ciudad de México

[www.conapred.org.mx](http://www.conapred.org.mx)

ISBN: 978-607-8418-23-7 (Colección Fundamentos)

ISBN: 978-607-8418-64-0 (*¿Quién tiene acceso al crédito en México?*)

Se permite la reproducción total o parcial del material incluido en esta obra, previa autorización por escrito de la institución.

Ejemplar gratuito. Prohibida su venta.

Impreso en México. *Printed in Mexico.*

# Sumario

Presentación .....	7
Agradecimientos.....	11
Prefacio.....	13
Introducción .....	15
I. Desarrollo financiero en México: ¿una promesa incumplida?.....	23
La paradoja del sistema financiero mexicano.....	28
Inclusión financiera .....	29
El mercado crediticio mexicano.....	37
Acceso al crédito para micro y pequeñas empresas en México.....	42
II. La discriminación como falla de mercado.....	53
Definir y estudiar la discriminación.....	55
Mercados crediticios: selección adversa y discriminación .....	61
Modelo de selección adversa en economías polarizadas.....	62
III. Estudio experimental sobre discriminación en sucursales bancarias.....	71
El uso de estudios de auditoría para medir la discriminación.....	73
Diseño del experimento.....	79
Selección de los actores y proceso de entrenamiento .....	82
Selección de bancos y sucursales.....	90
IV. Resultados del experimento .....	97
¿Ocasiona el tono de piel un trato diferenciado en las sucursales bancarias?.....	98
¿Es la autodiscriminación un determinante del bajo acceso de la población al sistema financiero en México?.....	110

¿Es la discriminación un fenómeno generalizado entre los diferentes bancos? .....	113
El rol de la competencia y la ubicación.....	115
V. Implicaciones de políticas públicas:	
el rol de bancos y gobierno .....	125
Cultura organizacional y discriminación:	
el rol de los bancos.....	128
Discriminación y acceso al sector financiero:	
el rol del Estado.....	132
Acceso al crédito en México: las políticas actuales.....	136
Observaciones finales .....	140
Bibliografía .....	145
Anexo 1. Metodología .....	157
Anexo 2. Capacitación de los actores.....	165
Anexo 3. Cuestionario de percepción de la discriminación.....	167

# Presentación

Hace unos años, Pedro sospechó que en la sucursal bancaria a la que acudía se negaban a brindarle atención por su tono de piel porque, a pesar de que le dijeron que tenían problemas en la red, él era el único que se quedaba sin servicio. A Marta le sucedió algo similar, en varias ocasiones intentó, sin éxito, abrir una cuenta bancaria, supuestamente por no contar con copias legibles de sus documentos; sin embargo, cuando presentó los originales, escuchó a uno de los ejecutivos del banco decir, con expresiones ofensivas, que no iban a atender a alguien con su tono de piel.<sup>1</sup>

El crecimiento y desarrollo económico de cualquier país necesita de un sistema financiero sólido, que promueva activamente el acceso al ahorro y crédito. Las investigaciones coinciden en que un sistema de este tipo, si funciona de manera adecuada, es capaz de crear un círculo virtuoso entre los ahorros de particulares y la provisión de créditos que alimenten el gasto y la inversión productiva.

Desafortunadamente, en México no contamos con un sistema financiero que funcione de esa manera. El nuestro es un sistema profundamente desigual: mientras que las opciones de ahorro y, sobre todo, de crédito no son accesibles para un porcentaje importante de la población, algunas personas viven tratos preferenciales con base en criterios injustificables, como su género, origen nacional o tono de piel.

Sabemos, por ejemplo, que menos de la mitad de las personas que viven en México tiene una cuenta bancaria (47%) y apenas tres de cada diez cuentan con un crédito formal. Estas cifras son generales, pero cuando se analiza según características

<sup>1</sup> Los casos citados se presentaron ante el Conapred como quejas por presuntos actos de discriminación. Los nombres de las personas peticionarias han sido alterados para salvaguardar su identidad.

determinadas, como el género, aparecen brechas muy claras. Por ejemplo, mientras que 33% de los hombres cuentan con un crédito, la cifra se reduce a 29% entre las mujeres.<sup>2</sup>

Aunque contamos con información importante desagregada por género sobre el tema, sabemos muy poco sobre las brechas que afectan a los grupos históricamente discriminados en el acceso a servicios financieros. Tampoco conocemos con detalle ni la magnitud ni las modalidades en que operan algunas de las causas que explican estas brechas de desigualdad. Una de las causas más importantes —y menos estudiadas— son las prácticas discriminatorias profundamente enraizadas —institucionalizadas— en nuestro sistema financiero que imponen barreras injustificadas a ciertos grupos de población.

El estudio de Ana Laura Martínez contribuye a subsanar esta falta de información, específicamente, en una de sus expresiones más recurrentes: el trato discriminatorio basado en la apariencia y el tono de piel.

La pregunta de investigación detrás del estudio es tan sencilla como contundente: ¿el tono de piel de las personas es una variable explicativa de la baja inclusión financiera, en general, y del acceso restringido al crédito en México, en particular? Con base en experimentos realizados en 300 sucursales bancarias de la Ciudad de México durante 2017, la autora concluye que las personas con los tonos de piel más oscuros enfrentan más obstáculos para el acceso a servicios financieros y peor trato que las personas con los tonos de piel más claros, quienes, además, reciben más facilidades y mejor trato.

Los resultados de esta investigación —apenas un primer vistazo que nos permite aproximarnos al tamaño del fenómeno— son un llamado a todos los actores involucrados en el sistema financiero mexicano. Un llamado a las entidades bancarias y reguladoras del sector para visibilizar el problema y, sobre todo,

<sup>2</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), *Resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018*. México, INEGI / CNBV, 2018.

para que tomen acciones que permitan reconocerlo, estudiarlo a profundidad, prevenirlo y combatirlo mediante intervenciones de políticas públicas y corporativas concretas que desmantelen las prácticas discriminatorias y contribuyan a la creación de un sistema verdaderamente incluyente.

De acuerdo con el Banco Mundial, “la inclusión financiera significa, para personas físicas y empresas, tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades —transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro— prestados de manera responsable y sostenible”. Si queremos transformar a México en un país donde nadie se quede atrás y nadie esté afuera del desarrollo nacional, tenemos que ajustar nuestro sistema hasta que coincida con esta definición, y el acceso a servicios y productos financieros deje de ser el privilegio de una minoría y se vuelva una realidad en la vida cotidiana de todas las personas.

**Alexandra Haas Paciuc**  
Presidenta del Consejo Nacional  
para Prevenir la Discriminación



# Agradecimientos

Agradezco a Fausto Hernández Trillo y Gustavo del Ángel por su guía de todos estos años y su apoyo para la concepción y realización de esta investigación. A Eva Arceo por su ayuda con el diseño del experimento y a todas las personas en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) por su apoyo para fondear el experimento y mis estudios de doctorado. Pertenecer al CIDE es razón de orgullo para quienes ahí estudiamos o laboramos. A Edwin Tapia y Mariana Olvera por su apoyo con los modelos estadísticos. A Manuel Molano por las interesantes discusiones sobre el tema y a todas y todos mis compañeros en el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) por el apoyo. A Paula Leite y el resto del equipo del Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (Conapred) por su acompañamiento y comentarios al libro.

A mi familia, en especial a mis padres, por ser fuente de inspiración a lo largo de mi carrera profesional. A mi esposo Alejandro por su apoyo incondicional. A mis hijos Fátima y Alex por darle sentido a todo; aportar a la construcción de un México más igual, más justo, ha cobrado otro sentido desde su nacimiento.

Para Alejandro, Fátima y Alex.

Ciudad de México, junio de 2019.



# Prefacio

La estulticia ha sido la característica que mejor define a México cuando de racismo se trata. El mestizaje se ha visto como un proceso de homogenización nacional (la famosa raza cósmica de José Vasconcelos) que esconde, en el fondo, una realidad donde la exclusión —no sólo de los indígenas— está detrás de una máscara de inclusión racial.<sup>1</sup> Nuestra justificación frecuentemente consiste en aceptar la existencia de clasismo, el que, ahí sí, nadie niega. Pero ambos fenómenos se entrelazan, lo que no permite que reconozcamos e identifiquemos al primero de ellos.

Una clara manifestación de lo anterior es que el censo de población y vivienda, que se realiza cada diez años, no incluye una pregunta que posibilite captar, en toda su complejidad, la pertenencia étnica de las personas (se pregunta por autoidentificación indígena desde 2000, y apenas en 2020 se preguntará por autoidentificación cultural afrodescendiente), lo que nos permitiría determinar disparidades originadas en la diversidad étnico-cultural.

Sólo recientemente se ha empezado a reconocer que siempre hemos sido una sociedad racista y que escondemos el fenómeno de diversas formas. Por ejemplo, la incipiente literatura ha encontrado disparidades en el ingreso por etnicidad y tono de piel, diferencias significativas en la aceptación laboral y, de manera importante, en las oportunidades de vida. En este libro, que publica el Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación, Ana Laura Martínez Gutiérrez encuentra, mediante un experimento, diferencias en el trato que se ofrece en las sucursales bancarias para tener acceso a un crédito. Cuando una persona con lo que en el imaginario colectivo es “aspecto indígena” entra a una sucursal

<sup>1</sup> Peter Wade, *Race and ethnicity in Latin America*. Nueva York, Pluto Press, 2010.

bancaria, el trato es distinto *vis à vis* cuando lo hace una persona con “aspecto no indígena”. Es una realidad.

Es decir, la discriminación toca casi cualquier aspecto de la vida cotidiana de una persona en México. La evidencia encontrada por Ana Laura Martínez viene a reforzar la necesidad de elaborar políticas públicas contra la discriminación. En este sentido, el libro provee algunas recomendaciones útiles, lo que incrementa su valor.

Este libro, pues, es parte de la incipiente literatura que documenta que somos una sociedad profundamente racista, para lo que tenemos que reaccionar mediante el diseño de la política pública a fin de aminorarla. No basta con reconocerla.

**Fausto Hernández**  
Tecnológico de Monterrey

# Introducción

En 1957 Gary Becker comenzó formalmente el análisis económico de la discriminación. En términos económicos, existe discriminación cuando las características subjetivas de los individuos afectan las condiciones bajo las cuales ocurren las transacciones de mercado. Aun cuando el concepto de discriminación se ha utilizado ampliamente para explicar las dinámicas del mercado laboral, su aplicación a otros mercados ha sido menor.<sup>1</sup> La falta de datos y la dificultad que representa generalizar este concepto a diferentes contextos sociales y económicos ha generado una brecha en la literatura.

En el caso de México, mientras la baja inclusión financiera y el limitado acceso al crédito han sido estudiados a suficiencia, la discriminación en el mercado financiero se ha estudiado únicamente desde un punto de vista descriptivo.<sup>2</sup> Existen por lo menos tres dificultades metodológicas para estudiar la discriminación en México. Primero, dada la mezcla étnica que resultó de la colonización española, el poblamiento de personas africanas esclavizadas y las migraciones, es difícil distinguir las características de fenotipo de los individuos tomando en cuenta únicamente los apellidos u otra información cuantitativa. Asimismo,

<sup>1</sup> Las excepciones principales son David Blanchflower, Phillip B. Levine y David J. Zimmerman, “Discrimination in the small-business credit market”, en *The Review of Economics and Statistics*, y Ken Cavalluzzo y Linda Cavalluzzo, “Market structure and discrimination: The case of small businesses”, en *Journal of Money, Credit and Banking*, en el caso del mercado crediticio de Estados Unidos; para el mercado británico, Stuart Fraser, “Is there ethnic discrimination in the UK market for small business credit?”, en *International Small Business Journal*.

<sup>2</sup> Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (Conapred), *Reporte sobre la discriminación en México 2012. Crédito*.

hasta hace poco tiempo<sup>3</sup> no existían estadísticas oficiales acerca de las características de fenotipo de la población. Finalmente, la endogeneidad, en lo que respecta al origen étnico, nivel de ingresos, educación y pertenencia a los sectores económicos formales o informales, dificulta enormemente la tarea de distinguir entre la discriminación asociada al riesgo crediticio y la discriminación basada en prejuicios en el contexto del sector financiero.<sup>4</sup>

La discriminación por características de fenotipo en México es un fenómeno generalizado que ha impactado prácticamente todos los aspectos de la vida económica y social de nuestro país, como lo atestiguan los datos del Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Por primera vez, en 2016, utilizando PERLA, una paleta de tonos diseñada por el Proyecto sobre Etnicidad y Raza en América Latina,<sup>5</sup> el INEGI pidió a mexicanas y mexicanos entre 25 y 64 años de edad, habitantes de 32 481 viviendas, que clasificaran su propio tono de piel, alimentando con ello el MMSI, cuyos resultados muestran una importante correlación entre tono de piel, nivel de escolaridad y estatus en el mercado laboral. De acuerdo con datos del MMSI, las personas que clasificaron su tono de piel entre los más oscuros presentaban mayor atraso educacional: 28.8% de ellas no terminaron la escuela primaria y 23% llegaron sólo hasta secundaria. Asimismo, 26.4% de las personas con tez clara (PERLA 1–3) asistían a la universidad en contraste con 7.5% de quienes tenían la piel oscura (PERLA 8–11).<sup>6</sup>

<sup>3</sup> Actualmente se cuenta con el Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI) del INEGI; véase <<http://www.beta.inegi.org.mx/programas/mmsi/2016/>>.

<sup>4</sup> Los mercados crediticios tienen la importante función de discriminar a los individuos y a las empresas con base en el riesgo. Por su parte, la discriminación basada en prejuicios está fundada en las características subjetivas de los individuos y no responde a razones de mercado.

<sup>5</sup> Para más información, véase <<https://perla.princeton.edu>>. Las siglas PERLA corresponden a Project on Ethnicity and Race in Latin America.

<sup>6</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Módulo de Movilidad Social Intergeneracional.

La discriminación en el sector educativo contamina a su vez el mercado laboral, donde los resultados del MMSI muestran un bajo porcentaje de personas con piel oscura empleadas en puestos directivos. Más aún, entre más claro el tono de piel, mayor probabilidad de ocupar un alto cargo. Finalmente, como resultado de dichos procesos discriminatorios, no es de sorprender que la movilidad social sea mayor para la población mexicana con piel clara: 52.2% de estas personas mejoraron su situación socioeconómica comparada con la de sus padres, contra un 48.6% para sus contrapartes de piel oscura.<sup>7</sup>

En este contexto de discriminación generalizada, este trabajo busca analizar la existencia de prácticas discriminatorias relacionadas con características de fenotipo en un mercado altamente relevante para la economía nacional: el mercado de servicios financieros. Si bien en nuestro país partimos de una generalización de la discriminación que da origen y forma a estructuras sociales y económicas, es menester de este estudio concentrarse en el análisis de la discriminación por tono de piel como una posible variable explicativa de la baja inclusión financiera en general y del acceso restringido al crédito en México en particular. Para ello se utiliza un experimento realizado durante el año 2017 en sucursales bancarias de la Ciudad de México.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (Enafin),<sup>8</sup> únicamente dos de cada diez microempresas aplicaron por créditos en 2014, contrastando con cinco y cuatro grandes y medianas empresas, respectivamente, resaltando la existencia de un posible proceso autodiscriminatorio por parte de algunos de los participantes potenciales del mercado crediticio. El estudio presentado busca arrojar luz sobre las razones detrás de la autodiscriminación que ocurre con más frecuencia en microempresas, un segmento en el que menos de 10% de

<sup>7</sup> *Idem.*

<sup>8</sup> INEGI, *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (Enafin) 2015.*

negocios cuentan con crédito bancario, de acuerdo con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef).

Con la finalidad de medir la presencia de discriminación basada en el tono de la piel en el mercado crediticio mexicano, se diseñó un experimento en el que participaron tres parejas de actores formadas por un joven mexicano con un tono de piel oscuro (PERLA 8) y uno con piel clara (PERLA 2 o 3), todos ellos hombres. Cada pareja procedió a visitar 100 sucursales bancarias ubicadas en la Ciudad de México, para un total de 300 sucursales visitadas por los actores involucrados en el experimento (lo que correspondía en fechas del experimento a 16.5% del total de sucursales bancarias en la Ciudad de México).<sup>9</sup> Tras cada visita, los actores llenaron un cuestionario diseñado para medir la percepción de la discriminación, la viabilidad de obtención del crédito y los posibles términos o características de éste.

El experimento encontró evidencia contundente en torno a la existencia de prácticas discriminatorias hacia los actores de piel oscura en las sucursales bancarias. Los sujetos de piel oscura percibieron que la persona que fungía como ejecutivo bancario fue descortés con ellos en 24.7% de las visitas, en contraste con 10.7% para los sujetos de piel clara. Hubo también una gran diferencia en la percepción del acceso a la información. En 45.9% de sus visitas, los actores de piel oscura pensaron que la persona ejecutiva de cuenta les ocultó información, en contraste con un 21.6% para los de piel clara. A los actores de piel clara se les preguntó con mayor frecuencia acerca de su calificación crediticia (54.5% vs. 37.1%), sus características personales (83.5% vs. 73.3%) y se les dijo con mayor frecuencia que podrían calificar para un crédito de micro, pequeña y mediana empresa (45.5% vs. 33.6%). Finalmente, la persona ejecutiva de cuenta planeó una

<sup>9</sup> Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), *Bases de datos de inclusión financiera (2017)*. De acuerdo con dicha fuente, en junio de 2017 existían 1816 sucursales de banca comercial en la Ciudad de México.

visita de seguimiento en 54.7% de los casos para los sujetos de piel clara y en 27.7% de las veces para los de piel oscura.

Es importante destacar que estos resultados se dan en el contexto de una política histórica de inclusión financiera y acceso al crédito en México que revela dos enfoques alternos hacia los mercados financieros. Por un lado, un enfoque a la implementación de importantes mejoras en las instituciones y leyes que rigen a las instituciones financieras del país, mientras que, hasta hoy, ha persistido el descuido a una estrategia más inclusiva para asegurar una mayor cobertura a la población mexicana que pertenece a los grupos menos favorecidos. Como resultado de esta dicotomía en los objetivos de política pública en la materia, a pesar de todos los esfuerzos encaminados a fortalecer el sector financiero mexicano, una gran parte de la población permanece hoy desatendida o subatendida, limitando con ello el potencial del sector financiero para canalizar los recursos de manera eficiente, estimular el crecimiento económico y mejorar el bienestar de mexicanas y mexicanos.

El libro se organiza de la siguiente manera. El capítulo I analiza el desarrollo financiero en México, destacando que, a pesar de la implementación de una serie de reformas desde finales de los años ochenta, el sistema financiero mexicano sigue paradójicamente subdesarrollado en términos de inclusión financiera e indicadores de penetración del crédito y otros productos financieros. El capítulo presenta estadísticas sobre inclusión financiera y analiza la estructura de la economía y el acceso al crédito desde la perspectiva del tamaño de las empresas.

El capítulo II discute la teoría de la discriminación y analiza la literatura económica sobre el tema. Asimismo, propone un modelo de selección adversa en economías polarizadas con el fin de exponer las complejidades del mercado crediticio y explicar la diferencia entre la discriminación asociada al riesgo y la discriminación basada en prejuicios.

El capítulo III discute la discriminación en México y expone el diseño de un experimento para medir la discriminación basada en el tono de piel en sucursales bancarias de la Ciudad

de México. En estas páginas se explica el diseño del experimento: la metodología utilizada, la determinación del tamaño de la muestra y la importancia de emparejar a los actores de acuerdo con la variable de interés —tono de piel— y otras variables que pudieran incidir en el trato del potencial acreditado. Finalmente, se discute el método utilizado para la selección de las sucursales bancarias y la justificación acerca de la localización geográfica de las mismas.

El capítulo 4 muestra el detalle de los resultados del experimento. Finalmente, el capítulo 5 presenta una discusión sobre el rol de los bancos y del gobierno en torno al desarrollo de protocolos antidiscriminatorios y demás estrategias encaminadas a mitigar la discriminación en el sector. Se concluye en torno a la necesidad de protocolos y estrategias comerciales incluyentes por parte de los bancos, así como la consideración de la confianza en el sector como un prerequisite a cualquier estrategia de inclusión financiera en nuestro país. Paralelamente, se argumenta que, si bien el gobierno federal ha reconocido la importancia del crédito y la existencia de problemas de acceso al sector financiero, hasta ahora el diagnóstico se ha enfocado en problemas de la oferta, dejando de lado los problemas de la demanda. Esto es contrario a la evidencia que existe en torno a obstáculos a la inclusión derivados de la demanda: la alta dependencia en los mercados informales, la baja confianza en las instituciones bancarias y otras barreras de acceso como la distancia a las sucursales.<sup>10</sup>

Entender a profundidad las razones detrás de la baja inclusión financiera en México es de enorme relevancia para el presente y futuro del país. En primer lugar, es imposible alcanzar mayores niveles de productividad sin mayor inclusión financiera. Más aún, se ha argumentado<sup>11</sup> que el bajo acceso crediticio podría estar afectando las tasas de crecimiento económico, coadyuvando con ello a la existencia de altos niveles de pobreza, informalidad

<sup>10</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

<sup>11</sup> Federico Cingano, *Trends in income inequality and its impact on economic growth*.

y desigualdad económica en el país. Finalmente, el análisis de las prácticas discriminatorias y el acceso desigual a los servicios financieros puede ayudar a entender el papel de la discriminación en otros mercados y servir de base para cuantificar sus efectos en la estructura socioeconómica de México.

Cuando los resultados económicos y/o sociales parecen seguir tan de cerca una lógica basada en la apariencia de las personas o su origen étnico, aun cuando no haya intención de discriminar, es necesario hablar de discriminación. México ha ignorado esta discusión durante demasiado tiempo, la hora de abordarla ha llegado.



# I. Desarrollo financiero en México: ¿una promesa incumplida?

México ha sido ejemplo mundial al realizar una serie de reformas a su sector financiero desde finales de los años ochenta. Gracias a ello, el marco jurídico y la regulación macro prudencial actual de nuestro país se encuentran en línea con los más altos estándares internacionales.<sup>1</sup> Sin embargo, a pesar de ser uno de los primeros países en desarrollo en liberalizar su sector financiero, el desarrollo financiero en México no ha cumplido con las promesas hechas a finales de la década de los ochenta, siendo el bajo índice de intermediación financiera una característica persistente de la economía mexicana durante las últimas dos décadas. Especialmente preocupante resulta el bajo nivel de acceso al crédito por parte de las empresas, variable clave para obtener mayores tasas de crecimiento económico a nivel país. Sobre todo, porque, de acuerdo con Herman y Klemm,<sup>2</sup> el bajo nivel de profundidad crediticia ha afectado de forma negativa otras medidas de desarrollo financiero en México.

Hoy en día, a pesar de los esfuerzos de política pública para fortalecer el sector financiero mexicano, más de la mitad de la población adulta aún no cuenta con una cuenta bancaria.<sup>3</sup> El bajo acceso limita el potencial del sector para canalizar los recursos hacia su mejor uso posible, para promover el desarrollo económico y mejorar el bienestar de las y los mexicanos.

En este contexto, el presente capítulo aborda el tema del desarrollo del sistema financiero mexicano durante las últimas

<sup>1</sup> pwc México, *Retail banking in Mexico: An industry outlook*.

<sup>2</sup> Alexander Herman y Alexander Klemm, “Financial deepening in Mexico”, en *IMF Working Paper*.

<sup>3</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

décadas, con especial énfasis en los problemas de acceso de las microempresas y algunos grupos demográficos específicos. Destaca el rol de los distintos fenómenos que afectan la demanda, argumentando que la presencia de prácticas discriminatorias pudiera estar actuando como un obstáculo a la inclusión financiera en México.

Después de más de tres décadas de las primeras reformas, la inclusión financiera y la penetración del crédito en México siguen siendo bajas comparadas con las de países similares. De acuerdo con datos del Banco Mundial,<sup>4</sup> la penetración crediticia para México, es decir, el valor del crédito al sector privado como porcentaje del producto interno bruto (PIB), es de 31.4% comparado con un promedio de 53.3% para los países de Latinoamérica y de 107% para países de renta media-alta.<sup>5</sup> La penetración del crédito en México permanece por debajo de la de Guatemala, Perú, Bolivia, Colombia y Belice, por mencionar algunos países de la región.

De acuerdo con la teoría seminal de la liberalización financiera,<sup>6</sup> los mercados financieros juegan un papel central en el crecimiento económico al favorecer: 1) la monetización de la economía, 2) el aumento de los incentivos para acumular recursos y 3) la canalización de dichos recursos hacia las inversiones más productivas. En una revisión de la literatura, Cingano<sup>7</sup> encuentra que las fallas en los mercados crediticios limitan el crecimiento económico al reducir las inversiones de capital debido a un aumento en la concentración del crédito en pocos sectores.<sup>8</sup> Lo anterior distorsiona las decisiones económicas de los agentes, afecta las inversiones en capital físico y humano, dañando la productividad de los países. Más aún, el desarrollo financiero facilita

<sup>4</sup> *Idem.*

<sup>5</sup> México pertenece a este segmento de acuerdo con su PIB per cápita.

<sup>6</sup> Ronald I. McKinnon, *Money and capital in economic development*, y Edward S. Shaw, *Financial deepening in economic development*.

<sup>7</sup> F. Cingano, *op. cit.*

<sup>8</sup> Joseph Stiglitz y Andrew Weiss, "Credit rationing with imperfect information", en *American Economic Review*.

la transmisión de información, reduciendo costos de transacción y mejorando la eficiencia de la economía.<sup>9</sup>

Motivados por dicha teoría, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional impulsaron durante la década de los ochenta la liberalización de los sectores financieros de algunos países latinoamericanos como condición para el otorgamiento de líneas de financiamiento a dichos países. Pese a la exitosa liberalización llevada a cabo en varios países de la región, a pocos años de haberse implementado las reformas, las políticas de liberalización contenidas en el Consenso de Washington<sup>10</sup> resultaron contraproducentes para algunas economías. Empezando con la crisis del peso mexicano en 1994, varios países en desarrollo enfrentaron fuertes crisis financieras durante la década de los noventa.

Tras las crisis se hizo evidente que la liberalización financiera por sí misma no era suficiente para alcanzar un mayor crecimiento económico en los países en desarrollo. Surgieron entonces conceptos clave para explicar las fallas en la teoría, destacando el de fallas en la información y fallas de mercado.<sup>11</sup> En este contexto, Robert Lucas<sup>12</sup> cuestionó a McKinnon y Shaw argumentando que ambos habían sobrevalorado el papel de la liberalización financiera en la creación y la reproducción de la riqueza, enfatizando un efecto de bicausalidad entre desarrollo financiero y crecimiento económico. Desde entonces, la causalidad ha sido probada empíricamente en ambas direcciones.<sup>13</sup> Mientras la liberalización financiera reduce el costo de la recopilación de datos y el acceso a la información, también es cierto que la demanda por

<sup>9</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

<sup>10</sup> John Williamson, "What Washington means by policy reform", en John Williamson, ed., *Latin American adjustment: How much has happened*.

<sup>11</sup> Joseph Stiglitz, "The contributions of the economics of information to twentieth century economics", en *The Quarterly Journal of Economics*.

<sup>12</sup> Robert E. Lucas, "On the mechanics of economic development", en *Journal of Monetary Economics*.

<sup>13</sup> Valerie R. Bencivenga y Bruce D. Smith, "Financial intermediation and endogenous growth", en *Review of Economic Studies*.

servicios financieros aumenta con el crecimiento económico.<sup>14</sup> Más recientemente, Sahay y otros<sup>15</sup> han mostrado un efecto positivo en el crecimiento como resultado del desarrollo financiero.

Una crítica más a la teoría de la liberalización financiera<sup>16</sup> se basa en argumentar que tras la liberalización no se ha podido generar *desarrollo económico* (en contraste con crecimiento económico), entendido por McKinnon como: “la reducción de la dispersión entre las tasas de rendimiento social”.<sup>17</sup> Esta crítica destaca la importancia de la distribución equitativa de las oportunidades de acceso al crédito (y otros productos financieros) como condición necesaria para obtener una relación positiva entre la liberalización financiera, el desarrollo económico y el crecimiento. Al respecto, King y Levine<sup>18</sup> han demostrado que la distribución relativa del crédito entre los sectores público y privado afecta la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. En particular, la habilidad de algunos grupos específicos para concentrar el crédito disponible debilita los posibles efectos positivos de la liberalización financiera. Si el crédito se concentra en pocos sectores tanto las transferencias tecnológicas como las ganancias en la eficiencia podrían no propagarse hacia el resto de la economía. De acuerdo con Schumpeter la facilitación de las transferencias tecnológicas es la base detrás de la relación positiva entre los mercados financieros y el crecimiento económico de los países.<sup>19</sup>

<sup>14</sup> Fausto Hernández Trillo, *Obstáculos al desarrollo del sistema financiero en México*, p. 3.

<sup>15</sup> Ratna Sahay *et al.*, “Rethinking financial deepening: Stability and growth in emerging markets”, en *IMF Staff Discussion Note*.

<sup>16</sup> Valpy FitzGerald, “Financial development and economic growth: A critical view”, documento elaborado para la *World Economic and Social Survey 2006*.

<sup>17</sup> R. I. McKinnon, *op. cit.*, p. 9.

<sup>18</sup> Robert G. King y Ross Levine, “Finance and growth: Schumpeter might be right”, en *The Quarterly Journal of Economics*.

<sup>19</sup> Joseph A. Schumpeter, *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*.

Finalmente, FitzGerald<sup>20</sup> y Aghion, Howitt y Mayer-Foulkes<sup>21</sup> argumentan que algunas características inherentes a los países en desarrollo, de manera principal la ausencia de garantías crediticias, la prevalencia de problemas de información asimétrica y la falta de certidumbre en torno al cumplimiento de los contratos, aumentan el riesgo de posibles fallas de mercado capaces de producir el racionamiento del crédito y la exclusión del mercado de sectores específicos de la economía. Si las instituciones económicas y sociales de cada país importan, existe también una necesidad de estudiar los obstáculos para el desarrollo financiero caso por caso.<sup>22</sup> Particularmente, la desigualdad de la riqueza y la polarización socioeconómica, normalmente notables en países en desarrollo, podrían afectar la profundización financiera al excluir sectores importantes de la población de los mercados financieros formales.<sup>23</sup>

A pesar de la relevancia del debate en torno a la relación entre liberalización financiera y desarrollo económico, aún queda mucho por hacer para revelar los mecanismos detrás de la gran variabilidad de las experiencias de los países tras la liberalización de sus sectores financieros. Más investigaciones son necesarias también para comprender los mecanismos causales detrás de las fallas de mercado y su relación con características sociales y económicas específicas a cada país.

El análisis del caso mexicano resulta de suma relevancia. México ha sido uno de los países en desarrollo más comprometidos con la liberalización financiera desde la década de los ochenta. Sin embargo, la inclusión financiera sigue siendo muy baja. Mexicanas y mexicanos aún mencionan los altos costos (37% de la población), la falta de confianza en las instituciones financieras

<sup>20</sup> V. FitzGerald, *op. cit.*

<sup>21</sup> Philippe Aghion, Peter Howitt y David Mayer-Foulkes, "The effect of financial development on convergence: Theory and Evidence", en *Quarterly Journal of Economics*.

<sup>22</sup> V. FitzGerald, *op. cit.*

<sup>23</sup> En el capítulo 2 se presenta un modelo de selección adversa en una economía polarizada.

(27% de la población) y la distancia a las sucursales (21% de la población) como obstáculos para la inclusión financiera.<sup>24</sup>

## La paradoja del sistema financiero mexicano

Las reformas realizadas en torno al sector financiero del país desde finales de los ochenta han traído diferentes resultados. México tiene hoy un sistema bancario moderno y competitivo a nivel internacional. Al mismo tiempo, muchos mexicanos y mexicanas siguen estando excluidos de los mercados financieros formales, dependiendo de amistades, familia e instituciones informales para atender sus necesidades financieras. La inclusión financiera en México es todavía baja comparada incluso con países de menor PIB per cápita.<sup>25</sup>

Un análisis del índice de desarrollo financiero elaborado por Sahay y otros<sup>26</sup> muestra que México se ha rezagado desde finales de la década de los noventa respecto a las otras cinco economías financieramente integradas en Latinoamérica: Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay. A pesar del crecimiento continuo del mercado crediticio, sus componentes, en especial acceso y profundidad, son aún débiles.<sup>27</sup>

México tiene un sistema bancario moderno y eficiente que atiende a las grandes corporaciones del país y a una creciente población urbana, mientras que prevalece la paradójica exclusión o subatención de una mayoría de usuarios potenciales del sistema financiero.<sup>28</sup> Aun después de controlar la profundidad crediticia mediante una serie de factores explicativos, ésta es excepcionalmente baja para México.<sup>29</sup>

<sup>24</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

<sup>25</sup> *Idem*.

<sup>26</sup> R. Sahay *et al.*, *op. cit.*

<sup>27</sup> A. Herman y A. Klemm, *op. cit.*, p. 4.

<sup>28</sup> Gustavo A. del Ángel Mobarak, "La paradoja del desarrollo financiero", en *Historia económica general de México*.

<sup>29</sup> A. Herman y A. Klemm, *op. cit.*

Una de las posibles explicaciones a la paradoja del bajo acceso financiero y los bajos niveles crediticios pudiera ser la turbulenta historia del sector bancario mexicano que presentó dos grandes crisis en etapas iniciales de su desarrollo, una en 1982 y otra en 1994. En especial, después de la crisis de 1994 los depósitos se recuperaron relativamente rápido, mientras que el crédito como porcentaje del PIB se rezagó.<sup>30</sup> Más paradójico aún, resulta que, si bien sería de esperar una reducción en la demanda de la población mexicana por instrumentos financieros tras las crisis de 1982 y 1994, en la práctica se observa que la demanda se mantuvo alta, mientras que desde 2008 la oferta crediticia se ha quedado relativamente estancada por debajo de la demanda.<sup>31</sup>

Una hipótesis adicional respecto de las causas de la paradoja del sistema financiero mexicano apunta a la escasa infraestructura bancaria en muchas zonas del país. De acuerdo con Hernández Trillo, la población perteneciente a los primeros siete deciles de ingreso se encuentra desatendida o parcialmente atendida por la banca comercial: “la desigualdad no solo es regional, también está dentro de la población. Ese es otro gran desafío para superar”.<sup>32</sup> La presencia de procesos de autodiscriminación<sup>33</sup> se suma al acertijo. Por ejemplo, en el caso de las empresas, de acuerdo con la Enafin,<sup>34</sup> sólo tres de cada diez empresas aplicaron para obtener un crédito en 2014.

## Inclusión financiera

La falta de inclusión financiera es un obstáculo importante para el desarrollo de la mayoría de las empresas e individuos en México. El sector financiero mexicano sigue estando subdesarrollado

<sup>30</sup> F. Hernández Trillo, *op. cit.*, p. 10.

<sup>31</sup> *Ibid.*, pp. 13–14.

<sup>32</sup> F. Hernández Trillo, *op. cit.*, p. 14.

<sup>33</sup> La práctica o hábito de discriminarse una o uno mismo, o de ser muy duro con una o uno mismo.

<sup>34</sup> INEGI, *Enafin 2015*.

incluso en comparación con países con menor PIB per cápita. De acuerdo con el Índice de Inclusión Financiera del Banco Mundial<sup>35</sup> (véase Cuadro 1), México se encuentra por debajo del promedio latinoamericano en varios indicadores de inclusión financiera. En particular, únicamente 39.1% de las personas mayores de 15 años tienen una cuenta bancaria, en comparación con 51.4% en promedio para los países latinoamericanos. El 26.8% de la población mexicana tiene una tarjeta de débito, en contraste con 40.4% en promedio para la región. Y solamente un 10.4% de las personas han obtenido un préstamo de una institución financiera formal, contra 11.3% promedio en Latinoamérica.

**Cuadro 1. Indicadores de inclusión financiera en México**

<b>Población de 15+ años de edad:</b>	<b>87.5 millones</b>	<b>PNB per cápita (USD):</b>	<b>9,940</b>	
		Nivel de desarrollo:	Ingreso medio alto	
		México	América Latina y el Caribe	Ingreso medio alto
<b>Cuentas (% 15+ años de edad)</b>				
Todas las personas adultas		39.1	51.4	70.5
Mujeres		38.9	48.6	67.3
Personas adultas que pertenecen al 40% más pobre		29.3	41.2	62.7
Personas adultas jóvenes (% edad 15-24 años)		32.1	37.4	58.1
Personas adultas que viven en áreas rurales		28.7	46.0	68.8
<b>Cuentas en una institución financiera (% 15+ años de edad)</b>				
Todas las personas adultas, 2014		38.7	51.1	70.4
Con tarjeta de débito, 2014		26.8	40.4	45.9

<sup>35</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

I. Desarrollo financiero en México: ¿una promesa incumplida?

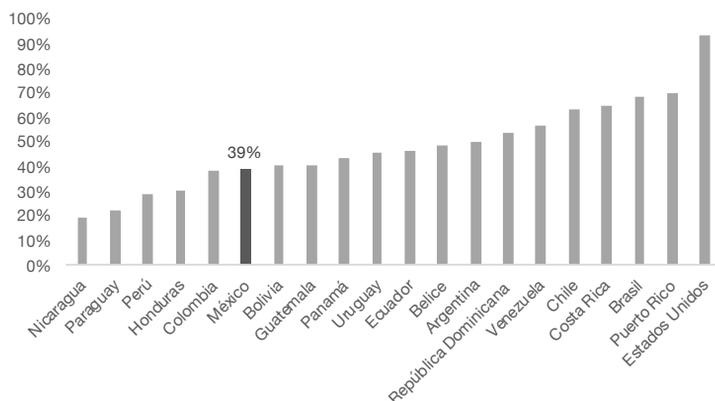
<i>(Continúa cuadro)</i>				
<b>Población de 15+ años de edad:</b>	<b>87.5 millones</b>	<b>PNB per cápita (usd):</b>		<b>9,940</b>
Con tarjeta de débito, 2011		22.3	28.9	38.5
<b>Ahorros durante el último año (% de la población)</b>				
Ahorrado en una institución financiera, 2014		14.5	13.5	32.2
Ahorrado en una institución financiera, 2011		6.7	9.6	25.1
Ahorrado en una caja de ahorro popular o fuera de la familia		17.6	7.9	4.9
Cualquier tipo de ahorro		58.4	40.6	62.7
Ahorro para la vejez		20.9	10.6	30.6
Ahorro para negocios		13.7	10.6	17.6
<b>Créditos durante el último año (% 15+ años de edad)</b>				
Préstamo pedido a una institución financiera, 2014		10.4	11.3	10.4
Préstamo pedido a una institución financiera, 2011		7.6	7.9	7.9
Préstamo pedido a familiares o amistades		26.0	13.5	24.0
Préstamo pedido a un intermediario financiero informal		9.9	4.7	2.6
Cualquier tipo de préstamo		50.8	32.7	37.7
Préstamo para negocios		9.5	6.1	6.6

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *The Global Findex Database*

2014.

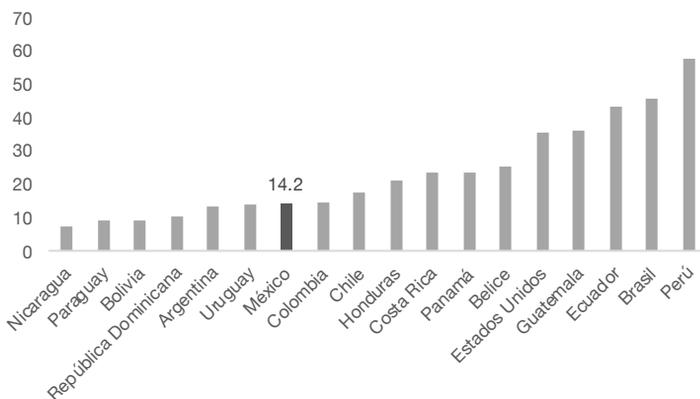
El contraste es todavía más notable cuando se compara a México con países con un nivel de desarrollo similar. Por ejemplo, el porcentaje promedio de personas adultas con cuentas bancarias en países con ingresos medio-alto es de 70.5% (39.1% en México). Como se muestra en la Gráfica 1, el porcentaje de personas con cuentas bancarias en México es similar al de Bolivia y Guatemala. Mientras que el número de sucursales bancarias por cada 100 000 habitantes es casi cuatro veces menor al de Brasil y la mitad del de Estados Unidos o Guatemala (véase Gráfica 2). La brecha se acentúa considerablemente para personas que viven en zonas rurales donde sólo 28.7% de los habitantes tienen una cuenta bancaria en nuestro país.

**Gráfica 1. Porcentaje de la población (15+ años) que tiene una cuenta bancaria**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

**Gráfica 2. Sucursales bancarias por cada 100 000 personas adultas**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

En este contexto, vale la pena preguntarnos: ¿Pueden la baja inclusión financiera a nivel personal y la baja penetración del crédito a nivel empresarial ser diferentes caras de la misma moneda? ¿Es posible que las características sociodemográficas de

quienes son propietarios de las empresas estén afectando tanto la demanda como la oferta crediticia? Para intentar resolver dichas preguntas, resulta útil analizar el efecto de tres características de los individuos que afectan las estadísticas de inclusión financiera para el caso de nuestro país: género, ingreso y educación.

A nivel empresa, el género resulta de particular interés, ya que los Censos Económicos 2014<sup>36</sup> muestran una importante participación de las mujeres en el sector de micro y pequeñas empresas. De acuerdo con la información que se presenta en el Cuadro 2, las mujeres abren casi tantas microempresas como los hombres, situación que no ocurre en empresas de otros tamaños.

**Cuadro 2. Clasificación por tamaño de empresa, según el género de la persona propietaria (%)**

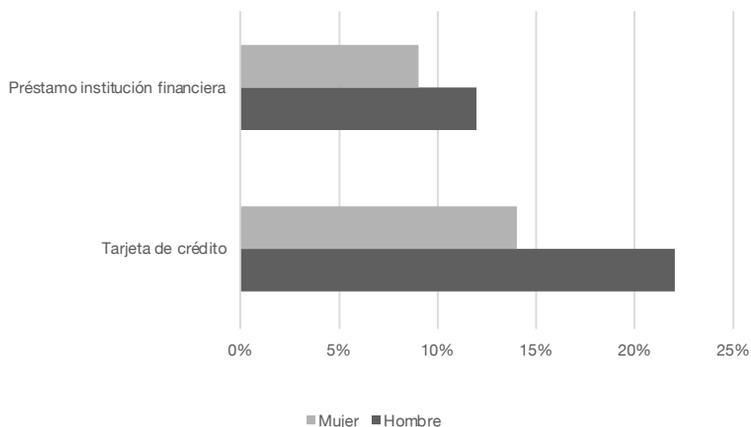
Tamaño de empresa	Mujeres	Hombres
Micro (hasta 10 trabajadoras/es)	49.4	50.6
Pequeña (11 a 50 trabajadoras/es)	37.9	62.1
Mediana (51 a 250 trabajadoras/es)	34.3	65.7
Grande (251 y más trabajadoras/es)	35.3	64.7

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI, *Censos Económicos 2014*.

Si bien la brecha en la propiedad de cuentas bancarias entre hombres y mujeres es menor a la de otros países, existen diferencias importantes para otras variables de inclusión financiera. La Gráfica 3 muestra que 9% de las mujeres y 12% de los hombres declararon haber obtenido un préstamo de una institución financiera en el último año, mientras que 14% de las mujeres y 22% de los hombres mencionaron tener una tarjeta de crédito.

<sup>36</sup> INEGI, *Censos Económicos 2014. Los hombres y las mujeres en las actividades económicas*.

**Gráfica 3. Inclusión financiera por género (porcentaje de población de 15+ años)**

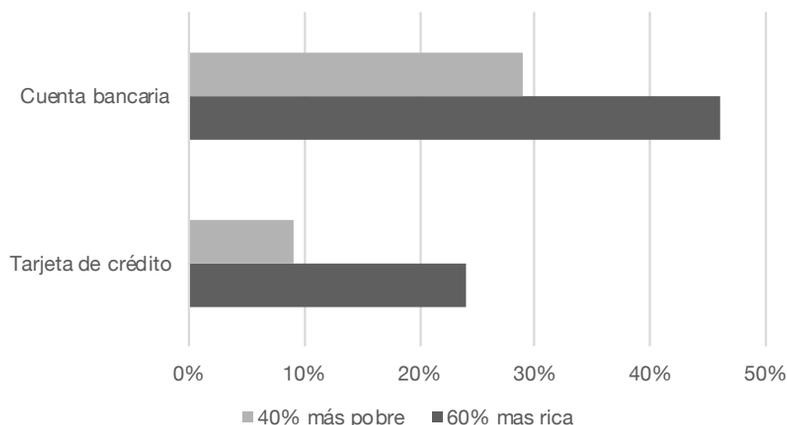


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

Una segunda característica socioeconómica relevante en cuanto a la inclusión financiera es el nivel de ingreso. Mientras que 29% de los individuos pertenecientes a 40% de la población mexicana más pobre tienen una cuenta bancaria, la proporción aumenta a 46% para 60% de la población mexicana más rica. Sólo 9% de las mexicanas y mexicanos más pobres tienen una tarjeta de crédito, en comparación con 24% en el caso de las personas más ricas<sup>37</sup> (véase Gráfica 4).

<sup>37</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

**Gráfica 4. Inclusión financiera por nivel de ingresos (porcentaje de población de 15+ años)**

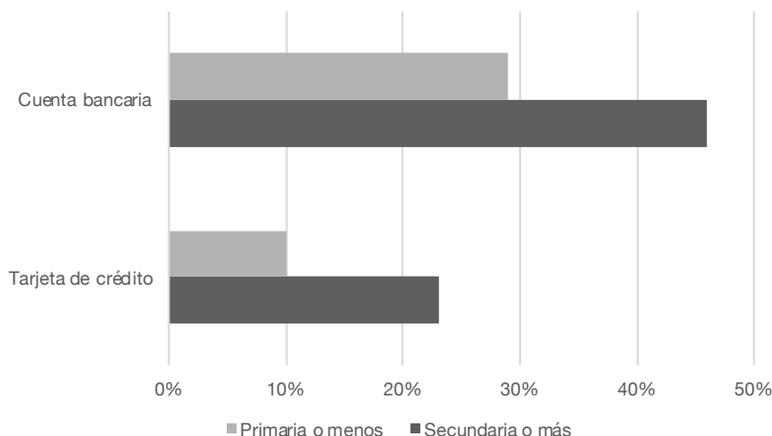


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

Finalmente, la Gráfica 5 muestra que el nivel educativo es un factor relevante para la inclusión financiera. Contar con secundaria terminada aumenta la probabilidad de tener una cuenta bancaria en 17 puntos porcentuales y una tarjeta de crédito en 13 puntos porcentuales. Si bien tanto niveles bajos de ingreso como educativos pudieran parecer obstáculos reales a la inclusión financiera, la experiencia de otros países demuestra lo contrario.<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Asli Demirguc-Kunt, Leora Klapper, Dorothe Singer y Peter van Oudheusden, *The Global Findex Database 2014. Measuring financial inclusion around the world*.

**Gráfica 5. Inclusión financiera por nivel educativo  
(porcentaje de población 15+ años)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

## El mercado crediticio mexicano

La incertidumbre es parte esencial de cualquier mercado crediticio por dos razones. Primero, las transacciones que ocurren como parte de cualquier contrato de préstamo involucran diferentes momentos en el tiempo. En un momento inicial, la entidad crediticia analiza a la potencial persona deudora y acuerda prestarle cierta cantidad de dinero, cobrando una tasa de interés por un periodo de tiempo determinado. Si la persona acepta las condiciones del crédito, recibe el dinero y lo gasta o invierte. En una tercera etapa, la persona acreditada paga el capital más la tasa de interés acordada. En el mercado crediticio, las transacciones no son inmediatas, con lo que se incrementa el riesgo y se genera incertidumbre.

Por otra parte, la información, que tiene un papel central en el mercado crediticio, puede presentar problemas de asime-

tría o de información incompleta.<sup>39</sup> Existe *información asimétrica* cuando un participante conoce las estrategias y preferencias del otro participante, pero desconoce sus acciones. De forma paralela, existe *información incompleta* cuando en la transacción del crédito un participante no conoce las estrategias y/o preferencias del otro participante. Ambos tipos de fallas en la información son costosos para los mercados crediticios, ya que originan problemas de selección adversa.<sup>40</sup>

Según Akerlof, la falta de información puede ser lo suficientemente costosa como para generar equilibrios subóptimos o incluso hacer que colapse un mercado.<sup>41</sup> De manera particular, las fallas en el mercado crediticio pueden complicar la identificación de buenos o malos sujetos de crédito, creando así un problema de selección adversa. En todo mercado crediticio existen acreditados seguros y riesgosos. Una persona acreditada es *segura* si utiliza el dinero recibido para invertir en proyectos legítimos y está dispuesta a pagar una tasa de interés  $r^*$ . Por otro lado, una persona acreditada es *riesgosa* si invierte el dinero recibido en proyectos riesgosos y está dispuesta a pagar una tasa de interés  $r^*$ , donde  $r^* < r^*$ . Utilizando el argumento de Akerlof, si la entidad crediticia no distingue entre personas acreditadas seguras y riesgosas, cobrará una tasa de interés  $R$ , que es un punto medio entre  $r^*$  y  $r^*$ . Como resultado, las personas prestatarias seguras saldrán del mercado, dejando únicamente a las riesgosas para tomar el préstamo.

La selección adversa puede causar lo que Stiglitz y Weiss llamaron *racionamiento del crédito*.<sup>42</sup> El racionamiento del crédito es un equilibrio de mercado caracterizado por una relativa escasez en la oferta de créditos. De acuerdo con estos autores, la falta de acceso al crédito puede persistir aun cuando el mercado está en equilibrio debido a problemas en la información. En presencia

<sup>39</sup> J. Stiglitz y A. Weiss, *op. cit.*

<sup>40</sup> *Idem.*

<sup>41</sup> George A. Akerlof, "The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism", en *Quarterly Journal of Economics*.

<sup>42</sup> J. Stiglitz y A. Weiss, *op. cit.*

de racionamiento crediticio, el crédito disponible tiende a dirigirse a los prospectos más seguros, generando una concentración de éste en ciertos sectores de la economía.

En el caso mexicano existe evidencia de concentración en el mercado crediticio. En primer lugar, del total de bancos que operan en el país, 80% del total de los créditos se concentran en los cinco bancos de mayor tamaño. Asimismo, alrededor de 60% del total de créditos de cada banco le pertenece a alrededor de 50 personas (o empresas) acreditadas, casi 70% a las 100 mayores y 81% a las primeras 300.<sup>43</sup>

La falta de acceso al crédito formal sigue siendo uno de los mayores problemas de la economía mexicana. Únicamente 10.4% de la población mexicana ha obtenido créditos de una institución financiera, mientras que la media en Latinoamérica es de 11.3%.<sup>44</sup> De hecho, en las últimas dos secciones del Cuadro 1 (“Ahorros durante el último año” y “Créditos durante el último año”) podemos observar que el porcentaje de personas que “ahorraron algo de dinero” y “pidieron dinero prestado” es considerablemente más alto en México que en otros países de Latinoamérica y la cantidad prestada también es más alta que el promedio para el grupo de ingresos medio-altos. Es decir, existe una alta demanda de servicios financieros, pero desgraciadamente muchas mexicanas y mexicanos acuden al sector financiero informal en búsqueda de soluciones a sus necesidades financieras. Por ejemplo, 17.6% de la población mexicana utiliza tandas (un medio de ahorro informal) en contraste con 7.9% en promedio para Latinoamérica. La gente en México también pide prestado a sus amistades y familiares con el doble de la frecuencia que en el resto de los países de Latinoamérica y suele solicitarlo a entidades crediticias informales (prestamistas) tres veces más que el promedio para países con ingresos medios-altos.<sup>45</sup>

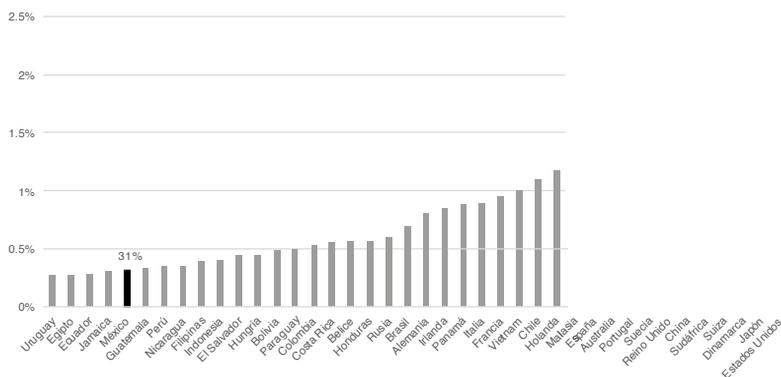
<sup>43</sup> Ramón Lecuona Valenzuela, “El financiamiento a las Pymes en México. La experiencia reciente”, en *Economía UNAM*, p. 75.

<sup>44</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

<sup>45</sup> *Idem*.

Como se muestra en la Gráfica 6, la penetración del crédito en México (31.4%) es considerablemente baja comparada con otros países como Belice y Honduras (50%) y está muy por debajo de países como Chile, España, Portugal, Reino Unido, Estados Unidos, todos con créditos al sector privado como porcentaje del PIB mayores a 100%. El Cuadro 3 muestra la profundización crediticia medida como el total del crédito al sector privado como porcentaje del PIB para un grupo de países selectos.

**Gráfica 6. Crédito al sector privado como porcentaje del PIB, 2014**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *Indicadores mundiales de desarrollo*.

**Cuadro 3. Penetración crediticia, grupos de países selectos**

Crédito al sector privado como porcentaje del PIB, 2014 (%)	
Mundial	124.9
México	31.4
Ingreso bajo	20.9
Ingreso medio	92.3
Ingreso medio bajo	42.2
Ingreso medio alto	107.1
Ingreso alto	141.8
América Latina y el Caribe	53.3
Europa	93.1

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

El crecimiento crediticio depende tanto de factores estructurales como cíclicos. Por lo tanto, si bien los cambios institucionales —como los considerados en la reforma financiera del año 2013—<sup>46</sup> tienen el poder de facilitar el otorgamiento de créditos, el resultado final en los indicadores de penetración crediticia depende de forma directa del comportamiento cíclico de la economía. Herman y Klemm estimaron la penetración crediticia (créditos al sector privado como porcentaje del PIB) como una función de: la deuda pública como porcentaje del PIB, la inflación, la apertura de cuentas capitales, indicadores de regulación bancaria, protección a acreedores y una variable de tendencia.<sup>47</sup> Partiendo de la comparación que realizan los autores con un grupo de otras economías emergentes y una muestra completa de países que incluye economías desarrolladas, los autores encuentran que, con base en sus fundamentos económicos, la penetración crediticia en México podría alcanzar casi 100% del PIB

<sup>46</sup> Véase el capítulo 5 para un análisis de la reforma financiera mexicana de 2013.

<sup>47</sup> A. Herman y A. Klemm, *op. cit.*

si se utiliza la muestra completa de países y por lo menos 60% del PIB si se considera el grupo de economías emergentes.<sup>48</sup>

Si bien existe consenso en el país sobre el rezago del mercado crediticio, este problema sigue sin explicarse del todo. En este contexto, es especialmente importante entender las características específicas del mercado crediticio mexicano, haciendo un énfasis en los obstáculos que limitan el acceso al crédito de los individuos y las empresas. Más adelante se argumenta que la discriminación puede ser una variable explicativa del bajo acceso al sistema financiero mexicano. La estructura de la economía en cuanto al tamaño y productividad de las empresas es potencialmente otra razón.

## **Acceso al crédito para micro y pequeñas empresas en México**

La economía mexicana se caracteriza por una fuerte atomización, al componerse de un gran número de empresas. De acuerdo con los Censos Económicos de 2014,<sup>49</sup> existen 5.6 millones de unidades económicas en México, de las cuales 94% (5.3 millones) son microempresas con menos de 10 trabajadoras/es y sólo 0.20%, es decir, 11 308 empresas pueden considerarse grandes, con 251 o más trabajadoras/es (véase Cuadro 4).

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 9.

<sup>49</sup> INEGI, *op. cit.*

**Cuadro 4. Unidades económicas por tamaño de empresa**

	<b>Unidades</b>	<b>%</b>
Nacional	5,654,012	100.0%
Micro	5,331,733	94.3%
Pequeña	265,739	4.7%
Mediana	45,232	0.8%
Grande	11,308	0.2%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

Existen diferentes metodologías para clasificar a las empresas conforme a su tamaño. Si bien la mayoría de las clasificaciones utiliza el número de personas empleadas, las empresas pueden también ser categorizadas de acuerdo con el valor anual de sus ventas o incluso de acuerdo con el monto de sus solicitudes de crédito. Algunos estudios han utilizado una combinación de los criterios anteriores. Por ejemplo, un estudio realizado por el Banco de México<sup>50</sup> clasifica una empresa como mipyme: i) si tiene menos de 250 empleadas/os, ii) sus ventas son menores a 250 millones de pesos y iii) tiene una deuda menor o igual a 3 millones de UDI.<sup>51</sup> De manera alternativa, el Banco Mundial clasifica una empresa como mipyme si cumple con dos de las siguientes tres características: i) tener menos de 300 empleadas/os, ii) tener activos con un valor menor a 15 millones de dólares, o iii) tener ventas anuales menores a 15 millones de dólares. Por otro lado, la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) considera a una empresa como mipyme si su deuda es menor a un millón de dólares.

En el caso de México, la definición oficial combina el número de empleadas y empleados, las ventas y el sector económico al que

<sup>50</sup> Banco de México, *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME)*.

<sup>51</sup> Una UDI es una unidad de inversión que define el Banco de México. Su valor se establece tomando en cuenta la inflación y, por lo tanto, mantiene su valor en el tiempo.

pertenece la empresa (véase Cuadro 5). El INEGI utiliza la definición oficial para la mayoría de sus bases de datos, incluyendo los Censos Económicos. Dos puntos adicionales en relación con la clasificación de las empresas son: 1) la mayoría de los bancos comerciales utilizan su propio sistema de clasificación, comprometiendo la comparabilidad de los criterios<sup>52</sup> y 2) los criterios no son comparables entre países.

**Cuadro 5. Clasificación de las empresas según su tamaño en México**

Tamaño	Sector económico	Número de trabajadoras/es	Ventas anuales (millones de pesos)
Micro	Todos los sectores	0 a 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	11 a 30	De \$4.01 a \$100
	Industria y servicios	11 a 50	
Mediana	Comercio	31 a 100	De \$100.01 a \$250
	Servicios	51 a 100	
	Industria	51 a 250	

Fuente: Elaboración propia con datos del *Diario Oficial de la Federación*, 30 de junio 2009.

En conclusión, si bien las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) juegan un papel esencial en la economía mexicana, representando 99.8% del total de empresas y 71.4% de los empleos,<sup>53</sup> representan únicamente 11% de la cartera crediticia total, porcentaje equivalente a 0.7% del PIB de México.<sup>54</sup>

Entender el fracaso en la cobertura de crédito a las mipymes en México requiere analizar tanto la oferta como la demanda.

<sup>52</sup> Banco de México, *op. cit.*, p. 105.

<sup>53</sup> *Idem.*

<sup>54</sup> INEGI, *Empresas Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (Enafin) 2015* [en línea]. México, INEGI, 2015. <<https://www.inegi.org.mx/programas/enafin/2015/default.html>>, 2015.

Mientras que algunos estudios han planteado un problema de competencia por el lado de la oferta,<sup>55</sup> otros más se han enfocado en los problemas por el lado de la demanda, haciendo hincapié en asuntos como: la autodiscriminación, la informalidad y la falta de sucursales bancarias en ciertas regiones.<sup>56</sup>

Lo cierto es que el bajo acceso al crédito de dicho sector de empresas es altamente preocupante. Las micro y pequeñas empresas producen seis de cada diez empleos (véase Cuadro 6), pero son responsables de tan sólo 19.3% del PIB nacional, resaltando los problemas de productividad a los que se enfrentan la mayoría de las empresas en México. Dado que 95.4% de las empresas en México son micro, resulta alarmante que su productividad sea de alrededor de 8% de la productividad de una empresa grande.<sup>57</sup> La disparidad en la capacidad productiva por tamaño de empresa resalta la necesidad de un mayor número de inversiones en capital y tecnología en el segmento micro. Sin embargo, en 2015 únicamente 5.6% de las microempresas tuvieron acceso a créditos bancarios, en contraste con 59.4% de las grandes empresas.<sup>58</sup> Peor aún, después de la entrada en vigor de la reforma financiera de 2013, enfocada en mejorar el acceso al crédito, hemos visto una disminución en el número de microempresas con créditos bancarios.<sup>59</sup>

<sup>55</sup> Banco de México, *op. cit.*

<sup>56</sup> Véase Conapred, *op. cit.*, y Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Encuesta a bancos sobre financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas. Reporte de Resultados.*

<sup>57</sup> Eduardo Bolio, Jaana Remes, Tomás Lajous, James Manyika, Eugenia Ramirez y Morten Rossé, *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two-speed economy.*

<sup>58</sup> INEGI, *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (Enafin)*, 2015.

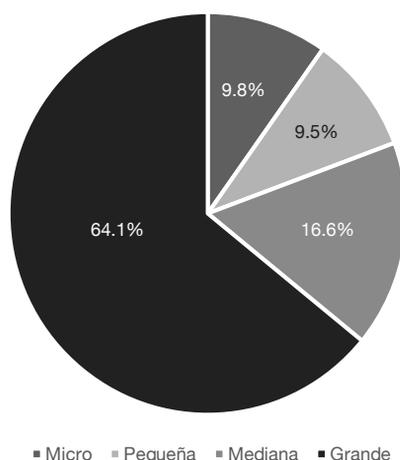
<sup>59</sup> *Ibid.*, p. 109.

**Cuadro 6. Número de trabajadoras/es por tamaño de empresa**

Tamaño de empresa	Trabajadoras/es	%
Total	29,642,420	100.0%
Micro	11,353,047	38.3%
Pequeña	5,454,205	18.4%
Mediana	4,890,999	16.5%
Grande	7,944,169	26.8%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

**Gráfica 7. Porcentaje del PIB por tamaño de empresa**



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

Asimismo, la Gráfica 7 muestra el porcentaje del PIB producido según el tamaño de empresa, dejando entrever la baja productividad de las micro y pequeñas empresas. Tras analizar los datos de los Censos Económicos 2014, es posible argumentar que la baja productividad de las empresas de menor tamaño puede ser el resultado de tres mecanismos principales. Primero, podría estar relacionada con la gran diferencia en el valor de los activos fijos promedio por tamaño de la empresa (véase Cuadro 11).

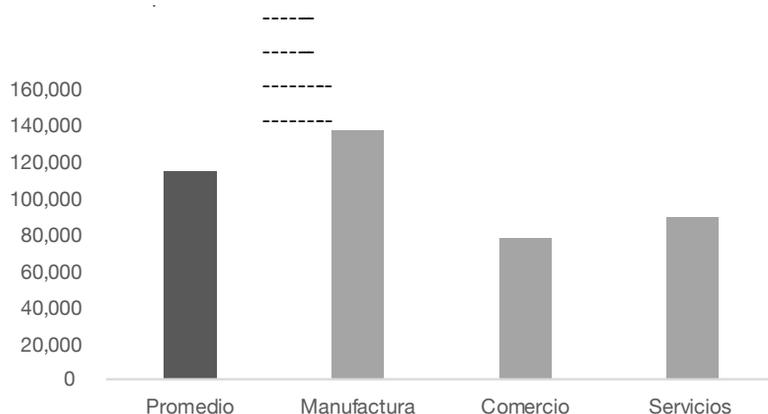
En segundo lugar, puede ser resultado de diferencias en la productividad del capital humano: en promedio una persona que trabaja en una gran empresa gana 3.5 veces más que una que lo hace en una pequeña o microempresa (véase Cuadro 7). Finalmente, podría deberse al sector de la economía: la mayoría de las empresas en el país pertenecen a los sectores con menores niveles de remuneración como se muestra en la Gráfica 8.

**Cuadro 7. Remuneración anual promedio en miles de pesos por trabajador/a, según tamaño de empresa**

Tamaño de empresa	Remuneración anual promedio (miles de pesos)
Nacional	114.3
Micro	51.1
Pequeña	71.4
Mediana	110.1
Grande	177.0

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

**Gráfica 8. Remuneración anual promedio por sector económico (pesos)**



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

Resulta importante señalar que, incluso dentro de las mipymes, existen diferencias significativas en cuanto acceso al crédito. Al analizar la información de los Censos Económicos 2014, se puede observar que las empresas medianas son más similares a las grandes que a las micro o pequeñas empresas en cuanto a su acceso al crédito. Incluso las pequeñas empresas enfrentan condiciones crediticias considerablemente mejores a las de las microempresas. El Cuadro 8 muestra que las microempresas dependen en mayor medida de fuentes financieras informales como: tandas, familiares, amistades, proveedores y prestamistas informales. En contraste, el resto de las empresas —de pequeñas a grandes— acuden al sector financiero formal como fuente primaria de financiamiento.

**Cuadro 8. Fuente de financiamiento\* por tamaño de empresa (%)**

Tamaño de empresa	Bancos	Otras fuentes**
Nacional	37.4	62.6
Micro	34.5	65.5
Pequeña	71.0	29.0
Mediana	69.1	30.9
Grande	65.4	34.6
* Excluye financiamiento de personas socias y propietarias		
** Cajas de ahorro, familiares, propietarias/os, prestamistas.		

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

Otra diferencia importante entre las microempresas y el resto tiene que ver con el uso del financiamiento. Como se muestra en el Cuadro 9, las microempresas usan en promedio 22.5% del financiamiento que obtienen para abrir nuevos negocios. Este porcentaje es considerablemente menor en el caso del resto de las clasificaciones por tamaño de las empresas. Resulta relevante también la similitud que existe entre pequeñas, medianas y grandes empresas en cuanto al porcentaje del financiamiento aplicado a la inversión, el gasto corriente y nuevas aperturas.

**Cuadro 9. Uso del financiamiento por tamaño de empresa (%)**

Tamaño	Inversión	Gasto corriente	Aperturas
Micro	30.5	47.0	22.5
Pequeña	29.5	64.9	5.6
Mediana	27.5	69.3	3.2
Grande	30.2	67.0	2.8

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

En cuanto al acceso al crédito, en el Cuadro 10 podemos observar que las micro y pequeñas empresas comparten el hecho de que la mayoría de las empresas en el segmento no tienen acceso al crédito, en contraste con las medianas y grandes. De forma adicional, en la Gráfica 9 se observa que 29% de las pequeñas empresas son informales, porcentaje mucho menor que la tasa de informalidad de las microempresas (87%), pero el doble que las medianas y más del triple que las grandes empresas.

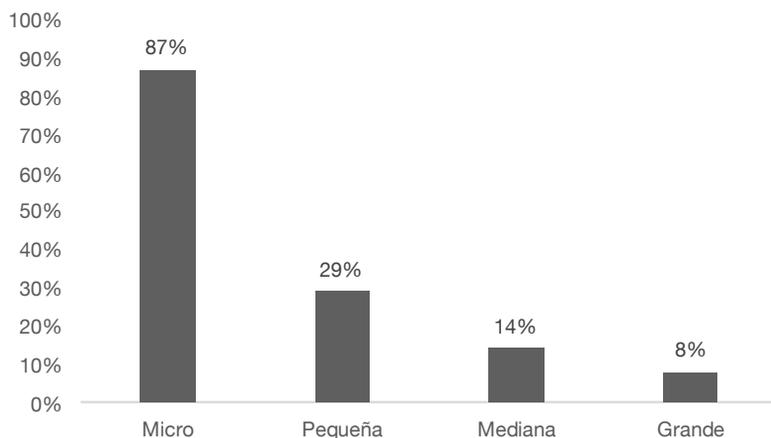
**Cuadro 10. Acceso al crédito\* por tamaño de empresa (%)**

Tamaño	Con crédito	Sin crédito
Nacional	14.2	85.8
Micro	13.7	86.3
Pequeña	27.4	72.6
Mediana	40.7	59.3
Grande	36.8	63.2

\* Excluye financiamiento de personas socias y propietarias.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

**Gráfica 9. Porcentaje de empresas informales según el tamaño de las empresas**



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2015*, datos del tercer trimestre de ese año.

De acuerdo con Levy,<sup>60</sup> las empresas más grandes no sólo son más propensas a ser formales, sino también en su mayoría contratan contadores para hacer sus registros y normalmente cuentan con garantías de mayor valor. El Cuadro 11 muestra que el valor promedio de los activos fijos de las pequeñas empresas es muy bajo con respecto a las medianas y grandes empresas. A partir de las diferencias que se muestran en este cuadro, es posible formular la hipótesis de que la concentración de los activos es una de las razones principales por la que los bancos pudieran enfocarse más en las grandes empresas, descuidando el resto del mercado. En línea con dicha hipótesis, Herman y Klemm muestran que a pesar de que el valor total del crédito ha estado creciendo en el país desde 2009, el número de microempresas receptoras de préstamos ha disminuido.<sup>61</sup>

<sup>60</sup> Santiago Levy, *Good intentions, bad outcomes: Social policy, informality, and economic growth in Mexico*.

<sup>61</sup> A. Herman y A. Klemm, *op. cit.*

**Cuadro 11. Activo fijo promedio por tamaño de empresa (miles de pesos)**

Tamaño de empresa	Activo fijo (miles de pesos)
Nacional	1,908
Micro	182
Pequeña	4,155
Mediana	32,891
Grande	720,487

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos 2014*.

Ante esto surge la pregunta: ¿Por qué las empresas más pequeñas enfrentan un menor acceso al crédito en México? Pueden existir varias razones. En primer lugar, como se mencionó anteriormente, la probabilidad de ser informal es considerablemente mayor para las micro y pequeñas empresas en relación con las empresas medianas y grandes. Para el caso de México, la baja productividad podría estar afectando también la capacidad de las micro y pequeñas empresas para conseguir préstamos. Una última razón podría estar relacionada con la supervivencia promedio de las micro y pequeñas empresas: 22.4% de las microempresas y 12.4% de las pequeñas empresas desaparecen a los tres años de haber abierto, incrementando así su nivel de riesgo.<sup>62</sup>

Sin embargo, la informalidad, la baja productividad y la menor supervivencia de las empresas de menor tamaño podrían ser la causa, pero también la consecuencia de la falta de acceso al crédito. Más aún, considerando los bajos niveles de desarrollo financiero en general, los mercados crediticios podrían estar únicamente siguiendo las tendencias generales en torno a la profundización financiera del país.

Del análisis anterior podemos formular una conclusión principal: el acceso al crédito en México está diferenciado por tamaño de empresa y características socioeconómicas: las mujeres,

<sup>62</sup> Banco de México, *op. cit.*, p. 16.

los individuos con menor ingreso o con un bajo nivel educativo tienen menor probabilidad de pertenecer al sector financiero formal. Si bien ambas conclusiones parecen “normales” en el contexto de polarización que da forma a la estructura económica del país, como pudimos observar en los comparativos internacionales, tanto la magnitud como el grado de exclusión de los participantes menos favorecidos no se explican por los fundamentos de la economía mexicana. De manera interesante, a pesar de la evidencia presentada en este capítulo, la discriminación no ha sido tratada<sup>63</sup> como una posible causa del bajo acceso al crédito en particular y la baja inclusión financiera en general.

<sup>63</sup> Una excepción es el estudio del Conapred, *Reporte sobre la discriminación en México 2012. Crédito*, coordinado por Ricardo Raphael.

## II. La discriminación como falla de mercado

De acuerdo con FitzGerald, la alta polarización económica que caracteriza a los países en vías de desarrollo tiene el potencial de causar una situación en la que, después de la liberalización financiera, los bancos comerciales rechacen a buenos sujetos de crédito que carecen de una reputación y/o garantías colaterales.<sup>1</sup> De forma similar, Aghion, Howitt y Mayer-Foulkes concluyen que la baja penetración del crédito en algunos países puede depender de alguna variable relacionada con ser pobre, situación que afecta el funcionamiento de los mercados crediticios al generar una concentración de recursos en pocos sectores.<sup>2</sup> Ambos argumentos compaginan con la posibilidad de la presencia de problemas de selección adversa, que obstaculizan la entrada al sector financiero para algunos sectores de la población.

Aunque existen registros anteriores de economistas interesados en la discriminación (notablemente, Fawcett<sup>3</sup> en 1892 y Edgeworth<sup>4</sup> en 1922), es el trabajo seminal de Gary Becker<sup>5</sup> en 1957 el que es considerado el primer intento formal de la ciencia económica por explicar la discriminación racial de manera sistemática. Antes de Becker, afirma Murphy, “la mayoría de los economistas no pensaban que la discriminación racial fuera parte de la ciencia económica”.<sup>6</sup> Becker fue el primero en presentar un

<sup>1</sup> V. FitzGerald, *op. cit.*

<sup>2</sup> P. Aghion, P. Howitt y D. Mayer-Foulkes, *op. cit.*

<sup>3</sup> Millicent Fawcett, “Mr. Sidney Webb’s article on women’s wages”, en *Economic Journal*.

<sup>4</sup> Francis Y. Edgeworth, “Equal pay to men and women for equal work”, en *Economic Journal*.

<sup>5</sup> Gary Becker, *The economics of discrimination*.

<sup>6</sup> Kevin M. Murphy, “How Gary Becker saw the scourge of discrimination”, en *Chicago Booth Review*.

marco conceptual en el que el mercado resulta una herramienta útil para analizar e identificar la discriminación racial.

Gary Becker sustentó su modelo de discriminación en tres elementos clave del mercado: 1) la existencia de individuos que maximizan su utilidad, 2) la interacción social implícita en las transacciones de mercado y 3) la noción económica de *equilibrio*. A partir de estas características, Becker desarrolló un modelo en el que individuos totalmente racionales (que maximizan su utilidad) interactúan en mercados y, sin embargo, terminan en equilibrios subóptimos caracterizados por la presencia de discriminación.

Gracias a su modelo, Becker fue capaz de concluir que la discriminación puede suceder en un mercado en equilibrio y puede tener consecuencias tanto para los individuos discriminados como para quienes discriminan. Aplicado al mercado laboral, el modelo concluye que:

Si la discriminación reduce los salarios de los trabajadores negros en comparación con el de los blancos con calificaciones similares, un empleador con preferencias discriminatorias que no quiere contratar personal negro debe pagar más para contratar empleados blancos. Esto resulta en dos costos: al trabajador negro se le paga menos y el patrón discriminador incurre en mayores gastos para obtener la misma productividad.<sup>7</sup>

Al reducir un problema fundamentalmente social como la discriminación racial a la dinámica de la oferta y la demanda, Becker demostró que la segregación racial puede ser un resultado del mercado. Aplicado al mercado laboral de los Estados Unidos esto significa que los trabajadores negros tenderán a abandonar mercados con altos niveles de discriminación, persistiendo una brecha salarial entre individuos blancos y negros con el mismo nivel de productividad.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> *Idem.*

<sup>8</sup> *Idem.*

## Definir y estudiar la discriminación

Siguiendo a Becker, David H. Autor define la discriminación laboral como la situación en la que las personas que integran una minoría<sup>9</sup> son tratadas de manera diferente (menos favorable) de quienes integran un grupo mayoritario con características de productividad idénticas.<sup>10</sup> Mientras el modelo económico de la discriminación se aplicó en un principio al mercado laboral,<sup>11</sup> y la mayoría de sus aplicaciones se han centrado a través de los años en explicar las dinámicas de éste, el modelo ha sido utilizado para explicar la discriminación en otros mercados. Con el propósito de generalizar la discriminación a otros mercados, siguiendo a Dymski,<sup>12</sup> consideramos que existe discriminación cuando las características individuales de un agente afectan el costo y/o la probabilidad de completar una transacción de mercado.

En 1972 y 1973 Phelps y Arrow, respectivamente, publicaron artículos objetando uno de los principales supuestos del modelo de Becker: la existencia de preferencias discriminatorias. Ambos autores presentaron un nuevo modelo denominado *modelo de discriminación estadística*. Mientras que la discriminación fundada en preferencias —el enfoque de Becker— asume la existencia de preferencias discriminatorias en los agentes del mercado, Phelps<sup>13</sup> y Arrow<sup>14</sup> enfatizaron el papel de la información limita-

<sup>9</sup> Mientras la mayoría de los modelos económicos para medir la discriminación consideran el concepto de minorías al referirse a grupos discriminados, en el caso de la discriminación por tono de piel en México es importante recalcar el hecho de que las personas mexicanas de piel oscura no son una minoría en términos de tamaño relativo en la población.

<sup>10</sup> David H. Autor, “Lecture note: The Economics of Discrimination Theory”, en *MIT Economics*.

<sup>11</sup> G. Becker, *op. cit.*

<sup>12</sup> Gary Dymski, “Discrimination in the credit and housing markets: Findings and challenges”, en *Handbook on the economics of discrimination*.

<sup>13</sup> Edmund Phelps, “The statistical theory of racism and sexism”, en *The American Economic Review*.

<sup>14</sup> Kenneth Arrow, “The Theory of Discrimination”, en Orley Ashenfelter y Albert Rees, eds., *Discrimination in labor markets*.

da. En los modelos de discriminación estadística, la discriminación es consecuencia de la información imperfecta.

En particular, Arrow discrepa del modelo de Becker al enfocarse en creencias en lugar de hacerlo en preferencias: “El argumento es que las creencias y las acciones deberían presentarse en un tipo de equilibrio; particularmente si los individuos actúan de manera discriminatoria, tenderán a adquirir o desarrollar creencias que justifiquen estas acciones”.<sup>15</sup> En los estudios que se originan a partir de la investigación de Arrow, algunos agentes del mercado tienen creencias específicas sobre varias características de los miembros de diferentes grupos. En especial, en presencia de fallas de información: “el color de la piel y el sexo son fuentes de información baratas. De ahí que los prejuicios (en el sentido literal de prejuicios, o juicios emitidos antes de conocer la evidencia) acerca de estas diferencias puedan ser fácilmente implementados”.<sup>16</sup>

En síntesis, los supuestos clave del modelo de discriminación estadística de Arrow son: 1) debe ser costoso para quien toma las decisiones determinar el verdadero tipo del sujeto que realiza la transacción económica (por ejemplo, la productividad de una persona empleada o el nivel de riesgo de una acreditada) y 2) la persona encargada de tomar la decisión debe tener alguna idea o prejuicio de la distribución de los tipos de beneficiarios.<sup>17</sup> La discriminación emerge en los modelos de discriminación estadística, entonces, como una solución de segundo mejor. Es decir, es una conclusión de estos modelos, que, en presencia de mejor información, podríamos esperar una disminución en la discriminación o incluso su desaparición en el caso de información perfecta.<sup>18</sup>

La discriminación estadística es un producto del énfasis de la ciencia económica en el papel de la información, las creen-

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 28.

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 25.

<sup>17</sup> *Ibid.*, p. 26.

<sup>18</sup> E. Phelps, *op. cit.*

cias y las expectativas como determinantes del comportamiento económico de los agentes. En línea con la teoría de la elección racional, las creencias deben basarse en algún tipo de evidencia para sobrevivir, aunque las diferencias en productividad o riesgo promedio entre grupos (por ejemplo, mujeres y hombres) suelen tener su origen en otra causa, por ejemplo: la calidad de la educación, diferencias culturales u otras causas que no se pueden observar.<sup>19</sup> “La experiencia de los empleadores a lo largo del tiempo los llevarán a utilizar características observables, como la raza, como sustituto de las características que no se pueden observar pero que son la causa original de diferencias en la productividad”.<sup>20</sup> El uso de la “raza” o el género como un sustituto para las características inobservables no requiere una preferencia discriminatoria en contraste con el modelo de Becker.

Como se mencionó, los modelos de discriminación estadística predicen una disminución en la discriminación ante mayor y mejor información. Sin embargo, en 1998 Arrow escribió un nuevo artículo intentando reconciliar la evidencia de que la discriminación ha sido un rasgo persistente en la economía (y en casi todos los aspectos de la vida) de los Estados Unidos. Según Arrow, si las preferencias y actitudes no fueran importantes, la competencia haría desaparecer las prácticas discriminatorias que implican costos para las empresas. Basado en esta idea, Arrow concluye que:

El punto principal es que ocurren interacciones sociales como parte de los procesos económicos, dejando así espacio para que las creencias discriminatorias y las preferencias jueguen un papel que podría ser menor en un mercado sujeto a presiones competitivas. El modelo de redes parece más apropiado para el mercado laboral, e incluso menos para el mercado inmobiliario, automotriz y mercado crediticio. Pero en todos

<sup>19</sup> K. Arrow, “What has economics to say about racial discrimination?”, en *Journal of Economic Perspectives*, p. 4.

<sup>20</sup> *Idem.*

los anteriores cada transacción es una actividad social. Los negociadores aportan toda una serie de actitudes sociales que serían irrelevantes en el modelo de mercado. Los modelos de discriminación racial en los que todas las actitudes raciales son expresadas a través del mercado únicamente tendrán una parte de la verdad.<sup>21</sup>

Es posible argumentar que el modelo de redes de Arrow pertenece a una tercera generación de modelos de discriminación económica. Los modelos de redes discrepan de los basados en preferencias<sup>22</sup> y de los modelos de discriminación estadística<sup>23</sup> en que las actitudes y las interacciones sociales se consideran relevantes para explicar la discriminación en el mercado. En este sentido, podemos incluir en este tipo de modelos la *discriminación estructural*,<sup>24</sup> que enfatiza el rol de las estructuras económicas y sociales como determinantes de la discriminación.

Dymski argumenta que la discriminación puede ser estructural al analizar el mercado hipotecario.<sup>25</sup> Desde su punto de vista, la interacción entre dos personas puede diferir sistemáticamente por su origen étnico, género o nivel de ingresos. Por otra parte, las diferencias económicas estructurales pueden ser resultado de procesos discriminatorios actuales o pasados.<sup>26</sup>

La discriminación estructural considera: las reglas, rutinas, actitudes y conductas incorporadas al marco institucional de un país como obstáculos para que grupos o individuos puedan alcanzar los mismos derechos y oportunidades que gozan los grupos privilegiados de la población. Como resultado, el estatus desigual del que disfrutaban algunos grupos de la población en relación con

<sup>21</sup> *Ibid.*, p. 6.

<sup>22</sup> G. Becker, *op. cit.*

<sup>23</sup> E. Phelps, *op. cit.*, y K. Arrow, "The Theory of Discrimination", *op. cit.*

<sup>24</sup> Gary Dymski, "The theory of credit-market redlining and discrimination: An exploration", en *Review of Black Political Economy*.

<sup>25</sup> *Idem.*

<sup>26</sup> Christian Weller, "Have differences in credit access diminished in an era of financial market deregulation?", en *Review of Social Economy*, p. 2.

otros alimenta estructuras discriminatorias causando segregación social y exclusión en los mercados.<sup>27</sup> “La discriminación estructural tiene sus raíces en las disparidades raciales existentes en la distribución de los recursos económicos o del poder de mercado”.<sup>28</sup> En resumen, si las actitudes sociales importan, la discriminación puede suceder a pesar de la falta de evidencia de diferencias en la productividad (o el riesgo) de los grupos desfavorecidos.

El Cuadro 12 presenta una tipología de la discriminación con el objetivo de facilitar el entendimiento de los diferentes modelos aquí discutidos.

### Cuadro 12. Modelos económicos de la discriminación

Tipología de la discriminación
<p><b>Discriminación basada en preferencias</b> (Becker, 1957) Supuesto: los individuos tienen preferencias discriminatorias. La discriminación es el resultado de un proceso de maximización de la utilidad en presencia de preferencias discriminatorias. Es costoso mantener dichas preferencias, por lo tanto, la discriminación debe disminuir conforme aumenta la competencia en un mercado.</p>
<p><b>Discriminación estadística</b> (Phelps, 1972; Arrow, 1973) Supuesto: los individuos tienen información imperfecta sobre la causa de las diferencias en productividad y riesgo entre distintos grupos. La discriminación es una estrategia heurística en presencia de información limitada. La categoría de “raza” se utiliza como una aproximación a otras características no observables. Entre más y mejor información se tenga, la discriminación debe disminuir.</p>
<p><b>Discriminación relacional o estructural</b> (Dymski, 1995; Arrow, 1998) Supuesto: las transacciones de mercado son eventos sociales donde las actitudes raciales importan. Las relaciones sociales forman creencias y preferencias que afectan las transacciones de mercado, por lo tanto, la discriminación puede persistir a través del tiempo, incluso en mercados competitivos.</p>

Fuente: Elaboración propia.

<sup>27</sup> G. Dymski, *op. cit.*

<sup>28</sup> *Idem.*, p. 69.

Finalmente, para efectos del experimento que se presenta en el siguiente capítulo, resta notar que no sólo hay diferentes modelos de discriminación sino también diferentes tipos de discriminación. De acuerdo con Marsden,<sup>29</sup> es posible clasificar a la discriminación en tres tipos:

- 1) *Discriminación explícita*: cuando un individuo se rehúsa a iniciar una transacción con otro individuo basado en origen étnico, género o alguna otra variable socioeconómica.
- 2) *Trato desigual*: cuando un individuo trata a las minorías de forma más dura que a las mayorías en los procesos de aplicación.
- 3) *Impacto desigual*: cuando las prácticas comerciales lastiman desproporcionadamente a un grupo étnico, sin que exista una razón de negocios legítima para justificarlo.

El trabajo seminal de Gary Becker en el tema de la discriminación otorgó un marco conceptual para el estudio económico de la discriminación. Al trabajo de dicho autor, le siguió una explosión de estudios acerca de la discriminación en el mercado laboral, sin embargo, su aplicación en otros mercados ha sido más lenta y algunas veces recibida con escepticismo. En el caso de los mercados crediticios, Dymski reconoce que una razón para este escepticismo es empírica. La raza puede estar empíricamente correlacionada con variables de ingreso o solvencia, generando un problema de variable excluida. “Los doctores no están convencidos de que exista una enfermedad”, afirma este autor.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> Madeline Marsden, “Board issues fair lending policy statement”, en *Financiamiento Update*.

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 37.

## Mercados crediticios: selección adversa y discriminación

Los problemas de selección adversa en los mercados crediticios surgen debido a la dificultad de los bancos para identificar el tipo de prestatario al que se enfrentan. Dicha dificultad puede tratarse como una falla en la información que la institución acreedora debe resolver para tomar la decisión de otorgar o no un crédito. En este sentido, es posible argumentar que existe una relación entre las teorías de discriminación presentadas anteriormente y el concepto de selección adversa en el caso de los mercados crediticios. De hecho, el modelo presentado por Stiglitz y Weiss puede servir, en conjunto con los modelos de discriminación, como un marco útil para analizar la discriminación económica en el mercado crediticio. En particular, resulta relevante analizar el papel de la selección adversa en los mercados crediticios y su relación con posibles prácticas discriminatorias.

Al respecto, Akerlof mostró que la información asimétrica entre los participantes de un mercado genera costos de transacción que afectan la eficiencia e incluso pueden ser tan altos como para colapsar un mercado. En este sentido, para el caso del mercado crediticio, la información asimétrica complica la identificación de los individuos riesgosos, generando un problema de eficiencia en el mercado, que Stiglitz y Weiss llamaron *racionamiento del crédito*:

Puede ser que el principio más básico en economía sea el del equilibrio entre la oferta y la demanda de un mercado. Si la demanda excede a la oferta los precios se elevan, haciendo disminuir la demanda y/o incrementando la oferta hasta que la demanda se iguala en un nuevo precio en equilibrio. Así que, si los precios cumplen su función el racionamiento no debería existir. Sin embargo, el racionamiento del crédito y el desempleo de hecho existen.<sup>31</sup>

<sup>31</sup> J. Stiglitz y A. Weiss, *op. cit.*, p. 393.

En 1981 Stiglitz y Weiss demostraron que en presencia de información asimétrica puede existir racionamiento del crédito incluso en un mercado en equilibrio. Es decir, algunos deudores potenciales recibirán préstamos y otros no debido al fracaso de las tasas de interés para resolver las limitantes en la información disponible. De hecho, en presencia de información incompleta o asimétrica, aumentar las tasas de interés puede no compensar el riesgo del banco y al mismo tiempo atraer prestatarios riesgosos y ahuyentar a los seguros.

La incapacidad para resolver este problema resulta entonces en el racionamiento del crédito, pero también en prácticas discriminatorias, justificando la importancia de medir la discriminación en el mercado crediticio. De acuerdo con Arrow, los precios no necesariamente reflejan procesos de interacción social, incluso aquellos que resultan relevantes desde el punto de vista económico. En particular, “las creencias y las preferencias pueden ser en sí el producto de interacciones sociales sin mediación por parte de los precios y los mercados”.<sup>32</sup>

Con el objetivo de exponer la relación entre problemas de selección adversa y posibles prácticas discriminatorias en un mercado, se analiza a continuación un modelo de selección adversa en una economía polarizada.

## **Modelo de selección adversa en economías polarizadas**

Supongamos que las personas deudoras potenciales son heterogéneas y pueden ser clasificadas de acuerdo con sus atributos en *seguras* o *riesgosas*. Una persona segura obtendrá con certeza un rendimiento por su inversión, mientras que una riesgosa invertirá un peso y obtendrá una cantidad incierta. Con suerte, las personas riesgosas obtendrán mayores rendimientos que las seguras,

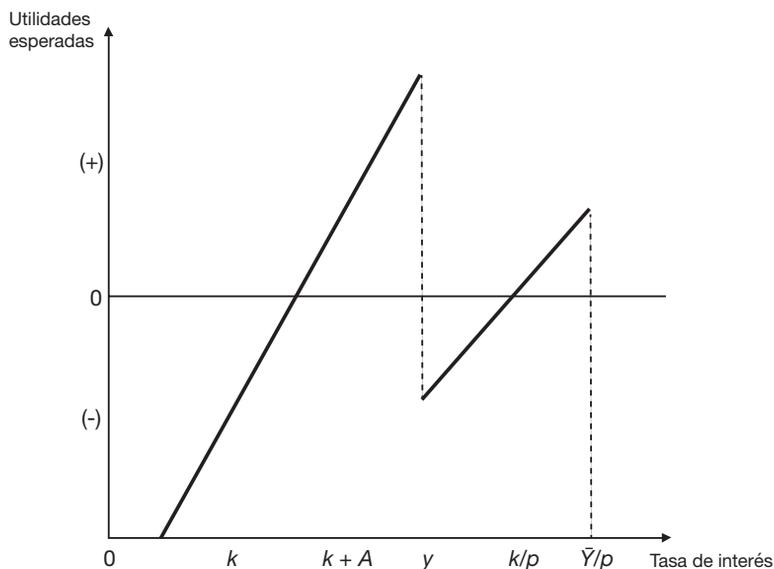
<sup>32</sup> K. Arrow, “What has economics to say about racial discrimination?”, *op. cit.*, pp. 5–6.

pero, si no tienen éxito, lo más probable es que no serán capaces de repagar su deuda.

Dada la situación anterior, el banco querría cobrar una tasa de interés mayor a las personas riesgosas. Sin embargo, existe un problema de selección adversa que no permite al banco distinguir de antemano a las personas seguras de las riesgosas. El banco debe resolver su problema de optimización con información limitada. Para ello, encuentra una tasa de interés que es más alta para todas las personas deudoras potenciales sin importar si pertenecen al grupo de las seguras o las riesgosas. Ésta es la razón por la cual la selección adversa crea racionamiento del crédito. Con la nueva tasa de interés, las personas más seguras abandonarán el mercado. Más aún, el problema de información asimétrica puede ser tan importante que el banco podría ser incapaz de encontrar una tasa de interés que: i) sea atractiva para las personas seguras y ii) permita al banco cubrir todos sus costos.

En línea con el argumento anterior, Armendáriz y Morduch demuestran que el grado de heterogeneidad entre las personas deudoras potenciales es relevante para la magnitud del racionamiento del crédito: a mayor heterogeneidad entre los participantes a un mercado, mayor será el problema de selección adversa. En otras palabras, mientras más heterogéneas son las personas aplicantes al crédito, más difícil resulta para los bancos diferenciar entre las personas seguras y las riesgosas, por lo tanto, mayor es el efecto de racionamiento del crédito.

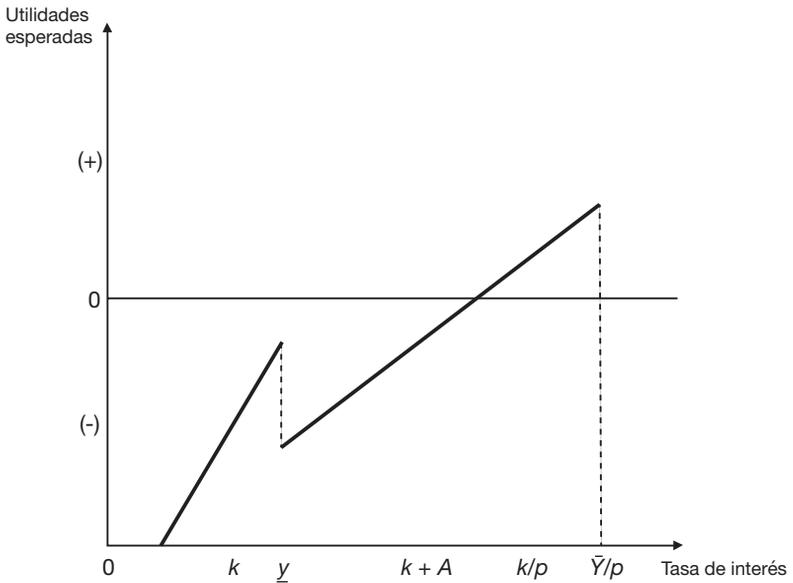
**Gráfica 10. Racionamiento moderado del crédito en una economía con selección adversa**



Fuente: B. Armendáriz y J. Morduch, *op. cit.*

La Gráfica 10 muestra un primer ejemplo de selección adversa donde el banco todavía es capaz de obtener un rendimiento positivo (medido en el eje  $y$ ) para tasas de interés entre  $k + A$  y  $y$ . Sin embargo, para tasas de interés más altas, todas las personas seguras abandonan el mercado y el banco pierde dinero. En respuesta, el banco fija una nueva tasa de interés mayor a  $k/p$ , donde puede tener ganancias otra vez. Sin embargo, se reduce la cantidad ofertada de crédito produciendo un racionamiento del crédito.

**Gráfica 11. Racionamiento alto del crédito en una economía con selección adversa**



Fuente: B. Armendáriz y J. Morduch, *op. cit.*

Por otro lado, la Gráfica 11 muestra un segundo ejemplo: ahora, las personas seguras y riesgosas se encuentran más polarizadas, lo que significa que las personas riesgosas presentan un riesgo mayor para el banco. Como consecuencia del riesgo mayor, un mayor número de personas seguras es excluida del mercado, es decir, el tamaño del racionamiento crediticio es mayor.

En resumen, la heterogeneidad de las personas tiene un efecto tanto en la eficiencia distributiva como en la eficiencia asignativa del mercado. Más aún, el grado de heterogeneidad determina el tipo de equilibrio alcanzado por el mercado: a mayor polarización entre tipos de personas, menor eficiencia en el equilibrio del mercado y peores efectos distributivos. En suma, el problema de selección adversa acentúa el problema de racionamiento del crédito.

Ahora supongamos que la polarización entre los participantes al mercado está correlacionada a su vez con variables socio-demográficas. En este caso, el racionamiento del crédito puede tener efectos discriminatorios, generando problemas de acceso al mercado crediticio para ciertos grupos de la población. Más aún, como muestran Armendáriz y Morduch, los problemas de selección adversa aumentan con la polarización entre las personas prestatarias potenciales, incrementando la relevancia para el banco de identificar el tipo verdadero de la persona candidata al crédito. En este contexto surge la posibilidad de que el género, la etnicidad o el tono de piel sean utilizados como indicadores del riesgo de la persona, en línea con los modelos de discriminación estadística<sup>33</sup> o estructural.<sup>34</sup> En particular, si existe una creencia o prejuicio acerca de la relación entre la etnicidad o el tono de piel de las personas y su riesgo, podemos esperar que el racionamiento del crédito siga patrones discriminatorios.

Al respecto, Cavalluzzo y Cavalluzzo encontraron que es posible atribuir a la discriminación racial la existencia de diferencias en las tasas de interés y de negación del crédito:

En línea con la discriminación estadística, se pueden relacionar factores de riesgo observables con indicadores demográficos. Para el caso de la discriminación basada en preferencias discriminatorias de los acreedores, estos deben ser estimulados por tasas de interés por encima del mercado para realizar préstamos a grupos desfavorecidos.<sup>35</sup>

A pesar de los resultados anteriores, existe una dificultad metodológica para diferenciar la discriminación basada en

<sup>33</sup> E. Phelps, *op. cit.*, y K. Arrow, "The Theory of Discrimination", *op. cit.*

<sup>34</sup> G. Dymksi, "The theory of credit-market redlining and discrimination: An exploration", *op. cit.*

<sup>35</sup> Ken Cavalluzzo y Linda Cavalluzzo, "Market structure and discrimination: The case of small businesses", en *Journal of Money, Credit and Banking*, p. 773.

*prejuicios*<sup>36</sup> de la discriminación basada en riesgo, que es, de hecho, una función clave y genuina de los mercados crediticios. Algunas autoras y autores, principalmente de Estados Unidos, han desarrollado métodos a fin de diferenciar ambos tipos de discriminación para el mercado crediticio e hipotecario. Por ejemplo, Cavalluzzo y Cavalluzzo encuentran que, en el caso del mercado estadounidense, las tasas de negación del crédito son mayores para la población afrodescendiente e hispana, a pesar de controlar por un conjunto de características en torno al riesgo crediticio. Estos autores estiman que las tasas de rechazo a las personas afrodescendientes e hispanas son superiores a las de las personas de piel clara en un 33% aun después de controlar por otras diferencias observables en las características de las empresas. No sólo es menos probable que las minorías obtengan un crédito, sino que, de hecho, el número de créditos ya existentes en el mercado se encuentra distribuido en lo que parecen patrones discriminatorios. Dichos autores encontraron que 55% de los pequeños comercios pertenecientes a hombres de piel clara tienen préstamos, comparado con 45 y 48% para hombres de las minorías y mujeres de piel clara, respectivamente. Asimismo, las tasas de interés eran, al momento del estudio, de 11.3% en promedio para hombres de piel clara y de 11.7% para las minorías. La diferencia en tasas de interés se traduce en costos de capital que son 3.5% más altos para las minorías que para los hombres caucásicos. El análisis revela también que no hay diferencias en cuanto a la demanda por créditos entre los grupos demográficos, lo que supone que, en efecto, hay discriminación por parte de la oferta.<sup>37</sup>

Onley muestra también la existencia de discriminación en el mercado de créditos empresariales, al modelar la discriminación como un producto de la correlación entre las preferencias discriminatorias de las instituciones acreedoras y el valor de las garantías

<sup>36</sup> En esta sección utilizaremos la expresión *discriminación prejuiciosa* para referirnos a la discriminación basada en características subjetivas de quienes participan del mercado.

<sup>37</sup> K. Cavalluzzo y L. Cavalluzzo, *op. cit.*, pp. 775–786.

de las personas potenciales deudoras.<sup>38</sup> Martin y Hill, por su parte, muestran la presencia de discriminación racial en el mercado crediticio automotriz.<sup>39</sup>

Otra serie de estudios utilizan información del mercado hipotecario para demostrar la existencia de prácticas discriminatorias.<sup>40</sup> Se deduce que hay prácticas discriminatorias si el número de préstamos cae al mismo tiempo que la población de las minorías crece en determinadas áreas urbanas.<sup>41</sup> Estos estudios han demostrado de manera consistente que las minorías reciben una participación menor a la que les corresponden del mercado de préstamos hipotecarios. Canner y Smith encontraron que las tasas de rechazo para solicitantes afrodescendientes en el mercado hipotecario estadounidense eran de 26.3%, para los latinos de 18.4% y para solicitantes caucásicos de 12.1%.<sup>42</sup>

Desde finales de la década de los noventa es posible encontrar también varios estudios sobre acceso al crédito de pequeños negocios en Estados Unidos. Canner,<sup>43</sup> Squires y O'Connor<sup>44</sup> e

<sup>38</sup> Martha Onley, "When your word is not enough: Race, collateral, and household credit", en *Journal of Economic History*.

<sup>39</sup> Robert E. Martin y R. Carter Hill, "Loan performance and race", en *Economic Inquiry*.

<sup>40</sup> Véase Roger S. Ahlbrandt, "Exploratory research on the redlining phenomenon", en *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*; Robert Schafer, *Mortgage lending decisions, criteria and constraints*; Katharine L. Bradbury, Karl E. Case y Constance R. Dunham, "Geographic patterns of mortgage lending in Boston, 1982-87", en *New England Economic Review*; Glenn Canner y Dolores S. Smith, "Home Mortgage Disclosure Act: Expanded data on residential lending", en *Federal Reserve Bulletin*; Gary A. Dymski y John M. Veitch, "Taking it to the bank: Credit, race, and income in Los Angeles", en Robert D. Bullard, Charles Lee y J. Eugene Grigsby, eds., *Residential Segregation: The American Legacy*.

<sup>41</sup> G. Dymski, "The theory of credit-market redlining and discrimination: An exploration", *op. cit.*

<sup>42</sup> G. Canner y D. S. Smith, *op. cit.*

<sup>43</sup> G. Canner, "Evaluation of CRA data on small business lending", en *Business access to capital and credit*.

<sup>44</sup> Gregory D. Squires y Sally O'Connor, "Access to capital: Milwaukee's small business lending gaps", en *Business access to capital and credit*.

Immergluck<sup>45</sup> realizaron estudios para el Banco de la Reserva Federal de Chicago y encontraron evidencia de que los préstamos para los pequeños negocios son mucho menores en zonas de bajos ingresos y con mayor número de personas de minorías étnicas. Además, Grown y Bates,<sup>46</sup> así como Bates<sup>47</sup> mostraron que los negocios propiedad de minorías generalmente reciben menos créditos que el resto.

Una conclusión importante de la literatura es que la magnitud del efecto discriminatorio difiere por grupo étnico. De acuerdo con Cavalluzzo y otros, el impacto del historial crediticio de las empresas en la probabilidad de obtener financiamiento difiere también por grupo demográfico.<sup>48</sup> Además, Blanchflower y otros, utilizando un análisis de regresión, muestran que los negocios de personas afroamericanas tienen el doble de probabilidades de que les nieguen un crédito en comparación con los negocios de personas caucásicas, después de controlar por otras características del negocio.<sup>49</sup>

Finalmente, la literatura en torno a la discriminación en los mercados crediticios destaca el concepto de *autodiscriminación* o *prestatarios desanimados*, que son las personas propietarias de pequeñas empresas que hubieran aplicado para un crédito, pero que no lo hicieron porque pensaron que serían rechazadas.<sup>50</sup>

<sup>45</sup> Daniel Immergluck, "Intraurban patterns of small business lending: Findings from the New Community Reinvestment Act data", en *Business access to capital and credit*.

<sup>46</sup> Caren Grown y Timothy Bates, "Commercial bank lending practices and the development of black owned construction companies", en *Journal of Urban Affairs*.

<sup>47</sup> Timothy M. Bates, "An analysis of Korean-immigrant-owned small-business start-ups with comparisons to African American and nonminority-owned firms", en *Urban Affairs Quarterly* y *Race, self-employment, and upward mobility: An illusive American dream*.

<sup>48</sup> Ken Cavalluzzo, Linda Cavalluzzo y John Wolken, "Competition, small business financing, and discrimination: Evidence from a new survey (October 31, 2000)", en *FEDS Working Paper*.

<sup>49</sup> D. Blanchflower, P. B. Levine y D. J. Zimmerman, *op. cit.*

<sup>50</sup> *Idem*.

La autodiscriminación afecta la medición de la discriminación, ya que puede parecer como un problema en la demanda y, sin embargo, ser resultado de prácticas discriminatorias de los oferentes al mercado.

A pesar de la evidencia anterior, ha sido complicado probar la conexión entre el racionamiento del crédito y la discriminación por prejuicios. De hecho, diversos economistas han sido escépticos en utilizar la discriminación como una explicación del racionamiento del crédito.<sup>51</sup> Las principales críticas a los estudios empíricos para examinar la discriminación han sido: la presencia de problemas de variables omitidas<sup>52</sup> y la dificultad en la identificación de las distintas formas que puede tomar la discriminación en distintos mercados y contextos económicos y sociales.<sup>53</sup>

Finalmente, a pesar de los resultados de la literatura presentados aquí, “para algunos economistas, aun los estudios de regresión bien diseñados que muestran que la raza afecta las decisiones crediticias no pueden probar que los acreedores utilizan la raza de los solicitantes en su proceso de toma de decisiones”.<sup>54</sup> Es por esto que los estudios experimentales parecen más apropiados para revelar procesos discriminatorios.<sup>55</sup>

<sup>51</sup> G. Dymksi, “The theory of credit-market redlining and discrimination: An exploration”, *op. cit.*, p. 37.

<sup>52</sup> George C. Galster, “Research on discrimination in housing and mortgage markets: Assessment and future directions”, en *Housing Policy Debate*.

<sup>53</sup> G. Dymksi, “The theory of credit-market redlining and discrimination: An exploration”, *op. cit.*, p. 60.

<sup>54</sup> G. Dymksi, “Discrimination in the credit and housing markets: Findings and challenges”, *op. cit.*, p. 230.

<sup>55</sup> Devah Pager, “The use of field experiments for studies of employment discrimination: Contributions, critiques, and directions for the future”, en *The Annals of the American Academy*.

# III. Estudio experimental sobre discriminación en sucursales bancarias

Estudios recientes sobre discriminación racial<sup>1</sup> sugieren que la discriminación por tono de piel es: “probablemente mucho más extendida y sistemática de lo que a los ciudadanos mexicanos les gustaría aceptar”.<sup>2</sup> No obstante su relevancia como fenómeno determinante de las estructuras sociales y económicas en el país, la discriminación por tono de piel sigue siendo un fenómeno poco atendido y estudiado:

Aun cuando la comunidad científica y las instituciones internacionales y mexicanas reconocieron que la clase y la etnia son fuentes importantes de discriminación, han fallado en explorar sistemáticamente —o incluso reconocer— el posible impacto que tienen la raza y el tono de piel en las grandes desigualdades sociales y económicas de México.<sup>3</sup>

La pluralidad resultante de la conformación de una sociedad pluriétnica generada por la unión de pueblos indígenas,

<sup>1</sup> Véase Melina Altamirano y Guillermo Trejo, “The Mexican color hierarchy: How race and skin tone still define life chances 200 years after Independence”, en Rodney Hero, ed., *The double bind: The politics of racial class inequalities in the Americas*; Rosario Aguilar, *The tones of democratic challenges: Skin color and race in Mexico*; Eva Arceo-Gómez y Raymundo Campos-Vázquez, “Race and marriage in the labor market: A discrimination correspondence study in a developing country”, en *American Economic Review*; Andrés Villarreal, “Stratification by skin color in contemporary Mexico”, en *American Sociological Review*; Raymundo Campos y Eduardo Medina, “Identidad social y estereotipos por color de piel: Aspiraciones y desempeño en jóvenes mexicanos”, en *El Trimestre Económico*.

<sup>2</sup> M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*, p. 5.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 1.

afrodescendientes, europeos y de otras migraciones a lo largo de la historia de México —comenzando con la Conquista española—, se ha visto opacada por el proyecto, de tintes políticos, que posterior a la Revolución mexicana buscó consolidar la idea de la pertenencia de la población mexicana a una sola categoría étnica: “la mestiza”.<sup>4</sup> Dicha creencia, se ha sustentado en conceptos como el de la *raza cósmica*, término acuñado por José Vasconcelos<sup>5</sup> para evocar una “raza” conformada por todas las otras “razas”, buscando establecer la idea de que la discriminación basada en características fenotípicas raciales no tiene lugar en la sociedad mexicana.<sup>6</sup>

A pesar del discurso en torno a un origen único de la población mexicana, estudios recientes han mostrado de manera consistente evidencia de prácticas discriminatorias basadas en el tono de piel tanto en las estructuras sociales como económicas. Al respecto, Villarreal encontró que la probabilidad de llegar a la universidad es un 68% más alta para la población mexicana de piel clara que para la de tonos más oscuros.<sup>7</sup> De acuerdo con dicho autor, las personas mexicanas de piel más oscura tienen también un 25.2% menos de probabilidad de contar con trabajos profesionales que las de piel más clara. Por su parte, Arceo y Campos encontraron, en un estudio experimental de discriminación en el mercado laboral, que la población mexicana de fenotipo indígena debe enviar su *currículum vitae* 18% más de veces que la de piel clara para ser contactada el mismo número de veces por parte de los potenciales empleadores.<sup>8</sup> En esta misma óptica, Altamirano y Trejo observan que aun tomando en cuenta la clase, origen étnico y otros indicadores socioeconómicos, el tono de piel tiene un efecto sistemático

<sup>4</sup> Alan Knight, “Racism, revolution, and *indigenismo*: Mexico, 1910–1940”, en Richard Graham, ed., *The idea of race in Latin America, 1870–1940*.

<sup>5</sup> José Vasconcelos, *La raza cósmica*.

<sup>6</sup> M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*, p. 2.

<sup>7</sup> A. Villarreal, *op. cit.*

<sup>8</sup> E. Arceo-Gómez y R. Campos-Vázquez, *op. cit.*

en la riqueza, incluso en lo que respecta al acceso a servicios públicos.<sup>9</sup>

En este contexto, se ha argumentado que “la raza y el tono de piel son variables omitidas importantes en el estudio de la desigualdad social y redistribución económica en México”.<sup>10</sup> En línea con dicha hipótesis, el presente estudio propone que el tono de piel es posiblemente una variable omitida en el estudio de las dinámicas del mercado financiero mexicano, en particular en lo referente al acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas. Si bien es posible analizar el fenómeno de discriminación por tono de piel considerando otros productos financieros, el crédito para mipymes resulta de importancia central por su impacto en la eficiencia de las empresas y con ello en el crecimiento económico y el bienestar de las familias. Más aún, las características detalladas en el capítulo anterior sobre la selección adversa presente en el mercado crediticio lo hacen un producto idóneo para el análisis al aumentar la necesidad de los bancos de identificar el tipo de cliente potencial pudiendo recurrir a heurísticas como el tono de piel.

## **El uso de estudios de auditoría para medir la discriminación**

A pesar de la formalización de la discriminación como un concepto económico, persisten problemas para identificar, medir y documentar su presencia tanto en el ámbito social como en el económico.<sup>11</sup> Una preocupación particular tiene que ver con la definición de la discriminación que usa cada estudio. Por ejemplo, mientras los estudios econométricos dependen de definiciones cuantitativas, los experimentales usan una combinación de información cuantitativa y cualitativa. De hecho, las diferencias

<sup>9</sup> M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 12.

<sup>11</sup> D. Pager, *op. cit.*, p. 105.

metodológicas pueden alterar el fenómeno de estudio, aunado a la tendencia hacia formas más sutiles de discriminación que aumentan la complejidad de su estudio.<sup>12</sup> En este contexto, se ha argumentado que únicamente recabando evidencia empírica rigurosa podremos entender la naturaleza de la discriminación racial.<sup>13</sup>

En los años setenta, el departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos realizó por primera vez una serie de auditorías por medio de actores, implementando con ello una nueva metodología para monitorear la discriminación racial en los mercados inmobiliarios. Los estudios de auditoría son estudios experimentales diseñados específicamente para medir la discriminación.<sup>14</sup> “Dada su capacidad de identificar relaciones causales, los estudios de auditoría se han vuelto altamente populares en las ciencias sociales.”<sup>15</sup>

En un estudio de auditoría, las y los investigadores envían auditores (normalmente actores) que son elegidos para diferir en un factor relevante (*i. e.*, raza), a unidades experimentales para luego comparar grupos de tratamiento y de control. Es importante ser cuidadosos al controlar por factores relevantes como: edad, altura, peso, atractivo físico, entre otros. Una de sus principales ventajas es que dichos estudios son capaces de desentrañar las causas y mecanismos detrás de la discriminación y otros fenómenos sociales que normalmente no son visibles en una base de datos, pero sí en la cotidianeidad de la vida en sociedad.<sup>16</sup> Como tales, nos brindan medios eficaces para distinguir mecanismos causales:

<sup>12</sup> *Idem.*

<sup>13</sup> *Idem.*

<sup>14</sup> *Ibid.*, p. 109.

<sup>15</sup> Mike Vuolo, Christopher Uggen y Sarah Lageson, “Statistical power in experimental audit studies: Cautions and calculations for matched tests with nominal outcomes”, en *Sociological Methods and Research*, p. 260.

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 267.

[L]as auditorías tienen por mucho una mayor capacidad de revelar mecanismos causales que los estudios alternativos, como el análisis econométrico de datos.<sup>17</sup> De hecho, los experimentos aleatorios se consideran con frecuencia el “modelo en las ciencias sociales”.<sup>18</sup>

En el caso de discriminación en el mercado financiero, mientras la información cuantitativa resulta útil para el estudio de la discriminación, enfrenta por lo menos tres limitantes. Primero, en algunos contextos puede ser difícil distinguir la etnicidad u otra característica sociodemográfica relevante utilizando únicamente información cuantitativa. Por ejemplo, en el caso de México es difícil distinguir características fenotípicas a partir únicamente de apellidos u otra información administrativa. En segundo lugar, las prácticas discriminatorias pueden ser muy sutiles, complicando así su identificación. Además, dado que clasificar individuos según su nivel de riesgo es una función clave de los mercados crediticios, si el riesgo está relacionado con características sociodemográficas podría ser difícil revelar prácticas discriminatorias, a lo que se le ha llamado el *problema de la variable omitida*.<sup>19</sup> Finalmente, si las instituciones han incurrido en prácticas discriminatorias durante mucho tiempo, su reputación podría afectar las tasas de aplicación por parte de las minorías. En este caso, las estadísticas podrían subestimar la prevalencia de prácticas discriminatorias.

En particular, aplicado al fenómeno de interés de este trabajo, un estudio de auditoría tiene la ventaja de poder controlar otras variables mientras se concentra en los efectos reales que tiene la etnicidad o alguna característica de fenotipo en el acceso al crédito. También resuelve el problema de prácticas discriminatorias sutiles, permitiendo al investigador o investigadora medir

<sup>17</sup> Véase D. Pager, *op. cit.*, y Lincoln Quillian, “New approaches to understanding racial prejudice and discrimination”, en *Annual Review of Sociology*.

<sup>18</sup> M. Vuolo, C. Uggen y S. Lageson, *op. cit.*, p. 266.

<sup>19</sup> G. Dymski, “The theory of credit-market redlining and discrimination: An exploration”, *op. cit.*, p. 39.

diferentes formas e “intensidades” de discriminación. Por otro lado, solicitar un préstamo es un proceso largo. Desde la primera visita a la sucursal bancaria para recabar información hasta la decisión del banco de otorgar o no el préstamo, la discriminación puede tomar diferentes formas. El solo hecho de analizar las tasas de aprobación de crédito podría, por tanto, descuidar otras formas más sutiles de discriminación. Por ejemplo, se ha calculado que los costos de transacción pueden ser aún más onerosos que las tasas de interés para los pequeños negocios, destacando otras formas potenciales de exclusión.<sup>20</sup> Es decir, si las personas que son parte de las minorías deciden no aplicar, las tasas de rechazo pueden subestimar la discriminación. Un estudio de auditoría puede explicar las razones detrás de la autodiscriminación mientras ayuda a descubrir los diferentes tipos de prácticas discriminatorias que suceden en las instituciones. Además, como mencionan Cavalluzzo y otros,<sup>21</sup> en el caso del mercado crediticio, puede ayudarnos a diferenciar entre discriminación en el acceso y discriminación por tasas de interés, costos de transacción y condiciones generales del crédito. Mientras las tasas de interés más altas podrían darle acceso al crédito a grupos más riesgosos, la mayoría de los estudios de crédito al consumo y préstamos hipotecarios detectan que las tasas de interés tienen poca flexibilidad y, por lo tanto, podría no ser el lugar indicado para buscar discriminación.<sup>22</sup> En contraste: “si los acreedores actúan de acuerdo con sus prejuicios al elevar los estándares de aprobación para los miembros de grupos en desventaja, las tasas de rechazo

<sup>20</sup> Mariano Rojas, “Costos de transacción y discrecionalidad en la asignación del crédito preferencial en México”, en *El Trimestre Económico*.

<sup>21</sup> K. Cavalluzzo, L. Cavalluzzo y J. Wolken, “Competition, small business financing, and discrimination: Evidence from a new survey (October 31, 2000)”, *op. cit.*

<sup>22</sup> Véase Richard L. Peterson, “An investigation of sex discrimination in commercial banks’ direct consumer lending”, en *Bell Journal of Economics*, y John V. Duca y Stuart S. Rosenthal, “Borrowing constraints, household debt, and racial discrimination in loan markets”, en *Journal of Financial Intermediation*.

excederían los niveles esperados después de controlar por la solvencia de dichos prestatarios”.<sup>23</sup>

En el caso de México, la baja demanda de créditos —la Enafin muestra que sólo dos de cada diez microempresas solicitaron un crédito en 2015—<sup>24</sup> y los altos niveles de informalidad y falta de garantías complican la identificación de la discriminación. Dados los bajos niveles de solicitudes de crédito, las estadísticas actuales de acceso al crédito podrían subestimar el problema de discriminación. Asimismo, los altos niveles de informalidad y la falta de garantías (ambos potencialmente correlacionados con ingreso y características de fenotipo) podrían dificultar la capacidad de distinguir la discriminación por prejuicio de la discriminación relacionada con el riesgo. En este contexto, un estudio de auditoría permite controlar otras variables mientras se concentra en el efecto real de la variable “clave” (*i. e.*, tono de piel). De la misma manera, puede ayudar probablemente a esclarecer las razones detrás de la autodiscriminación posiblemente reflejadas en bajas tasas de aplicación.

A pesar de la evidencia mencionada anteriormente y la utilidad aparente de los estudios de auditoría para identificar la discriminación en los mercados crediticios, es importante tomar en cuenta la crítica que se ha hecho a las pruebas de control aleatorizadas (*randomized controlled tests*; RCT, por sus siglas en inglés), a las cuales pertenecen los estudios de auditoría. Al respecto, Deaton y Cartwright argumentan que es importante comprender que la aleatorización no genera automáticamente estimadores precisos del promedio del tratamiento (ATE, por sus siglas en inglés) y no exime al investigador o investigadora de la necesidad de pensar posibles variables omitidas.<sup>25</sup> De hecho, estos autores destacan la importancia de complementar las pruebas

<sup>23</sup> K. Cavalluzzo y L. Cavalluzzo, *op. cit.*, p. 773.

<sup>24</sup> INEGI, *Enafin 2015*.

<sup>25</sup> Angus Deaton y Nancy Cartwright, “Understanding and misunderstanding randomized control trials”, en *nber Working Paper No. 22595*, p. 1.

controladas aleatorizadas con otras metodologías e investigaciones previas sobre la variable de estudio.

Con respecto a la validez externa, Deaton y Cartwright afirman que “la naturaleza no paramétrica de las pruebas de control aleatorizadas, que se podría decir que es una ventaja en estimación, es a menudo una desventaja cuando tratamos de utilizar los resultados fuera del contexto en el que se obtuvieron los resultados”.<sup>26</sup> Es particularmente importante considerar la posibilidad de que la muestra del estudio no sea representativa para la población de intereses en general. En otras palabras, la estimación del promedio del tratamiento podría ser real para la muestra y no para la población, lo que advierte acerca de la necesidad de ser cautelosos en la generalización de los resultados.

Otra crítica a dicha metodología tiene que ver con la importancia de controlar todas las causas posibles del fenómeno a estudiar. Mientras los experimentos de laboratorio lo permiten, es mucho más difícil para los experimentos que toman lugar en entornos reales. Si bien en esos casos el apareamiento<sup>27</sup> puede ser una solución, “cuando existen causas desconocidas o inobservables que tienen efectos importantes, ni el control en el laboratorio, ni el apareamiento ofrecen protección”.<sup>28</sup> De nuevo, los autores resaltan la importancia del conocimiento previo del comportamiento de las variables para poder llevar el control correctamente.

En conclusión, las pruebas controladas aleatorizadas son muy eficientes para generar estimados objetivos del promedio del tratamiento en una prueba y proporcionar evidencia importante del efecto del tratamiento. Sin embargo, no es un resultado automático y es de suma importancia considerar el complemento entre distintas metodologías. Asimismo, el conocimiento previo del fenómeno es clave para establecer los resultados de las pruebas controladas aleatorizadas en un marco coherente y generalizable.<sup>29</sup>

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 4.

<sup>27</sup> *Apareamiento* se refiere a la práctica de encontrar una pareja para cada sujeto en el experimento.

<sup>28</sup> A. Deaton y N. Cartwright, *op. cit.*, p. 8.

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 39.

## Diseño del experimento

En el capítulo 1 se estableció que los indicadores de inclusión financiera y acceso al crédito en el caso de México son sorprendentemente bajos. Por otra parte, basados en los datos del Banco Mundial (2014) y los resultados de los Censos Económicos de 2014, podemos concluir que existen algunas relaciones clave entre la exclusión financiera y las características sociodemográficas en el caso de las personas, así como del tamaño en el caso de las empresas. En el caso de las personas: mujeres, los sectores más pobres de la población, individuos con baja escolaridad y quienes viven en áreas rurales presentan mayores tasas de exclusión del sector financiero. Para las empresas, la información recabada en los Censos Económicos de 2014 mostró una relación importante entre el tamaño de las empresas y el acceso al crédito. De hecho, las micro y pequeñas empresas presentan peores términos de acceso al crédito, con 86.3% microempresas y 72.6% pequeñas empresas excluidas del acceso al crédito.<sup>30</sup>

Tomando en cuenta los resultados anteriores y reconociendo las dificultades para estudiar la discriminación utilizando únicamente métodos cuantitativos, se diseñó e implementó un estudio de auditoría para medir la discriminación por tono de piel en sucursales bancarias de la Ciudad de México. El objetivo del experimento fue analizar si el tono de piel de la persona propietaria de un negocio afecta sus posibilidades de ser discriminada al pedir información sobre un crédito en una institución de la banca comercial en la Ciudad de México. Es importante destacar que la discriminación medida en el experimento puede estar inicialmente afectada por el tipo de producto solicitado. Sin embargo, la selección de los créditos a mipymes responde, como ya se mencionó, tanto a su rezago como a su importancia para el crecimiento económico y el bienestar de las familias mexicanas.<sup>31</sup>

<sup>30</sup> INEGI, *Censos Económicos 2014, op. cit.*

<sup>31</sup> Una posible extensión a este estudio consiste en replicarlo para otros productos financieros.

Siguiendo a Vuolo y otros, los elementos del experimento para medir discriminación por tono de piel son:<sup>32</sup>

- Unidad experimental: sucursales bancarias (tomadas como proxy de las personas ejecutivas bancarias).
- Auditores (observaciones individuales o casos presentados a la unidad experimental): seis actores organizados en pares, cada par formado por un hombre de piel clara y uno de piel oscura.
- Respuesta positiva: la presencia de trato discriminatorio hacia cualquiera de los auditores.
- Grupo de tratamiento: actores con piel oscura.
- Grupo de control: actores con piel clara.

En línea con Turner y Skidmore,<sup>33</sup> dividimos el proceso de aprobación crediticia en cuatro etapas: publicidad y promoción, consultas para solicitar un crédito, aprobación o negación de préstamo y administración del préstamo. Aunque lo ideal sería poder usar personas reales con empresas reales y seguirlos a través del proceso de solicitud completo, tuvimos que depender de actores con negocios imaginarios que únicamente pasaron por el proceso de consulta para solicitar un crédito.

En la etapa de consulta para solicitar un crédito, el objetivo principal de los prospectos es recabar información sobre posibles préstamos. En este sentido lo que busca medirse es cuánta información se les otorga y en qué condiciones. Dado que en esta etapa existe interacción entre la persona solicitante y la persona ejecutiva bancaria, es posible analizar el efecto del fenotipo en la calidad del trato. En dicha etapa, la discriminación se puede dar de manera explícita, como en el caso de que se le niegue a alguien el acceso a una sucursal bancaria, o implícita en el nivel de amabilidad, accesibilidad, familiaridad, la cantidad

<sup>32</sup> M. Vuolo, C. Uggen y S. Lageson, *op. cit.*, p. 268.

<sup>33</sup> Margery A. Turner y Felicity Skidmore, *Mortgage lending discrimination: A review of existing evidence*.

y la calidad de la información proporcionada, y el seguimiento a la solicitud crediticia.

Para medir tanto formas explícitas como sutiles o implícitas de discriminación, se le pidió a cada actor que después de cada visita llenara un cuestionario de percepción.<sup>34</sup> Las preguntas se organizaron en tres categorías: 1) discriminación explícita e implícita, 2) viabilidad para obtener un crédito y 3) términos o características del crédito. Las preguntas sobre discriminación explícita o implícita buscaban incentivar al actor a pensar en el trato recibido en la sucursal bancaria, por ejemplo: tiempo de espera, duración de la entrevista con la persona ejecutiva, nivel de amabilidad, cantidad y calidad de la información recibida. Por otro lado, las preguntas relacionadas con la viabilidad para obtener un crédito tienen que ver con la seriedad con que la persona ejecutiva trató al actor como un sujeto de crédito, la cantidad de información que recabó acerca de su empresa, la información personal que pidió, la cantidad de productos que explicó, el material impreso que le dio y el seguimiento. Finalmente, las preguntas acerca de las características del crédito buscan comparar información acerca de las posibles tasas de interés, comisiones, cantidad de dinero disponible para el préstamo y el plazo de pago esperado.

De acuerdo con el lineamiento de un estudio de McNemar con las características del experimento aquí presentado, y dados los resultados de discriminación esperados *a priori*, el número óptimo de sucursales bancarias a visitar —para que el estudio arroje resultados sólidos— se calculó entre 60 y 357 sucursales. Tuvimos acceso a cerca de 300 sucursales bancarias, muy cerca del límite superior maximizando así la significancia de los resultados estadísticos (véase anexo metodológico 1).

A cada pareja de actores se le asignaron al azar 100 sucursales bancarias situadas en las diferentes alcaldías de la Ciudad de México. Ambos miembros de la pareja acudieron a la misma sucursal, de forma que cada sucursal fue visitada dos veces en el

<sup>34</sup> Véase anexo 3 para cuestionario completo.

experimento, una vez por el actor de piel oscura y una vez por el actor de piel clara. Además del cuestionario de percepción, cada actor tenía un aparato oculto de grabación de audio; cada semana los actores entregaban cuestionarios y grabaciones.

## **Selección de los actores y proceso de entrenamiento**

Con la ayuda de una compañía productora de cine,<sup>35</sup> se realizó un *casting* en la Ciudad de México el 3 y 4 de mayo de 2017. De un total de 33 actores que acudieron al *casting*, se logró seleccionar a tres jóvenes mexicanos de piel oscura y tres de piel clara. De acuerdo con la metodología, se eligió únicamente a actores masculinos de alrededor de 30 años para poder aislar el tono de piel como la única causa posible de discriminación. Por otro lado, se seleccionaron únicamente a actores con un título universitario. Como vimos en el capítulo 1, el género, la edad y el grado de estudios parecen jugar un papel sistemático en la explicación de la exclusión financiera en México.

Se clasificó el tono de piel utilizando la paleta de color utilizada en el Proyecto sobre Etnicidad y Raza en América Latina (PERLA) (véase Figura 1). Este pantone se creó en 2008 como parte de un esfuerzo para analizar información en cuanto a las condiciones étnico raciales en la región.<sup>36</sup> PERLA considera 11 tonos, siendo el número 1 el más claro y 11 el más oscuro.

Dada la mezcla étnica tan diferente que existe en Latinoamérica, es importante hacer una diferencia entre países. En el caso de México, utilizando datos del Barómetro de las Américas,<sup>37</sup> Altamirano y Trejo muestran que el tono promedio para México es PERLA 4, con una desviación estándar de 1.5.<sup>38</sup> El tono más oscuro reportado fue el nivel 9. Dichos resultados coinciden con los

<sup>35</sup> Cine Pantera, <cinapantera.com>.

<sup>36</sup> <<https://perla.princeton.edu/about/>>.

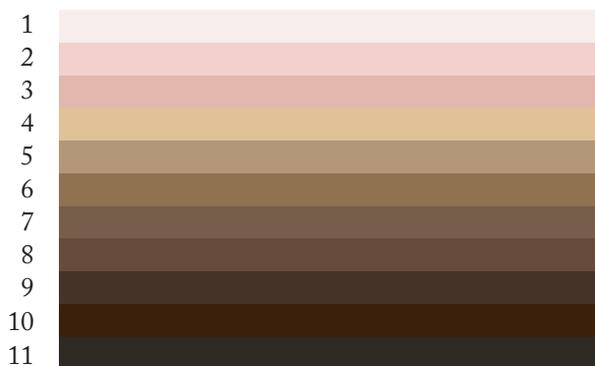
<sup>37</sup> <<https://www.vanderbilt.edu/lapop/>>.

<sup>38</sup> M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*

presentados en el Módulo de Movilidad Social Intergeneracional del INEGI (Cuadro 13), donde la mayoría de los hogares considerados en la muestra, se autoclasificaron como PERLA 4 (37.4%), seguidos de PERLA 5 (30%). Además, muy pocas personas pensaron que su tono de piel era más oscuro que PERLA 9.

Con el propósito de minimizar las diferencias de percepción por parte de las personas ejecutivas bancarias, se seleccionaron actores con tonos de piel en los extremos contrastantes de la paleta: los individuos de piel clara con tonos de PERLA 2 o 3 y los individuos de piel oscura con PERLA 8. Es también importante notar que, en algunos estudios, por ejemplo, el realizado por Campos y Medina, se ha encontrado un sesgo de autoselección: al pedir a los individuos que seleccionen su propio tono de piel, normalmente eligen un tono más bajo del que elegiría un tercero.<sup>39</sup> Para evitar percepciones subjetivas, el tono de piel se definió mediante el consenso de un grupo de tres expertos, incluidos dos especialistas en *casting* por parte de Cine Pantera y la investigadora.

**Figura 1. Paleta de tonos de piel PERLA**



Fuente: PERLA, <<https://perla.princeton.edu>>.

<sup>39</sup> R. Campos y E. Medina, *op cit.*

**Cuadro 13. Tono de piel en México, autoselección**

PERLA	Autoselección de tono de piel (%)
1	2.1
2	4.9
3	5.2
4	37.4
5	30.0
6	13.0
7	2.7
8	3.0
9	1.0
10	0.5
11	0.2

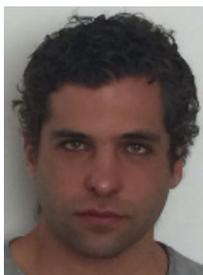
Fuente: INEGI, Módulo de Movilidad Social Intergeneracional.

Mientras que el primer criterio para aparear a los sujetos fue el tono de piel, también se consideraron otras variables de control como altura, peso, edad y presencia (incluyendo soltura y carisma). Pager recomienda aparear a los sujetos tomando en cuenta también criterios subjetivos como: elocuencia, facilidad para interactuar, atractivo físico y estilo de comunicación no verbal.<sup>40</sup> Siguiendo estos criterios se seleccionaron los siguientes actores con piel clara:<sup>41</sup>

<sup>40</sup> D. Pager, *op. cit.*

<sup>41</sup> Agradezco la participación de los actores y su permiso para mostrar sus fotografías y mencionar sus nombres en todo el material relacionado con esta obra.

1. Víctor (PERLA 3)



2. Alan (PERLA 2)



3. Jordie (PERLA 3)



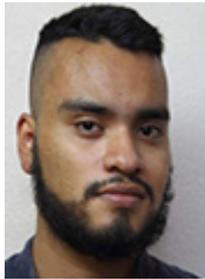
Los tres actores de piel clara nacieron en México; sin embargo, en el caso de Alan, su abuelo era alemán, y en el de Jordie, su papá es español. Más estudios son necesarios para entender si el origen de los ancestros tiene efectos en la percepción del trato y las prácticas discriminatorias.

Los tres actores seleccionados con piel oscura son:

1. Alejandro Omar (PERLA 8)



2. José Iván (PERLA 8)



3. Cuauhtémoc (PERLA 8)



Como se explicó anteriormente, de acuerdo con la literatura,<sup>42</sup> se contrataron jóvenes de compleción similar, con edades de entre 25 y 30 años, todos ellos actores profesionales con estudios universitarios. En el caso de Jordie, Omar, Iván y Cuauhtémoc, aporta al experimento el que, además de su carrera de actuación, son también propietarios de microempresas. Jordie se dedica a la producción y comercialización de sal gourmet, Omar es tatuador, Iván es profesor de actuación y Cuauhtémoc es dueño de dos locales en un centro comercial en el Estado de México donde vende ropa.

Siguiendo a Pager,<sup>43</sup> después de considerar la apariencia y otras características subjetivas, se formaron parejas de actores de la siguiente manera: Víctor y Omar formaron la pareja 1; Alan e Iván la pareja 2, y Jordie y Cuauhtémoc la pareja 3.



PERLA: 3 PERLA: 8

Pareja 1



PERLA: 2 PERLA: 8

Pareja 2



PERLA: 3 PERLA: 8

Pareja 3

Se entrenó a todos los actores en la misma sesión el 22 de mayo de 2017. Durante el entrenamiento se realizó una presentación sobre el acceso al crédito de las microempresas en México utilizando estadísticas de los Censos Económicos de 2014. Se les dijo que el objetivo central del experimento era entender los principales obstáculos a los que se enfrentan los propietarios de microempresas al solicitar un crédito en un banco. Es importante resaltar que no se les dijo a los actores acerca del verdadero obje-

<sup>42</sup> D. Pager, *op. cit.*

<sup>43</sup> *Idem.*

tivo del experimento (*i. e.*, medir la discriminación por el tono de piel) hasta que terminaron todas sus visitas a los distintos bancos y entregaron todo su material. Se mantuvo la ceguera (*blindness*) de los actores en cuanto a la variable del tono de piel para evitar sesgos y el fenómeno de *profecía autocumplida* que ha resultado importante<sup>44</sup> en otros experimentos.<sup>45</sup> Según Deaton y Cartwright mantener a los actores a ciegas es un requisito importante para evitar sesgos:

El resultado imparcial puede ser fácilmente afectado. En particular, el trato no debe ser relacionado con ninguna otra causa. La distribución aleatoria está diseñada para ayudar con esto, pero no es suficiente si, por ejemplo, no se les oculta a los individuos su tarea y están conscientes de ella, o si los que administran el trato están tan conscientes de él, y si esta conciencia dispara otra causa [...] Aquí se abre la posibilidad de resultados desequilibrados de causas que no sean el trato en el que estamos interesados.<sup>46</sup>

El objetivo principal de la capacitación fue entrenar a los actores acerca de las características de dos negocios ficticios asignados a cada miembro de las parejas de forma aleatoria. Para ello, se consideró la clasificación oficial para las microempresas, que incluye a todas las empresas que tengan menos de 10 personas empleadas y cuyas ventas anuales son iguales o menores a cuatro millones de pesos (véase Cuadro 5). Según los Censos Económicos de 2014, 94.3% o 5.3 millones de empresas en México pueden ser clasificadas como microempresas. De acuerdo con la misma fuente, únicamente 35% de ellas acuden a bancos

<sup>44</sup> Relevante en la crítica de Deaton y Cartwright a las pruebas de control aleatorizadas (*randomized control trials*). Véase A. Deaton y N. Cartwright, *op. cit.*

<sup>45</sup> Campos y Medina condujeron un experimento interesante en las preparatorias de la Ciudad de México donde pudieron comprobar que la conciencia de su propio tono de piel puede afectar el esfuerzo de los estudiantes. Véase R. Campos y E. Medina, *op. cit.*

<sup>46</sup> A. Deaton y N. Cartwright, *op. cit.*, p. 9.

cuando necesitan financiamiento, en contraste con 71, 69 y 65% de pequeñas, medianas y grandes empresas, respectivamente.

Si bien normalmente una de las primeras conclusiones que se obtienen a partir de las estadísticas anteriores es que existe una falta de demanda por créditos en el segmento de las microempresas, ésta podría no ser la historia completa. En el capítulo 2, se recordará, analizamos el concepto de *prestatario desanimado*,<sup>47</sup> según el cual las prácticas discriminatorias pueden generar autodiscriminación a través del proceso de convencerse a sí mismos de un resultado final que aún no sucede (profecías autocumplidas). En otras palabras, si la persona propietaria de una microempresa cree que no obtendrá un crédito o, peor aún, que la persona ejecutiva bancaria lo va a discriminar —tal vez porque algunas amistades o incluso ella misma han tenido malas experiencias en ocasiones anteriores—, podría decidir no acudir al banco, generando una subestimación en las estadísticas de discriminación por parte de la oferta. En línea con dicha hipótesis, Blanchflower y otros<sup>48</sup> reportan que las empresas cuyos propietarios son personas afrodescendientes en Estados Unidos tienen mayor probabilidad de mencionar estar preocupadas con los problemas de acceso al mercado crediticio y menor probabilidad de solicitar un crédito por miedo a que su aplicación sea rechazada.<sup>49</sup>

Si bien una limitante del presente estudio, como se mencionó, radica en la selección del producto financiero a analizar, dado un bajo apetito de los bancos por el mercado de créditos a mipymes, partiendo de la relevancia de las microempresas en la economía mexicana y la mayor prevalencia de problemas con el acceso al crédito en este segmento de la economía, se entrenó a los actores para que actuaran como propietarios de una microempresa. Para

<sup>47</sup> D. Blanchflower, P. B. Levine y D. J. Zimmerman, *op. cit.*

<sup>48</sup> *Idem.*

<sup>49</sup> Un hecho importante es la permanencia de la informalidad en el sector de las microempresas. Según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2015: 87% de las microempresas son informales, contra un 29% de pequeñas empresas, 14% de medianas empresas y 8% de grandes empresas.

ello, se diseñaron dos negocios ficticios basados en estadísticas promedio para microempresas, según información obtenida en los Censos Económicos 2014, mismos que se asignaron a los actores de forma aleatoria. También se les asignaron a los actores características personales ficticias, todas ellas basadas en un típico emprendedor joven de la Ciudad de México, de acuerdo con los datos de los censos referidos. A los negocios se les dieron los nombres de dos empresas reales (tomadas de internet) pero se permitió a los actores que los cambiaran, siempre y cuando se utilizara el mismo nombre en todas las visitas (véase anexo 2 para las características financieras de las empresas).

Se capacitó a los actores acerca de las características financieras de los negocios ficticios y se simularon entrevistas con personas ejecutivas bancarias. Se les dijo a los actores que su objetivo en cada visita era recabar la mayor cantidad de información posible.

Como un control adicional, a todos los actores se les proporcionaron atuendos similares (al estilo casual de negocios) y se les pidió ir peinados y sin barba o bigote. Finalmente, se les dio la libertad para decidir qué sucursales visitar cada día, pero se les limitó a cuatro visitas máximo en un mismo día a fin de evitar el cansancio que podría afectar su desempeño y percepción del trato.

## **Selección de bancos y sucursales**

Mientras que los estudios experimentales nos permiten entender mejor las relaciones causales y revelar conductas que tienden a esconderse en las entrevistas u otras bases de datos cuantitativas, siempre existe la preocupación por la validez externa de los resultados de los experimentos.<sup>50</sup> En este contexto, la selección de unidades experimentales —sucursales bancarias— se realizó con mucho cuidado siguiendo las recomendaciones de la literatura, con el objetivo de maximizar la validez externa de los

<sup>50</sup> James Mahoney, “Toward a unified theory of causality”, en *Comparative Political Studies*.

resultados del experimento. En este sentido, una decisión clave fue la selección del área geográfica a considerar. Aunque de manera ideal tendría que considerarse todo el país para maximizar la validez externa, los recursos necesarios para llevar a cabo un experimento a nivel nacional estaban fuera de las posibilidades financieras de este trabajo. Una segunda opción fue enfocarlo en la Ciudad de México.

Muchas características de la Ciudad de México la hacen una opción ideal. Primero, es posible argumentar que la mezcla étnica en la ciudad es una de las más ricas del país. De hecho, según el INEGI, en 2010<sup>51</sup> la Ciudad de México fue la segunda entidad (después del Estado de México) que recibió más migración interna, con un total de 239 000 personas procedentes del Estado de México, Puebla, Veracruz, Oaxaca y Guerrero, principalmente. La cantidad de población y el papel tan importante que juega la migración de lugares de todo el país hacia la Ciudad de México produce una buena mezcla de características fenotípicas.

Aun cuando podríamos decir que hay entidades en el país que tienen mayor cantidad de personas susceptibles de ser discriminadas debido a su origen étnico (Chiapas y Oaxaca, por ejemplo, debido a que tienen más población indígena), se ha argumentado que la competencia reduce la discriminación<sup>52</sup> haciendo así a la Ciudad de México —que cuenta con el mayor número de sucursales bancarias— una elección conservadora para medir la discriminación.

Por otro lado, parte de la validez externa para nuestro caso en particular tiene que ver con nuestra capacidad de generalizar la conducta discriminatoria de los distintos bancos.<sup>53</sup> En este sentido, los estudios de auditoría realizados en los Estados Unidos utilizan la participación de mercado de cada banco como

<sup>51</sup> <<http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/default.aspx?tema=me>>.

<sup>52</sup> El resultado de que la competencia aumenta el costo de la discriminación se encuentra incluso en los resultados teóricos de Gary Becker y se le ha examinado ampliamente en los estudios. Véase G. Becker, *The economics of discrimination*, *op. cit.*

<sup>53</sup> K. Cavalluzzo y L. Cavalluzzo, *op. cit.*

una característica clave al decidir la localización geográfica de los experimentos.<sup>54</sup> La Ciudad de México es el mayor mercado, tanto por la cantidad de población como por el valor de la cartera crediticia. Al primer trimestre de 2017 la Ciudad de México concentraba 55.7% del crédito total de los bancos de desarrollo (Banco de México) y, según la CNBV,<sup>55</sup> alrededor de 39.7% de los créditos de los bancos comerciales otorgados al sector privado.

Una ventaja final de realizar el experimento en la Ciudad de México es que ésta otorga la posibilidad de contar con sucursales bancarias en 14 alcaldías con características socioeconómicas distintas. Los indicadores socioeconómicos en la Miguel Hidalgo —donde se ubica una de las áreas más ricas de la ciudad— son muy diferentes a los de Iztapalapa —una de las zonas más pobres de la ciudad. Dada la relación tan marcada entre el tono de piel y los indicadores socioeconómicos que se muestran en el MMSI,<sup>56</sup> podemos esperar que la diferencia en las características socioeconómicas esté relacionada con diferencias en la composición en cuanto a los tonos de piel. Hay además una variación importante en términos de inclusión financiera para las distintas alcaldías. De acuerdo con la CNBV,<sup>57</sup> existen 60 000 cuentas bancarias en la alcaldía Cuauhtémoc contra 3 000 en Milpa Alta; de manera similar, hay 53 000 contratos de crédito en Miguel Hidalgo contra cerca de 6 000 contratos en Xochimilco. Dicho esto, sería ideal replicar el experimento en otras grandes ciudades de México e incluso en áreas rurales como extensión a este estudio.

Una segunda estrategia para maximizar la validez externa de un estudio de auditoría consistió en definir las sucursales a considerar en el experimento, de acuerdo con un proceso que

<sup>54</sup> Stephen Ross, “Paired testing and the 2000 housing discrimination study” en Stephen E. Feinberg, Faith Mitchell y Angela Williams Foster, eds., *Measuring housing discrimination in a national study*.

<sup>55</sup> CNBV, Estados y municipios (información estadística), <<https://www.cnbv.gob.mx/Paginas/Estados-y-Municipios.aspx>>.

<sup>56</sup> Véase el MMSI del INEGI.

<sup>57</sup> CNBV, Bases de datos de inclusión financiera [en línea]. <<http://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Paginas/Bases-de-Datos.aspx>>.

consideró dos pasos. Primero, se observó el crédito total al sector privado para seleccionar los siete primeros bancos en términos del tamaño de su cartera crediticia. El Banco 1 es el líder del mercado con un crédito total para el sector privado de 415 000 millones de pesos a diciembre de 2016 y así sucesivamente. Controlar por el tamaño de la cartera crediticia permite mantener las participaciones del mercado en cuanto al volumen crediticio. Una vez realizado el primer filtro, el segundo paso fue listar el total de sucursales de dichos bancos en las 14 alcaldías de la ciudad.

Según los estudios de auditoría realizados para el caso de Estados Unidos, la participación en el mercado en términos de sucursales parece ser la variable que maximiza la validez externa del experimento, debido a que la gente normalmente acude a la sucursal bancaria más cercana cuando busca información sobre créditos.<sup>58</sup> El Banco 1 no es únicamente el banco con la mayor cantidad de créditos para el sector privado, sino que también tiene la mayor cantidad de sucursales en la Ciudad de México, 268. La participación en el mercado de cada uno de los siete bancos se calculó en términos del número de sucursales. Según este método, el Banco 1 tiene 23% de la participación en el mercado, seguido por el Banco 3 y el Banco 6 con 18 y 17%, respectivamente. Una vez calculadas las participaciones en el mercado en términos de sucursales, se multiplicaron por las 300 sucursales consideradas para el experimento. El Cuadro 14 muestra el número total de sucursales consideradas por banco, mientras que el Cuadro 15 muestra el número total de sucursales por alcaldía. Finalmente, se seleccionaron aleatoriamente las sucursales a visitar por banco de la lista de sucursales totales. La metodología utilizada permite la selección aleatoria de sucursales en las 14 alcaldías de la Ciudad de México, manteniendo las participaciones de mercado. Una vez seleccionadas las sucursales, se asignaron aleatoriamente a los diferentes actores.

<sup>58</sup> S. Ross, *op. cit.*

**Cuadro 14. Sucursales por banco consideradas en el experimento**

<b>Banco</b>	<b>Sucursales en CDMX*</b>	<b>Sucursales consideradas en el experimento</b>
1	268	69
2	163	42
3	209	54
4	171	44
5	52	13
6	196	50
7	111	28
<b>TOTAL</b>	<b>1 170</b>	<b>300</b>

\* CDMX = Ciudad de México.

Fuente: Elaboración propia con datos de los bancos.

**Cuadro 15. Sucursales bancarias consideradas por alcaldía**

<b>Alcaldía</b>	<b>Número de sucursales</b>
Cuauhtémoc	50
Miguel Hidalgo	41
Benito Juárez	36
Álvaro Obregón	29
Coyoacán	27
Iztapalapa	21
Cuajimalpa	19
Tlalpan	19
Gustavo A. Madero	18
Azcapotzalco	12
Iztacalco	12
Venustiano Carranza	7
Tláhuac	4
Magdalena Contreras	3
Xochimilco	3

Fuente: Elaboración propia con datos de los bancos.



## IV. Resultados del experimento

Según Ross, Turner, Godfrey y Smith, la evidencia generada en los estudios de auditoría puede ser utilizada para construir tres tipos de medidas de discriminación hacia grupos pertenecientes a minorías étnicas: 1) medidas de frecuencia bruta de tratamiento diferencial, 2) medidas de incidencia neta de tratamiento diferencial y 3) medidas de severidad del tratamiento diferencial.<sup>1</sup> Una medida de la frecuencia bruta de tratamiento diferencial se define como el porcentaje de visitas en el experimento en las que la minoría recibe un trato menos favorable que su pareja de piel clara. Las medidas de este tipo proporcionan indicadores muy simples y fáciles de entender acerca de la frecuencia con la que se trata a las minorías de forma menos favorable que a su contraparte de piel clara. Sin embargo, también existen casos en los que los sujetos de la minoría reciben un mejor trato que su pareja de piel clara. Por lo tanto, podemos formar medidas de la incidencia bruta del trato que favorece a la minoría, así como medidas de incidencia bruta del trato que favorece a los sujetos de piel clara.

Por su parte, las medidas de incidencia neta se enfocan en la diferencia entre dos medidas de incidencia brutas al restar la incidencia bruta del trato que favorece a la minoría a la incidencia bruta del trato que favorece a los sujetos de piel clara. Por lo tanto, una medida alta de incidencia bruta sugiere que, aun cuando las minorías son favorecidas en ocasiones sobre los sujetos de piel clara, el trato desfavorable a las minorías sigue siendo altamente prevaleciente. Una medida baja de incidencia bruta sugiere que, aun cuando quienes otorgan los préstamos no dan siempre el mismo trato a clientes similares, es igualmente

<sup>1</sup> Stephen Ross, Margery A. Turner, Erin Godfrey y Robin Smith, *Mortgage lending in Chicago and Los Angeles: A paired testing study of the pre-application process*.

probable que se trate de forma favorable a los clientes de piel oscura que a los de piel clara.

Siguiendo la literatura de estudios de auditoría para medir discriminación racial,<sup>2</sup> para este experimento se utilizó un estudio de McNemar con el fin de calcular medidas de incidencia neta en el trato diferencial entre los sujetos de piel oscura y clara. De forma adicional, se utilizaron regresiones lineales de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) para comprobar la robustez de los resultados de McNemar, agregando varias covariables. Prácticamente todos los resultados estadísticamente significativos generados bajo la metodología de McNemar fueron confirmados con la metodología de MCO (véase anexo 1 para los detalles de la metodología).

## **¿Ocasiona el tono de piel un trato diferenciado en las sucursales bancarias?**

Como se mencionó anteriormente, las variables de interés para el experimento se dividieron en tres grupos: 1) Variables de discriminación directa o indirecta, 2) Indicadores de factibilidad del crédito y 3) Indicadores de características o términos del crédito.

Un agente de mercado puede discriminar a una persona participante del mercado de forma explícita, como cuando se le niega el acceso a la sucursal bancaria a alguien o la persona ejecutiva bancaria no lo atiende, o puede hacerlo de forma más sutil. Existe evidencia de que para una persona es difícil aceptar el haber sido discriminada por su apariencia física.<sup>3</sup> En este sentido, para que el cuestionario de percepción pudiera capturar todas las posibles conductas discriminatorias, se diseñaron preguntas capaces de medir formas explícitas (directas) e implícitas

<sup>2</sup> *Idem.*

<sup>3</sup> Glenn Adams, Teceta Thomas Tormala y Laurie T. O'Brien, "The effect of self-affirmation on perception of racism", en *Journal of Experimental Social Psychology*; Sophie Berjot y Nicolas Gillet, "Stress and coping with discrimination and stigmatization", en *Frontiers in Psychology*.

(indirectas) de discriminación. Las variables consideradas en este primer grupo son:

- discriminación: positiva cuando el sujeto aceptó haber sido discriminado (pregunta 32);
- descortés: positiva si el sujeto dijo que la persona ejecutiva bancaria fue descortés con él (pregunta 31);
- negación de la información: positiva si el sujeto dijo que la persona ejecutiva bancaria no le proporcionó toda la información requerida (pregunta 30);
- explicación clara: positiva si el sujeto contestó de forma afirmativa que la persona ejecutiva bancaria fue clara en sus respuestas (pregunta 26);
- resolución de dudas: positiva si el sujeto declaró que la persona ejecutiva bancaria contestó todas sus preguntas (pregunta 34).

Una segunda categoría de variables está relacionada con la factibilidad de obtención del crédito. Como se explicó anteriormente, dividimos el proceso de solicitud de préstamo en cuatro pasos: publicidad y difusión, consulta previa a la solicitud, aprobación o negación del préstamo y administración del préstamo.<sup>4</sup> Aun cuando nuestros actores pasaron únicamente por la etapa de la consulta previa a la solicitud, podemos inferir la seriedad con la que los actores fueron considerados candidatos para obtener el crédito a partir de las preguntas que la persona ejecutiva bancaria realizó sobre el negocio y los datos personales del empresario. Para capturar esta información se diseñaron preguntas con el objetivo de entender la factibilidad del crédito (véase anexo 3 para el cuestionario completo). Las variables consideradas en esta segunda sección son:

- calificación crediticia: positiva cuando el sujeto reportó que la persona ejecutiva bancaria le preguntó acerca de su

<sup>4</sup> M. A. Turner y F. Skidmore, *op. cit.*

- calificación crediticia o estatus en el buró de crédito (pregunta 13);
- aval: positivo cuando el sujeto reportó que la persona ejecutiva bancaria le preguntó si contaba con un aval (pregunta 16);
  - garantía: positiva cuando el sujeto reportó que la persona ejecutiva bancaria le preguntó si contaba con alguna garantía (pregunta 17);
  - visita futura: positiva si la persona ejecutiva bancaria planeó una cita de seguimiento (pregunta 29);
  - referencia: positiva si la persona ejecutiva bancaria refirió al sujeto a otra ejecutiva del banco especializada en créditos para mipymes (pregunta 27);
  - aprobación del crédito: positiva si la persona ejecutiva bancaria le dijo al actor que no cumplía con los requerimientos para ser sujeto de crédito (pregunta 18).

Una última sección de preguntas fue diseñada para medir los términos de un posible préstamo. En el periodo de capacitación se les comentó a los actores que el propósito central de la visita a las sucursales era el de recabar información acerca de los montos, términos, tasas de interés y otras condiciones de un posible préstamo. Las principales variables consideradas para esta sección fueron: tasa de interés (pregunta 22) y plazo del crédito (pregunta 24).

El Cuadro 16 muestra los resultados para las variables antes mencionadas tanto para el grupo de control como para el de tratamiento. Siguiendo la metodología de McNemar, los valores  $p$  denotan variables con diferencias que son estadísticamente significativas a los diferentes niveles de significancia mostrados en el cuadro.

El análisis de las variables de discriminación directa e indirecta muestra que la mayoría de los actores en el grupo de tratamiento (piel oscura) y en el de control (piel clara) contestaron de forma negativa a la pregunta: “¿Te sentiste discriminado?” Si bien, la diferencia de 2.7 no es estadísticamente significativa, los

sujetos pertenecientes al grupo de tratamiento contestaron con mayor frecuencia (8.7%) que los individuos de piel clara (6%) que se sintieron discriminados. En contraste, *descortés, negación de la información y resolución de dudas* tienen proporciones estadísticamente significativas, mostrando un peor trato a los individuos con tonos de piel oscura.

A la pregunta: “¿Consideras que la persona ejecutiva bancaria fue grosera contigo en algún momento de la conversación?” Los individuos de piel oscura contestaron *sí* en 24.7% de ocasiones, contra 10.7% para los individuos de piel clara. Desde la misma óptica, los individuos de piel oscura pensaron que la persona ejecutiva bancaria les negó información en 45.9% de las visitas, contra 21.6% para los sujetos de piel clara. *Resolución de dudas* es también altamente significativa, ya que los sujetos de piel clara contestaron que *sí* en 63.3% de las ocasiones, contra 46.3% en las visitas de los sujetos de piel oscura. En resumen, rechazamos la hipótesis de trato homogéneo. Es decir, a partir de los resultados del experimento podemos concluir que existe evidencia estadística que muestra que los sujetos de piel oscura se sintieron discriminados con mayor frecuencia que los de piel clara en las sucursales bancarias consideradas.

En cuanto a los indicadores de factibilidad, también se encontró evidencia de conductas discriminatorias. Todas las variables, excepto *referencia*, muestran que las personas ejecutivas bancarias vieron a los individuos de piel clara como sujetos de crédito con mayor frecuencia de lo que lo hicieron con los de piel oscura. Por ejemplo, se les preguntó a los sujetos de piel clara acerca de su calificación crediticia un 54.5% de las ocasiones, acerca de la disponibilidad de aval un 26.9% y acerca de tener una garantía personal un 33.3%, contra 37.1, 24.8 y 19.7%, respectivamente, para el caso de los sujetos de piel oscura. Finalmente, las personas ejecutivas bancarias planearon una visita de seguimiento en 54.7% de las ocasiones con los sujetos de piel clara, mientras que con los sujetos de piel oscura lo hicieron en 27.7% de las ocasiones.

**Cuadro 16. Resultados de la prueba de McNemar para trato diferencial. Prueba de McNemar**

Variables dependientes	Tonos oscuros	Tonos claros	Diferencia en proporción
discriminación	8.7%	6.0%	2.7%
descortés	24.7%	10.7%	14.0%
negó información	45.9%	21.6%	24.3%
exposición clara	70.7%	80.3%	-9.5%
resolvió dudas	46.3%	63.3%	-17.0%
pregunta buró	37.1%	54.5%	-17.4%
pregunta colateral	24.8%	26.9%	-2.1%
pregunta garantía	19.7%	33.3%	-13.6%
visita futura	27.7%	54.7%	-27.0%
referir	22.1%	27.5%	-5.4%
posible aprobación	33.6%	45.5%	-11.9%
tasa interés	70.0%	72.0%	-2.0%
plazo	35.6%	67.1%	-31.5%

\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a las variables relacionadas con las condiciones del posible crédito, los resultados muestran que a los sujetos de piel clara se les mencionó en más ocasiones los términos de los préstamos y las tasas de interés, aunque la diferencia proporcional entre los dos grupos no es significativa para el caso de las tasas de interés bajo una metodología de McNemar.

De forma adicional, se crearon cinco indicadores para medir la cantidad de información recabada por parte de la persona ejecutiva bancaria, con el objetivo de capturar el interés en el potencial acreditado (véase anexo 3 para el cuestionario completo):

	Intervalo de confianza		Estadístico	p
	Límite inferior	Límite superior		
	-4.1%	9.4%	0.7	52.3%
	5.1%	22.9%	10.3	0.2%***
	13.6%	35.0%	19.6	0.0%***
	-19.1%	0.1%	4.3	5.4%*
	-28.2%	-5.8%	9.3	0.3%***
	-29.4%	-5.5%	8.7	0.4%***
	-11.0%	6.8%	0.2	74.3%
	-23.6%	-3.6%	7.7	0.8%***
	-37.2%	-16.9%	25.8	0.0%***
	-15.3%	4.6%	1.3	32.2%
	-22.8%	-1.0%	5.1	3.3%**
	-12.0%	8.0%	0.2	78.0%
	-42.9%	-20.2%	27.3	0.0%***

- información personal (pregunta 14a);
- información sobre la empresa (pregunta 14b);
- índice de aprobación (pregunta 18);
- índice de información (pregunta 28);
- índice de amabilidad (pregunta 33).

El Cuadro 16 muestra que las personas ejecutivas bancarias les hicieron más preguntas personales y acerca de su empresa a los sujetos de piel clara. Estos resultados están ligados a nuestra hipótesis en torno a que las personas ejecutivas bancarias trataron

a los sujetos de control como prospectos de crédito con mayor frecuencia. Asimismo, el Cuadro 17 muestra información sobre la variable índice de información (índice\_info), que busca capturar si la persona ejecutiva bancaria proporcionó al solicitante algún folleto u otro tipo de información impresa. Éste fue el caso para los sujetos de piel clara en un 84.2% de las ocasiones, en contraste con un 53.5% en las visitas de los sujetos de piel oscura.

**Cuadro 17. Regresión lineal para medir la discriminación directa e indirecta. Prueba de McNemar**

Porcentaje de veces en que los índices fueron positivos				
Variables dependientes	Tono oscuro	Tono claro	Diferencia en proporción	
info_individual	73.9%	83.6%	-9.7%	
info_firma	81.2%	84.8%	-3.6%	
indice_aprob	38.2%	51.5%	-13.3%	
indice_info	55.2%	89.1%	-33.9%	
indice_amable	18.8%	24.8%	-6.1%	
*** $p < 0.01$ , ** $p < 0.05$ , * $p < 0.1$				

Fuente: Elaboración propia.

Con la finalidad de comprobar la solidez de los resultados anteriores, el Cuadro 18 muestra que los resultados estadísticamente significativos bajo la metodología de McNemar para el caso de las variables de discriminación directa e indirecta, sobreviven bajo la metodología de MCO a pesar de la inclusión de di-

IV. Resultados del experimento

versas covariables como: el número de visita en el día (número\_visita) y la hora de llegada a la sucursal (hora\_llegada). Más aún, la diferencia proporcional en el trato a los grupos de tratamiento y control para las variables: *descortés*, *negación de la información* y *resolución de dudas* sobrevivió a la introducción de covariables e, incluso, mostró magnitudes similares.

	Intervalo de confianza Estadístico			$p$
	Límite inferior	Límite superior	Estadístico	
	-18.4%	-1.0%	5.3	2.9%**
	-12.1%	4.8%	0.8	45.1%
	-24.2%	-2.4%	6.2	1.7%**
	-42.9%	-25.0%	46.1	0.0%***
	-15.7%	3.5%	1.7	23.7%

**Cuadro 18. Regresión lineal para medir la discriminación directa e indirecta. Regresión lineal (OLS)**

	discriminación	descortés	
Coeficientes	tono_piel	0.02594213 (0.2874)	<b>0.11560304***</b> (0.0009)
	número_visita	0.00098257 (0.913)	0.00167339 (0.9096)
	hora_llegada	0.00980964 (0.6929)	0.01341703 (0.7312)
	_constante	0.13507289 (0.1677)	0.1230222 (0.2622)
	Efecto fijo banco	✓	✓
	Efecto fijo actor	✓	✓
	Observación	495	496
	r2	0.02606701	0.06825882
	<i>p</i> - valores en paréntesis		
	*** <i>p</i> < 0.01, ** <i>p</i> < 0.05, * <i>p</i> < 0.1		

Fuente: Elaboración propia.

De forma similar los indicadores de factibilidad del crédito: *pregunta\_buró*, *garantía* y *visita futura*, siguen siendo significativos después de la introducción de covariables (véase Cuadro 19).

IV. Resultados del experimento

	negó información	exposición clara	resolvió dudas
	0.21119221*** (0)	-0.04504955 (0.269)	-0.14033771 *** (0.0017)
	-0.02651879 (0.1181)	0.01077188 (0.5138)	0.00708362 (0.7082)
	0.12909721*** (0.0073)	0.03743295 (0.4349)	-0.10695731 ** (0.0449)
	0.08963655 (0.4647)	0.52100815 *** (0.0002)	0.74002565*** (0)
	✓	✓	✓
	✓	✓	✓
	491	489	487
	0.13238836	0.03573109	0.08934743

**Cuadro 19. Regresión lineal para medir indicadores de factibilidad del crédito. Regresión lineal (OLS)**

Variables de factibilidad del crédito		
Coeficientes	pregunta_buró	
	tono_piel	-0.15632352*** (0.0007)
	número_visita	0.01866057 (0.3468)
	hora_llegada	-0.06719962 (0.2306)
	_constante	0.62021097*** (0)
Efecto fijo banco	✓	
Efecto fijo actor	✓	
Observación	469	
R-cuadrada	0.09099346	
<i>p</i> - valores en paréntesis		
*** <i>p</i> < 0.01, ** <i>p</i> < 0.05, * <i>p</i> < 0.1		

Fuente: Elaboración propia.

En línea con los resultados mostrados, utilizando información del Barómetro de las Américas,<sup>5</sup> Altamirano y Trejo<sup>6</sup> encuentran que la población mexicana con tono de piel oscuro es discriminada con mayor frecuencia en distintos ámbitos de la vida diaria. Dichos autores señalan que una persona con tono de piel PERLA 5 tiene el doble de probabilidades de ser discriminada que alguien con un tono de piel PERLA 1. De igual manera, una persona con el tono de piel más oscuro reportado en México

<sup>5</sup> <<https://www.vanderbilt.edu/lapop/about-americasbarometer.php>>.

<sup>6</sup> M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*

IV. Resultados del experimento

pregunta_garantía	visita_futura
-0.12969223***	-0.2645015***
(0.0007)	(0)
0.00527953	-0.01743814
(0.7681)	(0.3503)
0.01260209	0.02576715
(0.7907)	(0.6081)
0.29582542**	0.51882005***
(0.0313)	(0.0001)
✓	✓
✓	✓
489	491
0.10409311	0.1945992

(PERLA 9) tiene tres veces más probabilidades de experimentar discriminación que otra de piel más clara.<sup>7</sup>

En cuanto a los resultados arrojados por nuestro experimento, éstos muestran que los actores con tono de piel PERLA 8 fueron dos veces más propensos a reportar una actitud descortés por parte de la persona ejecutiva bancaria que los actores con tono de piel PERLA 2-3. De igual manera, los sujetos de piel oscura reportaron que la persona ejecutiva bancaria les negó información con una frecuencia 2.2 veces mayor que a los sujetos de piel clara.

<sup>7</sup> M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*, p. 5.

Más aún, la persona ejecutiva bancaria planeó una visita de seguimiento para los individuos de piel clara casi el doble de veces más que para los sujetos de piel oscura. Finalmente, mientras a los individuos de piel clara se les entregó material impreso sobre productos bancarios en 8 de cada 10 visitas, la proporción fue de 5 de 10 visitas para los sujetos de piel oscura.

En suma, los resultados del experimento muestran la existencia de evidencia que confirma un peor trato hacia los individuos de piel oscura a través de las diferentes variables analizadas. Asimismo, los resultados son consistentes con los presentados en estudios anteriores de discriminación por tono de piel en México.<sup>8</sup>

## **¿Es la autodiscriminación un determinante del bajo acceso de la población al sistema financiero en México?**

Utilizando una metodología experimental, Campos y Medina demuestran que los estereotipos sobre la apariencia de los individuos exitosos afectan el esfuerzo y las aspiraciones de la juventud mexicana.<sup>9</sup> Dichos autores confirman que el tono de piel es un factor importante para determinar la autopercepción y la autoestima de las y los jóvenes mexicanos, con el argumento de que el diferencial observado en la movilidad social por tono de piel podría darse no sólo debido a procesos discriminatorios, sino también por un menor esfuerzo de los individuos de piel oscura. Señalan, en particular, que el complejo acerca del propio tono de piel podría afectar aspiraciones y esfuerzos, produciendo resultados socioeconómicos negativos.<sup>10</sup>

De acuerdo con lo anterior, resulta interesante preguntarnos si la autopercepción, principalmente con base en el tono de piel,

<sup>8</sup> Por ejemplo, M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*; E. Arceo-Gómez y R. Campos-Vázquez, *op. cit.*; A. Villarreal, *op. cit.*

<sup>9</sup> R. Campos y E. Medina, *op. cit.*

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 23.

podiera afectar la percepción del trato de los demás en las interacciones de la vida diaria, tanto en los ámbitos sociales como incluso en las transacciones económicas. Para analizar dicha hipótesis en el contexto del experimento aquí presentado,<sup>11, 12</sup> el Cuadro 20 muestra los tonos de piel asignados por el comité de audición a los actores participantes en el experimento, así como el tono de piel autoasignado. El cuadro muestra que dos de los sujetos de piel clara, Víctor y Alan, eligieron para sí mismos tonos de piel que coinciden con los que se les asignó; Jordie, el tercer actor de piel clara seleccionó un tono de piel dos veces más oscuro (PERLA 5) al que se le asignó (PERLA 2). Por otra parte, los tres actores de piel oscura eligieron tonos de piel más claros de los que se les asignó: Omar eligió un color tres tonos más claros al que se le asignó, Iván dos tonos más claro y Cuauhtémoc un tono más claro.

A partir de la diferencia entre los tonos asignados y autoseleccionados por cada actor, como proxy al sesgo de autopercepción, se creó una nueva variable: *diferencia de tono del actor*. Introduciendo dicha variable, se procedió a correr regresiones lineales mediante la variable para explicar los resultados de las variables de: *discriminación directa e indirecta, indicadores de factibilidad y características del crédito*. Si la percepción de uno mismo a partir del tono de piel afecta la percepción de discriminación por parte de un tercero —en este caso la persona ejecutiva bancaria— se puede esperar que la variable *diferencia de tono del actor* tenga poder explicativo sobre los resultados de las distintas variables de discriminación consideradas en el experimento.

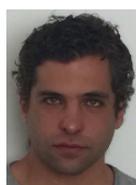
Los resultados no fueron concluyentes, probablemente debido a que el tamaño de la muestra es muy pequeño, al conformarse únicamente por seis actores. Otro problema es que todos los sujetos de piel oscura se percibieron a sí mismos con un tono

<sup>11</sup> La pregunta de investigación puntual es: ¿Afecta la autopercepción de los actores, derivada de la percepción de su tono de piel, el trato percibido en las sucursales bancarias?

<sup>12</sup> R. Campos y E. Medina, *op cit.*

de piel más claro —situación que no sucedió con los de piel clara. Como consecuencia de esto, los resultados estadísticos fueron determinados por el tono de la piel y no por la diferencia entre la autopercepción y la percepción de un tercero. La falta de otras variables que midieran la autopercepción —e incluso la autoestima de los actores— complicó la tarea aún más. En estudios futuros será útil pedir a los actores que contesten una serie de preguntas relacionadas con la autopercepción y autoestima antes de llevar a cabo la metodología experimental.

**Cuadro 20. Tono de piel: autoselección vs. tono asignado**



Tono asignado: 3  
Tono autoseleccionado: 3



Tono asignado: 8  
Tono autoseleccionado: 5



Tono asignado: 2  
Tono autoseleccionado: 2



Tono asignado: 8  
Tono autoseleccionado: 6



Tono asignado: 3  
Tono autoseleccionado: 5



Tono asignado: 8  
Tono autoseleccionado: 7

## ¿Es la discriminación un fenómeno generalizado entre los diferentes bancos?

De acuerdo con Lecuona, existe una diferencia en el otorgamiento de créditos a mipymes en los distintos bancos, probablemente debido a un menor apetito por dicho producto. De acuerdo con dicho autor, los bancos que más atienden a las mipymes en México son: Banorte, con 19.2% del total de créditos para el sector privado destinado a las mipymes, seguido por Santander (14.3%), HSBC (12.6%), BBVA Bancomer (11.9%) y Banamex (7%) del total.<sup>13</sup> En este sentido, la elección del instrumento financiero a solicitar (*i. e.*, crédito mipyme) pudiera jugar un papel importante en los resultados de trato diferencial arrojados en el experimento al ser un producto con poca intención de venta en algunos de los bancos considerados en el experimento.<sup>14</sup>

Para evaluar dicha hipótesis se procedió a analizar las diferencias en el trato otorgado por las personas ejecutivas bancarias de los diferentes bancos. Dada la diferencia en la colocación de créditos mipymes en los distintos bancos, si la discriminación se debiera al producto financiero considerado para el experimento, esperaríamos diferencias en los resultados de trato diferencial entre los distintos bancos. De forma contraria a dicha hipótesis, el Cuadro 21 muestra que los resultados en cuanto a la discriminación de los individuos de piel oscura se generalizan a todos los bancos de la muestra (excepto por la variable discriminación en el Banco 1, que parece alta tanto para individuos de tono de piel clara como oscura).

Si bien los actores de piel oscura se sintieron más discriminados en todos los bancos, existen diferencias en la magnitud. Los bancos donde una mayor proporción de los actores de piel oscura se sintieron discriminados fueron: Banco 5 (23%),

<sup>13</sup> R. Lecuona Valenzuela, *op. cit.*, p. 78.

<sup>14</sup> En el capítulo 3 se argumentaron las razones para la selección del crédito a mipymes para el experimento. Como una extensión a este estudio sería útil considerar otros productos financieros.

Banco 7 (22%) y Banco 2 (17%) (véase Cuadro 21). Se destaca que en los Bancos 1 y 6, los actores de piel clara se sintieron discriminados en proporciones estadísticamente significativas, aunque menores a sus contrapartes de piel morena.

En suma, se observa que, a pesar de las diferencias en la oferta de productos dirigidos a las mipymes, los individuos con piel oscura percibieron un trato desigual en todos los bancos considerados en el experimento. En promedio, en 25.6% de las visitas los sujetos de piel oscura sintieron que la persona ejecutiva bancaria fue descortés, con proporciones que oscilan entre 12% en el Banco 6 y 38% en el Banco 5. En contraste, las proporciones en que los sujetos de piel clara se sintieron discriminados oscilan entre 19% en el Banco 1 y 6.8% en el Banco 3. Finalmente, la diferencia en la negación de la información también es muy marcada con promedios de 19% para los de piel clara y de 41.9% para los sujetos de piel oscura. El Banco 1 fue el que negó información con mayor frecuencia tanto a los actores de piel oscura como a los de piel blanca.

El Cuadro 22 (página 118) muestra la robustez de los resultados de la prueba de McNemar al contrastarlos con una regresión lineal. Los resultados señalan que en general no hay evidencia estadísticamente significativa que nos permita aceptar la hipótesis de trato igualitario cuando controlamos por el banco que se visitó y otras covariantes. En otras palabras, el trato desigual a los actores de tono de piel oscura se mantiene sin importar qué banco visitaron. Los bancos se comportaron de manera similar en cuanto a la discriminación por tono de piel. En línea con hallazgos de la economía conductual y la psicología,<sup>15</sup> la generalización del trato diferenciado por tono de piel pudiera ser resultado de la ausencia de una cultura organizacional capaz de limitar los sesgos psicológicos del personal ejecutivo en lo que se refiere a los estereotipos y creencias en torno al tono de la piel. La falta de entrenamiento es también evidente dada la variabilidad en la información recabada y proporcionada por las personas ejecutivas bancarias.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Jennifer Eberhardt, *Biased. The new science of race and inequality*.

<sup>16</sup> Esta conclusión se retoma en el Capítulo 5.

## El rol de la competencia y la ubicación

En su trabajo seminal sobre discriminación económica, Becker planteó la hipótesis de que la discriminación basada en prejuicios debería ser más notable en mercados concentrados *vis-à-vis* mercados competitivos.<sup>17</sup> La hipótesis del mercado antimonopólico (AMH, por sus siglas en inglés) de Becker afirma que la discriminación por prejuicios aumenta los costos para las empresas, reduciendo su competitividad, por lo que es posible esperar menores niveles de discriminación entre más competitivo sea un mercado. De acuerdo con Cavalluzzo y Cavalluzzo, la hipótesis del mercado antimonopólico no ha sido suficientemente estudiada de forma empírica.<sup>18</sup>

Para probar dicha hipótesis, aprovechando la localización geográfica de las sucursales bancarias consideradas en el presente experimento, se analizaron variables de discriminación, factibilidad del préstamo y características del préstamo por alcaldía. Para ello se tomaron en cuenta la cantidad de sucursales en cada alcaldía como variable de aproximación al nivel de competencia.

Para estudiar la hipótesis del mercado antimonopólico se procedió a calcular un índice de Herfindahl (IH) basado en el número de sucursales por alcaldía. Si la AMH es cierta, esperaríamos que la discriminación contra los sujetos de piel oscura (en relación con la discriminación a los sujetos de piel clara) fuera menor en las alcaldías con menor concentración (véase anexo metodológico para el cálculo del IH).

Los resultados presentados en el Cuadro 23 (página 122) sugieren que no hay evidencia estadística significativa entre el nivel de concentración, medido por el IH y las diferentes variables que miden la discriminación. De hecho, la falta de presencia de una relación estadística significativa se sostiene para el grupo de control y el de tratamiento considerados por separado.

<sup>17</sup> G. Becker, *The economics of discrimination*, *op. cit.*

<sup>18</sup> K. Cavalluzzo y L. Cavalluzzo, *op. cit.*, p. 771.

**Cuadro 21. Discriminación por banco.  
Prueba de McNemar**

Porcentaje de veces en que el actor respondió sí				
Banco	Discriminación		Descortés	
	Tonos claros	Tonos oscuros	Tonos claros	Tonos oscuros
1	11.1 ***	7.0 **	19.0 ***	22.8 ***
2	5.1	17.1 **	12.8 *	34.3 ***
3	4.5	4.7	6.8 *	14.3 ***
4	Omitido	10.3 **	9.5 **	20.5 ***
5	18.2	23.1 *	18.2	38.5 ***
6	6.5 *	Omitido	10.9 **	12.2 **
7	3.7	22.2 **	11.1 *	37.0 ***
Promedio	8.2	14.1	12.6	25.7

*p* - valores en paréntesis  
 \*\*\* *p* < 0.01, \*\* *p* < 0.05, \* *p* < 0.1

Fuente: Elaboración propia.

IV. Resultados del experimento

	Negó_información		Resolvió_dudas	
	Tonos claros	Tonos oscuros	Tonos claros	Tonos oscuros
	30.2 ***	54.5 ***	49.2 ***	33.9 ***
	15.4 ***	37.1 ***	78.9 ***	60.0 ***
	15.9 ***	48.4 ***	69.0 ***	46.3 ***
	22.0 ***	39.5 ***	64.3 ***	44.7 ***
	18.2	38.5 ***	45.5 ***	53.8 ***
	20.0 ***	39.0 ***	64.4 ***	52.5 ***
	11.1 *	36.0 ***	73.1 ***	60.0 ***
	19.0	41.9	63.5	50.2

**Cuadro 22. Efectos del banco en la discriminación.  
Regresión lineal (OLS)**

		Discriminación	Descortés	Negó información
Coeficientes	Tono_piel	-0.00454 (0.980)	0.0759 (0.684)	0.282 (0.164)
	Hora	0.0486* (0.0677)	0.0168 (0.691)	0.0570 (0.260)
	número_visitas	-0.00637 (0.481)	0.000855 (0.955)	-0.0137 (0.418)
	Banco 1	-0.0278 (0.812)	0.0149 (0.907)	0.136 (0.282)
	Banco 2	-0.0801 (0.486)	-0.0979 (0.431)	0.00178 (0.989)
	Banco 3	-0.0998 (0.382)	-0.112 (0.366)	0.0129 (0.918)
	Banco 4	-0.148 (0.174)	-0.0834 (0.506)	0.0699 (0.590)
	Banco 6	-0.0855 (0.458)	-0.0730 (0.567)	0.0504 (0.691)
	Banco 7	-0.105 (0.357)	-0.0699 (0.593)	-0.0397 (0.755)
	Tratamiento*Banco 1	-0.106 (0.561)	-0.0526 (0.786)	0.0977 (0.635)
	Tratamiento*Banco 2	-0.0146 (0.938)	0.120 (0.546)	-0.00344 (0.987)
	Tratamiento*Banco 3	-0.0568 (0.756)	-0.0566 (0.767)	0.0384 (0.854)

IV. Resultados del experimento

Factibilidad del crédito					
	Resolvió dudas	Buró	Colateral	Garantía	Visita futura
	0.0994 (0.646)	0.0196 (0.930)	0.267 (0.195)	0.218 (0.276)	-0.0386 (0.858)
	-0.0449 (0.428)	-0.0330 (0.597)	0.0797 (0.135)	0.0445 (0.386)	0.00977 (0.863)
	-0.00523 (0.785)	0.0127 (0.540)	-0.000263 (0.989)	-0.00176 (0.925)	-0.0155 (0.413)
	0.0511 (0.764)	-0.0177 (0.909)	-0.199 (0.235)	0.0310 (0.805)	-0.204 (0.166)
	0.342** (0.0440)	0.284* (0.0708)	-0.0225 (0.898)	0.195 (0.156)	-0.0212 (0.894)
	0.228 (0.186)	0.0947 (0.556)	<b>-0.446***</b> (0.00672)	-0.151 (0.226)	0.179 (0.240)
	0.175 (0.315)	0.0237 (0.884)	0.0564 (0.746)	0.263* (0.0545)	-0.0373 (0.811)
	0.186 (0.278)	0.207 (0.183)	-0.455*** (0.00540)	-0.0844 (0.513)	0.0849 (0.582)
	0.274 (0.130)	0.164 (0.349)	<b>-0.354**</b> (0.0405)	0.134 (0.350)	<b>-0.418***</b> (0.00564)
	-0.380* (0.0949)	-0.164 (0.486)	-0.328 (0.135)	-0.251 (0.237)	0.0214 (0.923)
	-0.346 (0.135)	-0.291 (0.231)	-0.464** (0.0448)	-0.332 (0.141)	-0.0529 (0.824)
	-0.338 (0.146)	-0.157 (0.516)	-0.172 (0.425)	-0.227 (0.269)	-0.186 (0.417)

(Continúa cuadro)

**Cuadro 22. Efectos del banco en la discriminación.  
Regresión lineal (OLS)**

		Discriminación	Descortés	Negó información
Coeficientes	Tratamiento*Banco 4	0.0523 (0.778)	-0.00978 (0.961)	-0.0280 (0.896)
	Tratamiento*Banco 6	-0.121 (0.503)	-0.143 (0.457)	-0.129 (0.545)
	Tratamiento*Banco 7	0.0439 (0.821)	0.125 (0.551)	-0.0334 (0.879)
	_constante	0.172 (0.135)	0.147 (0.253)	0.160 (0.223)
Efecto fijo por banco		✓	✓	✓
Efecto fijo por actor		✓	✓	✓
Observación		495	496	491
R-cuadrada		0.076	0.097	0.179

*p* - valores robustos en paréntesis

\*\*\* *p* < 0.01, \*\* *p* < 0.05, \* *p* < 0.1

Fuente: Elaboración propia.

IV. Resultados del experimento

Factibilidad del crédito					
	Resolvió dudas	Buró	Colateral	Garantía	Visita futura
	-0.371 (0.117)	-0.219 (0.367)	-0.328 (0.162)	-0.447** (0.0450)	-0.0830 (0.720)
	-0.212 (0.366)	-0.295 (0.217)	-0.240 (0.256)	-0.297 (0.153)	-0.0436 (0.851)
	-0.229 (0.354)	-0.278 (0.282)	-0.332 (0.134)	-0.439* (0.0529)	0.197 (0.389)
	0.548*** (0.00198)	0.568*** (0.000822)	0.386** (0.0257)	0.181 (0.159)	0.536*** (0.000779)
	✓	✓	✓	✓	✓
	✓	✓	✓	✓	✓
	487 0.124	469 0.101	486 0.204	489 0.149	491 0.213

**Cuadro 23. Percepción de la discriminación por delegación.  
Regresión lineal. Discriminación directa e indirecta**

		Discriminación
Coeficientes	tono_piel	-0.451
		(0.106)
	HI	-0.000114*
		(0.0863)
	HI_tratamiento	0.000183
		(0.233)
	hora	0.0498*
		(0.0526)
	número_visita	-0.00602
		(0.501)
	constante	0.381**
		(0.0152)
Efecto fijo por banco		✓
Efecto fijo por actor		✓
Efecto fijo por delegación		✓
Observación		495
R-cuadrada		0.065
<i>p</i> - valores robustos en paréntesis		
*** <i>p</i> < 0.01, ** <i>p</i> < 0.05, * <i>p</i> < 0.1		
Omitido por colinealidad		

Fuente: Elaboración propia.

IV. Resultados del experimento

	<b>Descortés</b>	<b>Negó_información</b>	<b>Resolvió_dudas</b>
	0.0132	omitido	0.719*
	(0.971)		(0.0788)
	4.50e-05	4.76e-05	0.000181
	(0.711)	(0.748)	(0.277)
	-6.09e-06	-2.11e-05	-0.000529**
	(0.976)	(0.925)	(0.0202)
	0.0215	0.0567	-0.0504
	(0.606)	(0.260)	(0.366)
	0.00170	-0.0123	-0.00723
	(0.910)	(0.466)	(0.707)
	0.0753	0.0819	0.378
	(0.743)	(0.766)	(0.232)
	✓	✓	✓
	✓	✓	✓
	✓	✓	✓
	496	491	469
	0.084	0.173	0.099

Estos resultados deben ser tomados con cautela, ya que pueden deberse a que la selección de sucursales por alcaldía no se realizó de forma estratificada. Es decir, no se mantuvo la participación de mercados por banco por alcaldía, sino en general por banco para el total de las sucursales en la Ciudad de México. Se propone el uso de muestras estratificadas en investigaciones futuras. Otra estrategia útil para probar la hipótesis podría ser calcular el IH con el número de contratos de crédito por banco por alcaldía en lugar del número de sucursales; sin embargo, no fue posible conseguir esta información individualizada por cada banco.

## V. Implicaciones de políticas públicas: el rol de bancos y gobierno

Los resultados del experimento que aquí se presenta sustentan la existencia de un trato diferencial hacia las personas propietarias de microempresas con base en su tono de piel en sucursales de la banca comercial de la Ciudad de México. Los solicitantes de piel clara recibieron un mejor trato, se les proporcionó más información y fueron considerados clientes potenciales con mayor frecuencia que los sujetos de piel oscura, al pedir información sobre un crédito en las sucursales bancarias.

En el capítulo 2 se definió a la discriminación en un contexto económico, como el trato diferenciado a un integrante de un grupo poblacional debido a características subjetivas como: el tono de piel, el género u alguna otra característica socioeconómica o demográfica. En este sentido, los resultados del experimento analizado permiten concluir que existe discriminación por tono de piel en las sucursales bancarias de la Ciudad de México consideradas en el experimento.

Asimismo, de acuerdo con lo presentado en el capítulo 2, las conductas discriminatorias pueden producir un trato diferencial —el trato desigual hacia los individuos de acuerdo con su apariencia— o consecuencias desiguales —que ocurre cuando se trata a los individuos de igual manera pero con base en reglas que de alguna forma favorecen a los integrantes de un grupo sobre los de otro.<sup>1</sup> En el caso de los bancos visitados como parte del experimento, la evidencia sustenta la existencia de trato diferencial como la principal forma de conducta discriminatoria.

<sup>1</sup> Devah Pager y Hana Shepherd, “The sociology of discrimination: Racial discrimination in employment, housing, credit, and consumer markets”, en *Annual Review of Sociology*, p. 182.

Una vez identificada la existencia de prácticas discriminatorias en un mercado, es importante distinguir el tipo de discriminación que prevalece, para así definir causas y diseñar políticas e intervenciones orientadas a reducir la discriminación y proteger a los participantes del mercado. De igual manera, es importante diferenciar entre prejuicios, estereotipos e ideologías racistas como las causas subyacentes de las conductas discriminatorias en el mercado en cuestión.<sup>2</sup> Según Solís, los prejuicios se basan en estereotipos, pero no todos los prejuicios ni los estereotipos resultan en prácticas discriminatorias.<sup>3</sup> También es importante notar que los prejuicios pueden surgir de forma inconsciente. Es decir, los estereotipos podrían convertirse en prejuicios y causar conductas discriminatorias aun cuando el individuo repudie el racismo de manera consciente.<sup>4</sup>

A la luz de los resultados del Módulo de Movilidad Intergeneracional del INEGI<sup>5</sup> discutidos en secciones anteriores, es posible argumentar, en el caso de la discriminación por características de fenotipo en México, que la visible generalización del trato discriminatorio a los sujetos de piel oscura en distintos ámbitos de la vida social, educativa y laboral responde a prácticas arraigadas en las estructuras sociales, políticas y económicas de nuestro país.<sup>6</sup> Es decir, las conductas discriminatorias no están aisladas del orden social e histórico, sino que forman parte de nuestras instituciones y nuestra forma de vida.<sup>7</sup> La discriminación es, por tanto, un fenómeno social y no individual, que destaca por su importancia en la reproducción de desigualdades sociales y económicas.<sup>8</sup>

<sup>2</sup> L. Quillian, *op. cit.*

<sup>3</sup> Patricio Solís, *Discriminación estructural y desigualdad social. Con casos ilustrativos para jóvenes indígenas, mujeres y personas con discapacidad*, p. 28.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 29.

<sup>5</sup> INEGI, Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI).

<sup>6</sup> P. Solís, *op. cit.*

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 25.

<sup>8</sup> *Ibid.*, p. 33.

Considerar a la discriminación como un fenómeno generalizado a la estructura económica y social del país, implica que las prácticas discriminatorias en un entorno institucional específico pueden afectar a otros entornos.<sup>9,10</sup> Es decir, la discriminación estructural puede causar un efecto acumulado negativo a lo largo de la vida de los individuos discriminados.<sup>11</sup> Más aún, un nivel alto de arraigo de las actitudes o creencias discriminatorias en las estructuras políticas, económicas o sociales puede causar autodiscriminación al afectar la autoestima de las personas.<sup>12</sup> La autodiscriminación puede, entonces, ayudar a perpetuar la exclusión de los grupos discriminados a través del desaliento y/o la segregación.

En el contexto de los mercados crediticios, las creencias discriminatorias sostenidas contra individuos con características demográficas o socioeconómicas específicas puede resultar en conductas discriminatorias que con el tiempo se vuelven parte del subconsciente de los distintos agentes del mercado. En el caso de México, esta explicación puede ayudar a entender el desaliento de los potenciales usuarios del sistema financiero, visible en la falta de aplicaciones crediticias y la alta dependencia en el sector financiero informal.<sup>13</sup> La presencia de prácticas discriminatorias puede afectar la cobertura (penetración del crédito) tanto como resultado de la exclusión de grupos sociales por parte de las personas ejecutivas bancarias como de la autodiscriminación que reduce la demanda, reduciendo la eficiencia del sistema financiero mexicano y su capacidad de mejorar el bienestar de los hogares.

En línea con esta conclusión, el caso bien estudiado del mercado hipotecario en Estados Unidos muestra evidencia, por una parte, del efecto perjudicial de las prácticas discriminatorias para

<sup>9</sup> Por ejemplo, la discriminación en el ámbito educativo puede afectar las oportunidades laborales o de participación en otros mercados como es el caso del mercado crediticio.

<sup>10</sup> P. Solís, *op. cit.*, pp. 37–38.

<sup>11</sup> *Idem.*

<sup>12</sup> R. Campos y E. Medina, *op. cit.*

<sup>13</sup> INEGI, *Enafin 2015*.

la eficiencia del mercado y, por la otra, de la importancia de la regulación para inhibir la presencia de prácticas discriminatorias.<sup>14</sup> En este sentido, tanto los bancos como las autoridades de gobierno juegan un papel central en la promoción de la eficiencia del mercado en beneficio de los usuarios de los sistemas financieros.

## **Cultura organizacional y discriminación: el rol de los bancos**

El análisis de la discriminación es especialmente importante en el contexto de mercados crediticios donde existen estereotipos arraigados que suelen funcionar como heurísticas para lidiar con problemas de incertidumbre y falta de información, base de los problemas de selección adversa. Al mismo tiempo, la generalización de las prácticas discriminatorias en todos los bancos considerados en el experimento presentado permite pensar de manera sistemática sobre el papel de los factores institucionales y organizacionales en la discriminación en sucursales bancarias de la Ciudad de México.

El trabajo seminal de Herbert Simon sobre el comportamiento administrativo describe a las organizaciones como construcciones sociales que, paradójicamente, los humanos no controlan del todo.<sup>15</sup> Para Simon los valores de los individuos en conjunto con los procedimientos formalizados por protocolos institucionales afectan los resultados obtenidos por las organizaciones. A su vez, las organizaciones son “generadoras de orden” al limitar el efecto que la racionalidad limitada de los individuos genera en su habilidad para actuar y tomar decisiones correctas. Los protocolos organizacionales complementan los conocimientos e información de los individuos.<sup>16</sup>

<sup>14</sup> Véase S. Ross, M. A. Turner, E. Godfrey y R. Smith, *op. cit.*

<sup>15</sup> Herbert A. Simon, *Administrative behavior. A study of decision-making processes in administrative organization.*

<sup>16</sup> *Idem.*

Es decir, las organizaciones deben ser entendidas en términos de los procesos de toma de decisión de sus miembros que, a su vez, pueden ser influenciados por la cultura organizacional. En particular, la cultura de la organización puede controlar estímulos internos de sus empleados, generados por experiencias, memoria, conocimiento e incluso sesgos psicológicos que determinan las decisiones de los individuos hasta de forma inconsciente. La conclusión principal de Simon es que las organizaciones por medio de capacitaciones y protocolos son capaces de influenciar las premisas de decisión de los individuos miembros de la organización al controlar sesgos inconscientes que afectan el comportamiento.<sup>17</sup>

Desde este punto de vista, quienes dirigen a las empresas logran, por medio de estrategias administrativas, de comunicación y capacitación, afectar la conducta de los individuos dentro de las organizaciones al generar una estructura formal que guía y limita los valores, las creencias y los sesgos personales. En este contexto, las organizaciones ocupan una posición única con respecto a su capacidad para moldear patrones de discriminación tanto en su interior como en el trato a sus clientes.<sup>18</sup>

En el caso específico de los bancos comerciales e instituciones financieras, la existencia de protocolos, la capacitación y sensibilización en materia de trato justo al cliente pueden mediar las inclinaciones cognitivas y actitudinales de sus empleados, limitando así el impacto negativo de estereotipos arraigados cultural y socialmente. Al respecto, Pager y Shepherd argumentan que las prácticas organizacionales median los sesgos cognitivos y los estereotipos en relación con discriminación por raza o género en el lugar de trabajo.<sup>19</sup> Más aún, dichos autores argumentan que la mayor parte de las prácticas discriminatorias en los lugares de trabajo dependen de qué tanto logran las organizaciones limitar

<sup>17</sup> *Idem.*

<sup>18</sup> D. Pager y H. Shepherd, *op. cit.*

<sup>19</sup> *Idem.*

los sesgos y procesos cognitivos automáticos de su personal.<sup>20</sup> Por el contrario, el no contar con políticas antidiscriminatorias formales, como parece evidente en los resultados del experimento para el caso de los bancos mexicanos, puede facilitar la reproducción de creencias, sesgos y prácticas discriminatorias.

Más allá de las preferencias discriminatorias de los individuos que pertenecen a una organización, también es cierto que muchas políticas y procedimientos organizacionales pueden generar un efecto negativo desproporcionado en línea con características étnicas de los clientes potenciales.<sup>21</sup> En el caso de los mercados crediticios, la alta correlación entre características de fenotipo y nivel de ingreso y riqueza puede generar prácticas discriminatorias no intencionadas hacia cierto grupo de individuos. Por ejemplo, en el caso de los bancos mexicanos, parece una práctica generalizada el requisito de contar con una cuenta con cierta antigüedad en el banco para poder aplicar a un crédito, dado que 61% de las personas adultas en el país no son dueñas de una cuenta bancaria<sup>22</sup> y que la probabilidad de tener una cuenta está correlacionada con el nivel de ingreso y el nivel educativo; requerir historial en la tenencia de una cuenta bancaria para aplicar a un crédito pudiera tener impactos discriminatorios en línea con las características de fenotipo de la persona aplicante, creando un círculo vicioso para los grupos desfavorecidos.<sup>23</sup>

En resumen, la formalización de procedimientos y protocolos organizacionales es capaz de mitigar la discriminación al limitar el criterio de las personas, controlando prejuicios y preferencias discriminatorias; asimismo, el foco al trato justo y la no discriminación puede visibilizar prácticas comerciales con consecuencias discriminatorias no intencionadas.<sup>24</sup> Al respecto, Reskin, McBrier y Kmec comprueban que los protocolos formales y sistemáticos son exitosos en limitar el criterio y moldear

<sup>20</sup> *Ibid.*, p. 194.

<sup>21</sup> D. Pager y H. Shepherd, *op. cit.*

<sup>22</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

<sup>23</sup> D. Pager y H. Shepherd, *op. cit.*

<sup>24</sup> *Idem.*

la toma de decisiones de los agentes.<sup>25</sup> Estos resultados sugieren que las iniciativas organizacionales para disminuir la discriminación racial pueden ser efectivas, sobre todo si se implementan con metas concretas y responsabilizando a tomadores de decisiones de las organizaciones.<sup>26</sup>

De forma adicional, la concentración de los créditos bancarios en las grandes empresas,<sup>27</sup> en conjunto con la imposibilidad de los bancos de sortear el problema de la informalidad a la hora de otorgar un crédito pudiera también generar discriminación hacia ciertos grupos desaventajados. Si bien el rendimiento esperado según el monto o la rentabilidad de la empresa y la informalidad de ésta parecen ser variables relacionadas con el riesgo de la persona aplicante, en otros países la banca relacional<sup>28</sup> ha resultado ser una solución para ambos problemas.<sup>29</sup> En este contexto, mantener relaciones fuertes entre los bancos y los pequeños negocios aumenta la disponibilidad de fondos y reduce los costos de capital para las micro y pequeñas empresas. La banca relacional podría ser una solución potencial para la profundización del crédito y la reducción de prácticas discriminatorias en los mercados crediticios de nuestro país.

Como muestran los resultados presentados en el capítulo 4, la discriminación hacia los individuos de piel oscura es un fenómeno generalizado en las distintas sucursales bancarias de la Ciudad de México consideradas en el experimento. Es decir, a pesar

<sup>25</sup> Barbara F. Reskin, Debra B. McBrier y Julie A Kmec, "The determinants and consequences of workplace sex and race composition", en *Annual Review of Sociology*.

<sup>26</sup> D. Pager y H. Shepherd, *op. cit.*

<sup>27</sup> A nuestros actores les dijeron en varias ocasiones que el monto del préstamo que pedían era muy bajo.

<sup>28</sup> Se denomina banca relacional a la práctica de las instituciones bancarias de acompañar a las personas empresarias a lo largo de la vida de su negocio apoyándolas con asesoría y servicios bancarios.

<sup>29</sup> Véase Mitchell A. Petersen y Raghuram G. Rajan, "The benefits of lending relationships: Evidence from small business data", en *The Journal of Finance*; Allen Berger y Gregory F. Udell, "A more complete conceptual framework for SME finance", en *Journal of Banking & Finance*.

de las diferencias organizacionales entre los principales bancos comerciales del país, la percepción de la discriminación por parte de los clientes potenciales es similar. Este hecho da cuenta por un lado del carácter estructural de la discriminación por tono de piel en nuestro país y resalta el rol del Estado como garante de la protección de los usuarios del sistema financiero.

Más aún, la evidencia proporcionada confirma la posibilidad de la existencia de prácticas discriminatorias en un mercado en general competitivo,<sup>30</sup> como es el caso del mercado crediticio mexicano. En este contexto, la discriminación pudiera aportar a la explicación sobre la evidencia encontrada por Herman y Klemm<sup>31</sup> en torno a la baja cobertura del mercado crediticio con respecto al potencial de la economía mexicana. De hecho, de acuerdo con los cálculos de dichos autores, la cartera crediticia podría tener tres veces el tamaño que tiene hoy en día.<sup>32</sup> Además de atentar contra los derechos y el bienestar de las personas, la discriminación en el sector financiero mexicano pudiera estar causando racionamiento del crédito, afectando la eficiencia del sector.

## **Discriminación y acceso al sector financiero: el rol del Estado**

La Constitución mexicana establece en su artículo primero que:

Queda prohibida la discriminación motivada por origen étnico o nacional, el género, la edad, las discapacidades, la condición social, las condiciones de salud, la religión, las opiniones, las preferencias sexuales, el estado civil, o cualquier otra que atente contra la dignidad humana y tenga por objeto anular o menoscabar los derechos y libertades de las personas.<sup>33</sup>

<sup>30</sup> G. Becker, *op. cit.*

<sup>31</sup> A. Herman y A. Klemm, *op. cit.*

<sup>32</sup> *Ibid.*, p. 9.

<sup>33</sup> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), artículo 1.

Con el objetivo de cumplir el precepto a la no discriminación establecido en la carta magna, el 29 de abril de 2003 se creó la Ley Federal para Prevenir y Eliminar la Discriminación (LFPED) y el Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (Conapred). En 2014 se reformó la ley para darle más responsabilidades y poder al Consejo.

El Conapred es una entidad pública cuyo objetivo principal es promover políticas para garantizar el derecho a la igualdad. Tiene también la responsabilidad de identificar y perseguir las conductas discriminatorias por parte de las instituciones tanto públicas como privadas. Su obligación es proteger a ciudadanas y ciudadanos mexicanos ante toda discriminación, exclusión o restricción motivada por origen étnico o nacional, sexo, edad, discapacidad, condición social o económica, condiciones de salud, embarazo, lengua, religión, opiniones, preferencias sexuales, estado civil o cualquier otra que tenga por efecto impedir o anular el reconocimiento o el ejercicio de los derechos y la igualdad real de oportunidades de las personas.<sup>34</sup>

La LFPED considera tres tipos de acciones o medidas para contrarrestar la discriminación: 1) medidas de nivelación, 2) medidas que promuevan la inclusión y 3) acciones afirmativas necesarias para garantizar a toda persona la igualdad real de oportunidades y el derecho a la no discriminación.<sup>35</sup> Las medidas y acciones orientadas a nivelar son aquellas que buscan hacer efectivo el acceso de todas las personas a la igualdad real de oportunidades, eliminando las barreras de cualquier tipo para la realización personal y profesional de los grupos en situación de discriminación o vulnerabilidad. Las medidas de inclusión son aquellas disposiciones de carácter preventivo o correctivo que buscan combatir la exclusión actual. Finalmente, las acciones afirmativas son las medidas especiales, específicas y de carácter temporal, a favor de personas o grupos en situación de discriminación, cuyo objetivo es corregir situaciones patentes de desigualdad.<sup>36</sup>

<sup>34</sup> LFPED, artículo 4.

<sup>35</sup> LFPED, artículo 15 bis.

<sup>36</sup> LFPED, artículo 15 bis a novenus.

La lucha contra la discriminación debe tener un papel clave en cualquier Estado democrático moderno. Si bien, en línea con dicho precepto, el Estado mexicano reconoce el impacto negativo de la discriminación sobre la igualdad y la justicia, siendo la igualdad un principio central de las democracias modernas, la generalización de la discriminación y su impacto en las estructuras sociales y económicas del país ha tendido a complicar su combate desde y en las esferas públicas y privadas. Además, en particular, la discriminación basada en el tono de piel sigue siendo un tema controversial para la sociedad mexicana,<sup>37</sup> debido, en parte, al arraigado mito del “mestizaje” y la creencia, en diferentes sectores, de que en México no existe racismo.<sup>38</sup>

En este contexto, analizar la discriminación en los mercados mexicanos es importante por varias razones. En primer lugar, la adopción del modelo económico de mercado desde finales de los años ochenta descansa en la premisa de que el mercado tiene la capacidad de organizar las relaciones económicas entre la población mexicana de manera eficiente. Una creencia ciega en la eficiencia de los mercados pudiera complicar el consenso sobre la posible existencia de prácticas discriminatorias por parte de agentes, cuyo objetivo único debiera ser el aumento de sus utilidades. Este libro muestra evidencia de la compatibilidad de prácticas discriminatorias con los principios organizacionales de instituciones privadas como los bancos. En segundo lugar, la naturaleza estructural de la discriminación en México<sup>39</sup> habilita la posibilidad de un contagio de este fenómeno entre varias esferas del ámbito público y privado, generando un efecto acumulativo en el daño causado a los grupos discriminados.

En este sentido, es posible argumentar que la discriminación en el ámbito económico está estrechamente relacionada con la desigualdad en la distribución de la riqueza y la acumulación de desventajas desde temprana edad para las personas de los

<sup>37</sup> M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*

<sup>38</sup> Véase M. Altamirano y G. Trejo, *op. cit.*, y A. Villarreal, *op. cit.*

<sup>39</sup> P. Solís, *op. cit.*

grupos desfavorecidos. Es decir, el componente estructural de la discriminación basada en el tono de piel en México implica que la discriminación es resultado de un orden social caracterizado por la existencia de relaciones de poder basadas en prejuicios y estereotipos.<sup>40</sup> Así, la discriminación pudiera ser un mecanismo que ayuda a la reproducción de desigualdades sociales y económicas.

Dado que la discriminación beneficia la proliferación de ventajas para algunos grupos sociales, es posible concluir que este fenómeno tiene tanto efectos inmediatos como de largo plazo que tienden a condicionar distintos ámbitos de la vida de los individuos, incluyendo su manera de interactuar con las instituciones tanto privadas como públicas.<sup>41</sup> En otras palabras, un mexicano de piel oscura que ha sido discriminado por una persona ejecutiva bancaria probablemente antes haya sido discriminado por el sistema educativo y otras agencias públicas. La discriminación se acumula y se autoalimenta.

La acumulación de las desventajas generadas por la discriminación tiende a crear en principio sociedades caracterizadas por injusticias, pero también a generar ineficiencias en los mercados. La evidencia presentada en este libro es muestra de que la discriminación basada en el tono de piel en el mercado crediticio es perjudicial para las personas excluidas, pero también produce ineficiencias en el mercado que resultan en pérdidas de oportunidades de mercado por parte de los bancos y en la falta de acceso al crédito para la ciudadanía, en detrimento del funcionamiento eficiente de la economía mexicana en general. En este contexto, el gobierno mexicano tiene un doble interés en el combate a la discriminación en los mercados crediticios: asegurar la igualdad propia de una nación democrática y promover la eficiencia económica.

<sup>40</sup> *Ibid.*, pp. 34–35.

<sup>41</sup> *Ibid.*, pp. 37–38.

## Acceso al crédito en México: las políticas actuales

El 8 de mayo de 2013, el entonces presidente Enrique Peña Nieto envió al Congreso una reforma financiera. La reforma fue aprobada el 26 de noviembre del mismo año y promulgada el 9 de enero de 2014. El objetivo principal de la reforma era incrementar el crédito al sector privado y reducir el costo de adquirir deuda para facilitar el acceso generalizado de la población a créditos del sector financiero formal.<sup>42</sup> Para poder conseguir esto, el gobierno propuso cuatro estrategias:<sup>43</sup>

- 1) Un nuevo mandato para los bancos de desarrollo a fin de fomentar el crecimiento en el sector financiero.
- 2) Incrementar la competencia en el sector financiero para reducir las tasas de interés.
- 3) Ampliar el crédito de instituciones financieras al sector privado.
- 4) Fortalecer el sistema financiero para permitir mayor crecimiento.

Aun cuando el gobierno mexicano ha reconocido la falta de acceso al crédito como un problema público,<sup>44</sup> la definición del problema —implícita en la reforma financiera de 2013—<sup>45</sup> presenta problemas. En particular, existe una paradoja entre las políticas (instrumentos) y los objetivos considerados en la reforma financiera de 2013. Mientras que la reforma reconoce el crédito

<sup>42</sup> Georgina Olson, “Peña Nieto promulga la reforma financiera” en *Excelsior* [en línea], 9 de enero de 2014. <<http://www.excelsior.com.mx/nacional/2014/01/09/937425>>.

<sup>43</sup> Reforma financiera en <[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6\\_Financiera.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6_Financiera.pdf)>.

<sup>44</sup> Véase la declaración del presidente Peña Nieto en *Excelsior* (9 de enero 2014), <<http://www.excelsior.com.mx/nacional/2014/01/09/937425>>.

<sup>45</sup> Reforma financiera en <[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6\\_Financiera.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6_Financiera.pdf)>.

como esencial para el desarrollo económico, contempla únicamente estrategias encaminadas a resolver problemas de eficiencia por el lado de la oferta. Los instrumentos previstos en la reforma buscan esencialmente reducir los costos de transacción, esperando que esto resulte, de manera automática, en una mayor cobertura. En vista de los resultados del experimento que aquí se presenta, la teoría asumida por la reforma falla al no considerar importantes restricciones y problemas de exclusión (incluyendo autoexclusión) que enfrenta la demanda.

La definición de un problema público es fundamental para el proceso de diseño de políticas.<sup>46</sup> El diseñador de políticas públicas tiene que combinar los resultados de los análisis causales y de factibilidad a la hora de definir un problema. La definición correcta de un problema público debe contener siete elementos: 1) una hipótesis sobre la causa del problema, 2) una teoría ética o posición de valor, 3) posibles soluciones, 4) un análisis de factibilidad, 5) un análisis político de viabilidad, 6) un análisis técnico y 7) un listado de los resultados esperados tras la intervención de políticas públicas.<sup>47</sup> Más aún, según Aguilar Villanueva todas las políticas tienen un elemento racional y uno político.<sup>48</sup> El objetivo debe ser alcanzar una definición viable tanto técnica como políticamente. Es a partir de la definición del problema público que, según Bardach, se definen las diferentes rutas de acción para solucionarlo.<sup>49</sup> El éxito o fracaso de toda política pública depende de manera directa de la definición del problema.

<sup>46</sup> Mauricio Merino, “El proceso de las políticas públicas: las condiciones del éxito”, en Políticas públicas. *Ensayo sobre la intervención del Estado en la solución de problemas públicos*.

<sup>47</sup> Giandomenico Majone, *Evidencia, argumentación y persuasión en la formulación de políticas*.

<sup>48</sup> Luis F. Aguilar Villanueva, “Estudio introductorio”, en *La hechura de las políticas*.

<sup>49</sup> Eugene Bardach, “Problemas de la definición de problemas en el análisis de políticas”, en Luis F. Aguilar, ed., *Problemas públicos y agenda de gobierno*.

A la luz de la teoría, es posible argumentar que la reforma financiera carece de una definición adecuada del problema del bajo acceso al crédito en el país. Por ejemplo, resulta confuso que sólo contemple una función discrecional para los bancos de desarrollo, otorgándoles un mandato vago en relación con su cobertura sin darle prioridad explícita a los sectores hoy desatendidos por la banca comercial, como las mipymes. Un caso en contexto es el programa de garantías de Nacional Financiera (Nafin) destinado a que la banca comercial otorgue préstamos a micro y pequeñas empresas, que sin embargo contempla la cobertura a empresas con ventas mayores a cuatro millones de pesos anuales,<sup>50</sup> con lo que deja fuera a prácticamente todas las microempresas que operan en el país.

Finalmente, si la principal hipótesis causal de la baja penetración del crédito radica en los altos costos de transacción e intereses actuales, la conclusión es que el papel del gobierno debe ser principalmente mantener estos costos a su mínimo. El argumento de que mejorar el marco legal reducirá los costos de transacción generando una disminución tanto de las tasas de interés como de las comisiones de los bancos y, con ello, el costo de adquirir un crédito, asume una alta sensibilidad de la demanda a dichos costos. Sin embargo, la alta dependencia de la población mexicana al sector financiero informal— que normalmente presenta costos mayores— debilita dicha hipótesis. Además, a pesar de las mejoras continuas en el marco legal e institucional desde los años ochenta y el aumento en los jugadores del sector, hoy en día no tenemos una mayor penetración del crédito, problematizando dicho supuesto.<sup>51</sup>

<sup>50</sup> De hecho, como parte del experimento, algunas personas ejecutivas bancarias le explicaron a los actores que la garantía de Nafin es para empresas más grandes con ventas de por lo menos 4 millones de pesos al año. Una microempresa mexicana tiene ventas menores al millón de pesos al año según el censo económico de 2015.

<sup>51</sup> Deloitte, *Análisis de iniciativa de reforma financiera 2013* [en línea]. México, Deloitte, 2013. <[https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/financial-services/mx\(es-mx\)Reforma\\_financiera2013.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/financial-services/mx(es-mx)Reforma_financiera2013.pdf)>.

Por otro lado, el artículo 4 de la Ley de Instituciones de Crédito otorga al Estado una posición rectora en el mercado crediticio:

El Estado ejercerá la rectoría del Sistema Bancario Mexicano, a fin de que éste oriente fundamentalmente sus actividades a apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento de la economía nacional, basado en una política económica soberana, fomentando el ahorro en todos los sectores y regiones de la República y su adecuada canalización a una amplia cobertura regional que propicie la descentralización del propio Sistema, con apego a sanas prácticas y usos bancarios.<sup>52</sup>

Las premisas en dicho artículo resultan relevantes en el contexto de los hallazgos del experimento presentado, ya que aumentar la eficiencia en el mercado, y con ésta la productividad de los negocios mexicanos, será posible únicamente con un mercado crediticio más incluyente y con una mayor cobertura. Sin embargo, no podremos alcanzar mayor inclusión sin una regulación encaminada a resolver las barreras a la demanda y asegurar la protección de los usuarios del sistema financiero de forma que se logre aumentar la confianza de la población en el sector. De acuerdo con datos del Índice de Inclusión Financiera del Banco Mundial,<sup>53</sup> 37% de mexicanas y mexicanos afirman que la desconfianza en los bancos es una barrera para tener una cuenta bancaria. Dicho nivel resulta atípico, poniendo a México en el lugar número siete a nivel mundial respecto a la importancia de la desconfianza como barrera a la inclusión financiera.<sup>54</sup>

En conclusión, es posible argumentar que la política pública actual con relación al acceso al crédito en México está fragmentada en dos. Por una parte, ha sido altamente exitosa al mejorar

<sup>52</sup> Ley de Instituciones de Crédito, artículo 4.

<sup>53</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

<sup>54</sup> *Idem*.

la regulación macro prudencial y ha avanzado al construir un marco legal eficiente para atender un sector de banca comercial competitivo, mientras que, por otra parte, ha sido ineficiente para promover el objetivo de mayor acceso al crédito a toda la población. Aunque hay un reconocimiento explícito de las limitaciones del sector financiero en términos de cobertura,<sup>55</sup> la política pública en la materia ha fallado hasta ahora tanto en su diseño como en su implementación.

En vista de la evidencia revelada por el experimento, hacer hincapié en la discriminación como barrera a la demanda por crédito podría ser útil para incrementar la penetración crediticia y el uso del sistema financiero formal por la población hoy excluida. Es decir, tanto para aumentar la cobertura como para impedir la discriminación persiste la necesidad de implementar protocolos de trato y fortalecer el componente de trato justo de la política de protección a los usuarios del sistema financiero.

## **Observaciones finales**

Es posible obtener dos grandes conclusiones a partir de la evidencia del experimento presentado en este estudio. En primer lugar, el experimento confirma la existencia de discriminación basada en tono de piel en sucursales de banca comercial de la Ciudad de México. Asimismo, se observa la generalización del trato diferenciado hacia los actores de piel clara y oscura en las distintas alcaldías y sucursales de banca comercial consideradas, argumentando que dicha generalización responde en principio al carácter estructural de la discriminación por tono de piel en México y a la falta de una cultura organizacional por parte de los bancos que permita mitigar estereotipos y creencias que pudieran tener las personas ejecutivas bancarias.

<sup>55</sup> Consejo Nacional de Inclusión Financiera (Conaif), *Reporte Nacional de Inclusión Financiera*, 2017.

Una conclusión adicional, derivada del análisis de la política de acceso al crédito contemplada en la reforma financiera del 2014 es que la política en la materia ha dado central importancia a las limitaciones por el lado de la oferta, mientras que ha dejado de lado cuestiones relacionadas con la demanda. La dependencia tan significativa en instituciones informales, el elevado número de usuarios desalentados y la evidencia en torno a la discriminación en sucursales bancarias presentada en el presente trabajo sustentan la existencia de barreras en la demanda como causa potencial de la baja inclusión financiera y de la baja penetración crediticia en el país.

En línea con las teorías de discriminación estructural y estadística, el trato desfavorable hacia los actores con tono de piel oscuro participantes en el experimento y la menor frecuencia con que las personas ejecutivas bancarias los consideran clientes potenciales pudieran ser resultado de la presencia de prejuicios en torno a la estrecha relación entre las características fenotípicas y el estatus económico de la población mexicana.

Del análisis presentado se desprenden dos grandes estrategias para asegurar un tratamiento justo a las personas usuarias del sistema financiero:

- 1) Fortalecer el régimen actual de protección a personas usuarias del sistema financiero en cuanto a que reciban un tratamiento justo. En especial, debe contemplarse un enfoque hacia el fortalecimiento de las capacidades financieras de las mexicanas y mexicanos en línea con los esfuerzos de otros países en la materia.<sup>56</sup>
- 2) Implementar protocolos y programas de sensibilización en la materia por parte de las instituciones financieras tanto de banca comercial como en los segmentos de ahorro y crédito popular e incluso prebancarios.

<sup>56</sup> Banco Mundial, *Enhancing financial capability and behavior in low and middle-income countries*.

De forma adicional, ciertas prácticas comerciales, como el requerimiento de tener una cuenta bancaria en el banco con cierta antigüedad para poder aplicar a un crédito, generan discriminación y perpetúan la exclusión de grupos específicos de la población.

Si bien el experimento contempla únicamente sucursales del sector de banca comercial, resultaría de gran utilidad analizar el tratamiento a clientes en el sector de ahorro y crédito popular, prendario e incluso de instituciones de banca de desarrollo. No obstante, por el momento, la generalización de los resultados del experimento realizado para los bancos considerados en las distintas alcaldías de la Ciudad de México alienta la búsqueda de prácticas organizacionales más favorables en cuanto a estrategias de inclusión y tratamiento justo de las personas usuarias. En este respecto los bancos pudieran trabajar de la mano del Conapred para desarrollar estrategias de sensibilización en sus procesos de formación de capital humano, así como estrategias de capacitación en cuanto a protocolos de tratamiento a personas usuarias del sistema financiero. Asimismo, la estrategia de mercadotecnia de los distintos bancos y organizaciones gremiales del sector y los esfuerzos por aumentar las capacidades financieras de la población (incluyendo programas de educación financiera) son áreas de oportunidad que tanto el gobierno como los bancos pueden utilizar para aumentar la confianza de la población mexicana en las instituciones financieras formales, reduciendo el número de mexicanas y mexicanos desalentados a participar en el sector financiero formal.

Si bien la falta de cobertura en términos de infraestructura excede el alcance de este estudio, la lejanía de las sucursales bancarias, como se mencionó, es otro factor de desaliento para ciertos grupos de la población mexicana, que pudiera presentar patrones discriminatorios en línea con características de fenotipo. En este contexto, la banca móvil resulta una innovación importante para reducir los costos de la bancarización de los grupos hoy excluidos. Sin embargo, el acceso a las tecnologías de la información es otra

variable que muestra una distribución desigual en México,<sup>57</sup> por lo que es necesario innovar en productos dirigidos especialmente a la población hoy desatendida o subatendida. Asimismo, las barreras para la autenticación de los individuos en los medios tecnológicos, aunada a su desconfianza en los bancos, resultan obstáculos difíciles de sortear.<sup>58</sup>

En cuanto a la atención hacia los micronegocios, resalta la falta de productos enfocados a ese sector. Si bien el alto porcentaje de informalidad se presenta hoy como una barrera para que los bancos atiendan a dicho mercado,<sup>59</sup> se ha observado que varios países con niveles similares de informalidad en América Latina otorgan mucho más crédito.<sup>60</sup> Nuevamente, la penetración crediticia hacia el segmento de micro y pequeños negocios pudiera ser un factor que se beneficie ampliamente de la innovación en el sector.

Finalmente, es posible argumentar que la polarización económica y social complica el diseño de políticas eficientes en diversos ámbitos de la vida de los países,<sup>61</sup> incluyendo políticas de acceso al crédito. Según Fausto Hernández Trillo,<sup>62</sup> la política fiscal y la de seguridad social han sido diseñadas pensando en dos Méxicos: uno grande, en el que vive la mayoría de la población mexicana, que se caracteriza por un bajo nivel de productividad, y otro, desafortunadamente más pequeño, pero que ha alcanzado una mayor modernidad y productividad. En otras palabras, la

<sup>57</sup> INEGI, *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (Endutih) 2018*.

<sup>58</sup> En otros países, la provisión de una identificación digital universal con datos biométricos ha tenido un fuerte impacto en la bancarización de la población. Véase Ana Laura Martínez Gutiérrez, *The quest for financial inclusion in Mexico: The role of digital biometric ID*.

<sup>59</sup> Véase <<http://expansion.mx/empresas/2016/09/06/la-informalidad-y-debilidad-economica-limitan-el-credito>>.

<sup>60</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

<sup>61</sup> Barry Bozeman, *Public values and public interest: Counterbalancing economic individualism*.

<sup>62</sup> Véase Fausto Hernández Trillo, “¿Para qué una reforma fiscal?” [video en línea]. <<http://www.youtube.com/watch?v=Fjr6Xc1aAWA>>.

polarización económica y social del país ha complicado el diseño e implementación de políticas públicas creando paradójicamente más polarización. No importa en qué área de la política pública estemos, la idea de tratar a mexicanas y mexicanos como si vivieran en dos países diferentes ha mostrado sus debilidades. En este contexto vale la pena preguntarnos: ¿Es la igualdad en el acceso un prerequisite para la eficiencia económica y el funcionamiento de los mercados?

En particular, si los niveles actuales de polarización social y económica causan una falla en el funcionamiento del sector financiero y si, al mismo tiempo, la falla del sector financiero genera mayores niveles de exclusión financiera, la necesidad de intervención por parte del gobierno para revertir el círculo vicioso pareciera central a los esfuerzos a fin de tener una economía más eficiente y un país más justo. En última instancia, queda claro que, si queremos alcanzar mayores tasas de crecimiento y mejorar nuestra productividad, es necesario un mayor desarrollo financiero: aumentar el ahorro nacional y mejorar el acceso al crédito y demás servicios bancarios. El acceso al sistema financiero es, sin duda, una parte esencial para mejorar la vida de toda la población mexicana.

# Bibliografía

- ADAMS, Glenn, Teceta Thomas Tormala y Laurie T. O'Brien, "The effect of self-affirmation on perception of racism", en *Journal of Experimental Social Psychology*, septiembre 2006, vol. 42, núm. 5, pp. 616–626.
- AGHION, Philippe, Peter Howitt y David Mayer-Foulkes, "The effect of financial development on convergence: Theory and Evidence", en *Quarterly Journal of Economics*, 2004, vol. 120, núm. 1, pp. 173–222.
- AGUILAR VILLANUEVA, Luis F., "Estudio introductorio", en Luis F. Aguilar Villanueva, *La hechura de las políticas*. México, Miguel Ángel Porrúa, 1996, pp. 15–77.
- AGUILAR, Rosario, *The tones of democratic challenges: Skin color and race in Mexico*. México, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), 2011. (Documento de Trabajo, 231)
- AGRESTI, Alan, *Categorical data analysis*. 2a. ed. Hoboken, Wiley, 2002.
- AHLBRANDT, Roger S., "Exploratory research on the redlining phenomenon", en *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, invierno de 1977, vol. 5, núm. 4, pp. 473–481.
- AKERLOF, George A., "The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism", en *Quarterly Journal of Economics*, 1970, vol. 84, núm. 3, pp. 488–500.
- ALTAMIRANO, Melina, y Guillermo Trejo, "The Mexican color hierarchy: How race and skin tone still define life chances 200 years after Independence", en Rodney Hero, ed., *The double bind: The politics of racial class inequalities in the Americas*. New Hampshire, American Political Science Association (APSA), 2016, pp. 1–14.

- ARCEO-GÓMEZ, Eva, y Raymundo Campos-Vásquez, “Race and marriage in the labor market: A discrimination correspondence study in a developing country”, en *American Economic Review*, 2014, vol. 104, núm. 5, pp. 376–80.
- ARMENDÁRIZ, Beatriz, y Jonathan Morduch, *Economía de las microfinanzas*. México, Fondo de Cultura Económica / Centro de Investigación y Docencia Económicas, 2011.
- ARROW, Kenneth, “The theory of discrimination”, en Orley Ashenfelter y Albert Rees, eds., *Discrimination in labor markets*. Princeton, Princeton University / Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, 1973, pp. 3–33.
- ARROW, Kenneth, “What has economics to say about racial discrimination?”, en *Journal of Economic Perspectives*, primavera de 1998, vol. 12, núm. 2, pp. 91–100.
- AUTOR, David H., “Lecture note: The Economics of Discrimination Theory”, en *MIT Economics* [en línea], 14.661, otoño 2003, núm. 24, noviembre de 2003. <<https://economics.mit.edu/files/553>>.
- BANCO DE MÉXICO, *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME)*. México, Banco de México, 2015.
- BANCO MUNDIAL, *Enhancing financial capability and behavior in low and middle-income countries*. Washington D. C., Banco Mundial, 2014.
- BANCO MUNDIAL, *Indicadores mundiales de desarrollo 2014*. Washington D. C., Banco Mundial, 2014.
- BANCO MUNDIAL, *The Global Findex Database 2014*. Washington D. C., Banco Mundial, 2014.
- BATES, Timothy M., “An analysis of Korean-immigrant-owned small-business start-ups with comparisons to African American and nonminority-owned firms”, en *Urban Affairs Quarterly*, diciembre, 1994, vol. 30, núm. 2, pp. 227–248.
- BATES, Timothy M., *Race, self-employment, and upward mobility: An illusive American dream*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1997.

- BARDACH, Eugene, “Problemas de la definición de problemas en el análisis de políticas”, en Luis F. Aguilar, ed., *Problemas públicos y agenda de gobierno*. México, Miguel Ángel Porrúa, 1996, pp. 219–233.
- BECKER, Gary, *The economics of discrimination*. 2a. ed. Chicago, The University of Chicago Press, 1957.
- BENCIVENGA, Valerie R., y Bruce D. Smith, “Financial intermediation and endogenous growth”, en *Review of Economic Studies*, 1991, vol. 58, núm. 2, pp. 195–209.
- BERGER, Allen, y Gregory F. Udell, “A more complete conceptual framework for SME finance”, en *Journal of Banking & Finance*, 2006, vol. 30, núm. 11, pp. 2945–2966.
- BERJOT, Sophie, y Nicolas Gillet, “Stress and coping with discrimination and stigmatization”, en *Frontiers in Psychology*, marzo 2011, vol. 22, art. 33, pp. 1–13.
- BLANCHFLOWER, David, Phillip B. Levine y David J. Zimmerman, “Discrimination in the small-business credit market”, en *The Review of Economics and Statistics*, noviembre, 2003, vol. 85, núm. 4, pp. 930–943.
- BOLIO, Eduardo, Jaana Remes, Tomás Lajous, James Manyika, Eugenia Ramirez y Morten Rossé, *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two-speed economy* [en línea]. Nueva York, McKinsey Global Institute, 2014. <[https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Americas/A%20tale%20of%20two%20Mexicos/MGI\\_Mexico\\_Full\\_report\\_March\\_2014.ashx](https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Americas/A%20tale%20of%20two%20Mexicos/MGI_Mexico_Full_report_March_2014.ashx)>.
- BOZEMAN, Barry, *Public values and public interest: Counterbalancing economic individualism*. Washington, D. C., Georgetown University Press, 2007.
- BRADBURY, Katharine L., Karl E. Case y Constance R. Dunham, “Geographic patterns of mortgage lending in Boston, 1982–87”, en *New England Economic Review*, septiembre, 1989, pp. 3–30.
- CAMPOS, Raymundo, y Eduardo Medina, “Identidad social y estereotipos por color de piel: Aspiraciones y desempeño

- en jóvenes mexicanos”, en *El Trimestre Económico*, 2018, vol. 85, núm. 337, pp. 53–79.
- CANNER, Glenn B., “Evaluation of CRA data on small business lending”, en *Business access to capital and credit*. Chicago, Federal Reserve Bank of Chicago, 1999, pp. 53–84.
- CANNER, Glenn B., y Dolores S. Smith, “Home Mortgage Disclosure Act: Expanded data on residential lending”, en *Federal Reserve Bulletin*, noviembre 1991, núm. 11, pp. 863–864.
- CAVALLUZZO, Ken, y Linda Cavalluzzo, “Market structure and discrimination: The case of small businesses”, en *Journal of Money, Credit and Banking*, 1998, vol. 30, núm. 4, pp. 771–791.
- CAVALLUZZO, Ken, Linda Cavalluzzo y John Wolken, “Competition, small business financing, and discrimination: Evidence from a new survey (October 31, 2000)”, en *FEDS Working Paper*, núm. 99-25.
- CINGANO, Federico, *Trends in income inequality and its impact on economic growth*. París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2014. (OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 163)
- COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV), *Bases de datos de inclusión financiera (2017)* [en línea]. <<http://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Paginas/Bases-de-Datos.aspx>>.
- COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (Enafin)*. Reporte de resultados. México, CNBV / BID, 2011.
- COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV) y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Encuesta a bancos sobre financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas*. Reporte de Resultados. México, CNBV / CEPAL, 2011.
- CONSEJO NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA (Conaif), *Reporte Nacional de Inclusión Financiera, 2017* [en línea]. México, Conaif, 2017. <<http://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/>

- Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%208.pdf>.
- CONSEJO NACIONAL PARA PREVENIR LA DISCRIMINACIÓN (Conapred), *Reporte sobre la discriminación en México 2012. Crédito*. (Coord. Ricardo Raphael). México: Conapred / Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), 2012.
- DEATON, Angus, y Nancy Cartwright, “Understanding and misunderstanding randomized control trials”, en *NBER Working Paper No. 22595*, septiembre 2016.
- DEL ÁNGEL MOBARAK, Gustavo A., “La paradoja del desarrollo financiero”, en *Historia económica general de México*. México, El Colegio de México / Secretaría de Economía, 2010, pp. 635–666.
- DELOITTE, *Análisis de iniciativa de reforma financiera 2013* [en línea]. México, Deloitte, 2013. <[https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/financial-services/mx\(es-mx\)Reforma\\_financiera2013.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/financial-services/mx(es-mx)Reforma_financiera2013.pdf)>.
- DEMIRGUC-KUNT, Asli, Klapper, Leora; Singer, Dorothe, y Van Oudheusden, Peter, *The Global Findex Database 2014. Measuring financial inclusion around the world*. Washington, D. C., The World Bank, 2015. (Policy Research Working Paper 7255)
- DOBBIN, Frank, John R. Sutton, John W. Meyer y W. Richard Scott, “Equal opportunity law and the construction of internal labor markets”, en *American Journal of Sociology*, 1993, vol. 99, núm. 2, pp. 396–427.
- EBERHARDT, Jennifer, *Biased. The new science of race and inequality*. Londres, William Heineman, 2019.
- KALEB, Alexandra, y Frank Dobbin, “Enforcement of civil rights law in private workplaces: The effects of compliance reviews and lawsuits over time”, en *Law & Social Inquiry*, noviembre 2006, vol. 31, núm. 4, pp. 855–903.
- DUCA, John V., y Stuart S. Rosenthal, “Borrowing constraints, household debt, and racial discrimination in loan markets”, en *Journal of Financial Intermediation*, octubre 1993, vol. 3, núm. 1, pp. 77–103.

- DYMSKI, Gary, “Discrimination in the credit and housing markets: Findings and challenges”, en *Handbook on the economics of discrimination*. Nuevo Brunswick, The State University of New Jersey, 2006, pp. 215–251.
- DYMSKI, Gary, “The theory of credit-market redlining and discrimination: An exploration”, en *Review of Black Political Economy*, invierno 1995, vol. 23, núm. 3, pp. 37–74.
- DYMSKI, Gary A., y John M. Veitch, “Taking it to the bank: Credit, race, and income in Los Angeles”, en Robert D. Bullard, Charles Lee y J. Eugene Grigsby, eds., *Residential segregation: The American legacy*. Los Ángeles, Center for Afro-American Studies, 1994, pp. 150–179.
- EDELMAN, Lauren B., “Legal ambiguity and symbolic structures: Organizational mediation of civil rights law”, en *American Journal of Sociology*, 1992, vol. 97, pp. 1531–1576.
- EDGEWORTH, Francis Y., “Equal pay to men and women for equal work”, en *Economic Journal*, 1922, vol. 32, pp. 431–457.
- FAWCETT, Millicent, “Mr. Sidney Webb’s article on women’s wages”, en *Economic Journal*, 1892, vol. 2, pp. 173–176.
- FITZGERALD, Valpy, “Financial development and economic growth: A critical view”, documento elaborado para la *World Economic and Social Survey 2006*.
- FRASER, Stuart, “Is there ethnic discrimination in the UK market for small business credit?”, en *International Small Business Journal*, 2009, vol. 27, núm. 5, pp. 583–607.
- GALSTER, George C., “Research on discrimination in housing and mortgage markets: Assessment and future directions”, en *Housing Policy Debate*, 1992, vol. 3, núm. 2, pp. 637–683.
- GROWN, Karen, y Timothy Bates, “Commercial bank lending practices and the development of black owned construction companies”, en *Journal of Urban Affairs*, 1992, vol. 14, núm. 1, pp. 25–41.
- HERMAN, Alexander, y Alexander Klemm, “Financial deepening in Mexico”, en *IMF Working Paper*, 17/19, enero 2017.

- HERNÁNDEZ TRILLO, Fausto, *Obstáculos al desarrollo del sistema financiero en México*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), 2010.
- HERNÁNDEZ TRILLO, Fausto, “¿Para qué una reforma fiscal?” [video en línea]. <<http://www.youtube.com/watch?v=Fjr6Xc1aAWA>>.
- IMMERGLUCK, Daniel, “Intraurban patterns of small business lending: Findings from the New Community Reinvestment Act data”, en *Business access to capital and credit*. Chicago, Federal Reserve Bank of Chicago, 1999, pp. 123–138.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI), *Censos Económicos 2014. Los hombres y las mujeres en las actividades económicas* [en línea]. México, INEGI, 2014. <[http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/CE\\_2014/702825077938.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/CE_2014/702825077938.pdf)>.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI), *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (Enafin) 2015* [en línea]. México, INEGI, 2015. <<https://www.inegi.org.mx/programas/enafin/2015/default.html>>.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI), *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2015*. México, INEGI, 2015.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI), *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (Endutih), 2018*. México, INEGI, 2018.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI), *Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI)*. México, INEGI, 2016 [en línea]. <<http://www.beta.inegi.org.mx/programas/mmsi/2016/>>.
- KING, Robert G., y Ross Levine, “Finance and growth: Schumpeter might be right”, en *The Quarterly Journal of Economics*, 1993, vol. 108, núm. 3, pp. 717–737.
- KNIGHT, Alan, “Racism, revolution, and indigenismo: Mexico, 1910–1940”, en Richard Graham, ed., *The idea of race in*

- Latin America, 1870–1940*. Austin, University of Texas Press, 1990, pp. 71–113.
- LECUONA VALENZUELA, Ramón, “El financiamiento a las Pymes en México. La experiencia reciente”, en *Economía UNAM*, 2009, vol. 6, núm. 17, pp. 69–91.
- LEONARD, Jonathan S., “Affirmative action as earnings redistribution: The targeting of compliance reviews”, en *Journal of Labor Economics*, 1984, vol. 3, núm. 3, pp. 363–384.
- LEVY, Santiago, *Good intentions, bad outcomes: Social policy, informality, and economic growth in Mexico*. Washington, D. C., Brookings Institution, 2008.
- LUCAS, Robert E., “On the mechanics of economic development”, en *Journal of Monetary Economics*, 1988, vol. 22, pp. 3–42.
- MAHONEY, James, “Toward a unified theory of causality”, en *Comparative Political Studies*, 2008, vol. 41, núms. 4–5, pp. 412–436.
- MAJONE, Giandomenico, *Evidencia, argumentación y persuasión en la formulación de políticas*. México, Fondo de Cultura Económica / Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, 1997.
- MARSDEN, Madeline, “Board issues fair lending policy statement”, en *Financial Update, Federal Reserve Bank of Atlanta*, enero–junio 1994, vol. 7, núms. 1–2, pp. 1–3.
- MARTIN, Robert E., y R. Carter Hill, “Loan performance and race”, en *Economic Inquiry*, enero 2000, vol. 38, núm. 1, pp. 136–150.
- MARTÍNEZ GUTIÉRREZ, Ana Laura, *The quest for financial inclusion in Mexico: The role of digital biometric ID*. México, Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), 2018. (Documento de trabajo)
- McKINNON, Ronald I., *Money and capital in economic development*. Washington, D. C., The Brookings Institution, 1973.
- McNEMAR, Quinn, “Note on the sampling error of the difference between correlated proportions or percentages”, en *Psychometrika*, 1947, vol. 12, núm. 2, pp. 153–157.

- MERINO, Mauricio, “El proceso de las políticas públicas: las condiciones del éxito”, en *Políticas públicas. Ensayo sobre la intervención del Estado en la solución de problemas públicos*. México, CIDE, 2013, pp. 109–176.
- MURPHY, Kevin, “How Gary Becker saw the scourge of discrimination”, en *Chicago Booth Review* [en línea], 15 de junio de 2015. <<http://review.chicagobooth.edu/magazine/winter-2014/how-gary-becker-saw-the-scourge-of-discrimination>>.
- ONLEY, Martha, “When your word is not enough: Race, collateral, and household credit”, en *Journal of Economic History*, junio 1998, vol. 58, núm. 2, pp. 408–431.
- PAGER, Devah, “The use of field experiments for studies of employment discrimination: Contributions, critiques, and directions for the future”, en *The Annals of the American Academy*, 2007, núm. 609, pp. 104–133.
- PAGER, Devah, y Hana Shepherd, “The sociology of discrimination: Racial discrimination in employment, housing, credit, and consumer markets”, en *Annual Review of Sociology*, 2008, vol. 34, pp. 181–209.
- PETERSEN, Mitchell A., y Raghuram G. Rajan, “The benefits of lending relationships: Evidence from small business data”, en *The Journal of Finance*, marzo 1994, vol. 49, núm. 1, pp. 3–37.
- PETERSON, Richard L., “An investigation of sex discrimination in commercial banks’ direct consumer lending”, en *Bell Journal of Economics*, otoño 1981, vol. 12, núm. 2, pp. 547–561.
- PHELPS, Edmund, “The statistical theory of racism and sexism”, en *The American Economic Review*, septiembre 1972, vol. 62, núm. 4, pp. 659–661.
- PWC MÉXICO, *Retail banking in Mexico: An industry outlook* [en línea]. <[https://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/c2g/242\\_20150604-gx-publication-retail-banking.pdf](https://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/c2g/242_20150604-gx-publication-retail-banking.pdf)>.
- QUILLIAN, Lincoln, “New approaches to understanding racial prejudice and discrimination”, en *Annual Review of Sociology*, 2006, vol. 32, pp. 299–328.

- RESKIN, Barbara F., “The proximate causes of employment discrimination”, en *Contemporary Sociology*, 2000, vol. 29, núm. 2, pp. 319–328.
- RESKIN, Barbara F., Debra B. McBrier y Julie A Kmec, “The determinants and consequences of workplace sex and race composition”, en *Annual Review of Sociology*, 1999, vol. 25, pp. 335–361.
- ROJAS, Mariano, “Costos de transacción y discrecionalidad en la asignación del crédito preferencial en México”, en *El Trimestre Económico*, 1999, vol. LXVI, núm. 262, pp. 227–258.
- ROSS, Stephen L., “Paired testing and the 2000 housing discrimination study” en Stephen E. Feinberg, Faith Mitchell y Angela Williams Foster, eds., *Measuring housing discrimination in a national study*. Washington, D. C., National Academy Press, 2002.
- ROSS, Stephen L., y Geoffrey Tootell, “Redlining, the Community Reinvestment Act, and private mortgage insurance”, en *Journal of Urban Economics*, 2004, vol. 55, pp. 278–297.
- ROSS, Stephen L., y John Yinger, *The color of credit: Mortgage lending discrimination, research methodology, and fair-lending enforcement*. Cambridge, MIT Press, 2002.
- ROSS, Stephen L., Margery A. Turner, Erin Godfrey y Robin Smith, *Mortgage lending in Chicago and Los Angeles: A paired testing study of the pre-application process*. Manuscrito inédito. University of Connecticut, 2005.
- SAHAY, Ratna, Martin Čihák, Papa N’Diaye, Adolfo Barajas, Ran Bi, Diana Ayala, Yuan Gao, Anette Kyobe, Lam Nguyen, Lam, Christian Saborowski, Katsiaryna Svirydzenka y Seyed Reza Yousefi, “Rethinking financial deepening: Stability and growth in emerging markets”, en *IMF Staff Discussion Note*, 15/08, 2015.
- SCHAFER, Robert, *Mortgage lending decisions, criteria and constraints*. Cambridge, Joint Center for Urban Studies, MIT y Harvard, 1978.
- SHAW, Edward S., *Financial deepening in economic development*. Nueva York, Oxford University Press, 1973.

- SCHUMPETER, Joseph A., *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, Harvard University Press, 2008 [1934].
- SIMON, Herbert A., *Administrative behavior. A study of decision-making processes in administrative organization*. 4a. ed. Nueva York, The Free Press, 1997.
- SOLÍS, Patricio, *Discriminación estructural y desigualdad social. Con casos ilustrativos para jóvenes indígenas, mujeres y personas con discapacidad*. México, Conapred/CEPAL, 2017.
- SQUIRES, Gregory D., y Sally O'Connor, "Access to capital: Milwaukee's small business lending gaps", en *Business access to capital and credit*. Chicago, Federal Reserve Bank of Chicago, 1999, pp. 85–122.
- STIGLITZ, Joseph, "The contributions of the economics of information to twentieth century economics", en *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, vol. 115, núm. 4, pp. 1441–1478.
- STIGLITZ, Joseph, y Weiss, Andrew, "Credit rationing with imperfect information", en *American Economic Review*, 1981, vol. 71, núm. 3, 393–410.
- TURNER, Margery A., y Felicity Skidmore, *Mortgage lending discrimination: A review of existing evidence*. Washington, D. C., Urban Institute, 1999.
- VASCONCELOS, José, *La raza cósmica*. México, Espasa-Calpe, 1948.
- VILLARREAL, Andrés, "Stratification by skin color in contemporary Mexico", en *American Sociological Review*, 2010, vol. 75, núm. 5, pp. 652–78.
- VUOLO, Mike, Christopher Uggen y Sarah Lageson, "Statistical power in experimental audit studies: Cautions and calculations for matched tests with nominal outcomes", en *Sociological Methods and Research*, 2015, vol. 45, núm. 2, pp. 260–303.
- WADE, Peter, *Race and ethnicity in Latin America*. Nueva York, Pluto Press, 2010.
- WELLER, Christian, "Have differences in credit access diminished in an era of financial market deregulation?", en *Review of Social Economy*, vol. 68, núm. 1, marzo de 2010, pp. 1–34.

- WILLIAMSON, John, “What Washington means by policy reform”, en John Williamson, ed., *Latin American adjustment: How much has happened*. Washington, D. C., Institute for International Economics, 1989, pp. 7–40.
- WOOLDRIDGE, Jeffrey M., *Econometric analysis of cross section and panel data*. Cambridge, MIT Press, 2002.

# Anexo 1. Metodología

## Tamaño de la muestra

Dado el alto costo de los estudios de auditoría, en particular los que utilizan actores, la selección del tamaño de la muestra es una parte clave del diseño de un experimento. De acuerdo con Vuolo y otros,<sup>1</sup> para el diseño de auditorías en pares el poder y el tamaño de la muestra son dependientes de dos factores: la cantidad total en las celdas concordantes y la cantidad relativa en las celdas discordantes. Es decir, las visitas en las que ambos actores son tratados iguales (concordantes o simétricos) y las que son tratados diferentes (discordantes o asimétricos).

El estudio estadístico apropiado para los experimentos de pares igualados con resultados nominales pertenece a una familia estadística llamada Cochran-Mantel-Haenszel (CMH) para bases de datos  $O \times R \times S$ , donde  $O$  = el número de resultados de las categorías de respuestas,  $R$  = el número de mediciones repetidas (*i. e.*, grupo de tratamiento más grupo de control) y  $S$  = número de estratos. Para un diseño de pares igualados  $S = N$ , por lo tanto, un diseño de pares es una prueba generalizada CMH donde cada unidad experimental es su propio estrato.<sup>2</sup>

En el caso de nuestro experimento, la prueba generalizada CMH se reduce a una prueba de McNemar con un tratamiento (piel oscura) y un control (piel clara) [ $R = 2$ ]; y un resultado dicotómico: el sujeto es o no discriminado [ $O = 2$ ].

El estudio de McNemar evalúa la hipótesis de homogeneidad marginal o  $H_0: \pi_{1+} = \pi_{+1}$ . Esto es equivalente a analizar la igualdad entre las celdas en las que los sujetos tuvieron un resultado diferente (*i. e.*,  $H_0: \pi_{10} = \pi_{01}$ ), o que la diferencia entre las

<sup>1</sup> M. Vuolo, C. Uggen y S. Lageson, *op. cit.*

<sup>2</sup> Alan Agresti, *Categorical data analysis*, pp. 413-414.

dos proporciones discordantes sea cero en la población. Podemos probar este resultado fácilmente de la siguiente manera:

$$\pi_{1+} - \pi_{+1} = (\pi_{11} + \pi_{10'}) - (\pi_{11} + \pi_{01'}) = \pi_{10} - \pi_{01}$$

Esto quiere decir, la frecuencia de una respuesta afirmativa a la misma unidad experimental es el resultado neto de la distribución marginal, lo que hace que el caso de pares igualados sea único en comparación con el caso independiente.<sup>3</sup>

Es importante notar que las estadísticas de McNemar dependen únicamente de casos clasificados para ambas observaciones en pares igualados en diferentes categorías (*i. e.*, celdas discordantes). En otras palabras, lo que importa son los casos en los que el resultado entre individuos de piel clara y oscura fueron diferentes. Sin embargo, todos los casos contribuyen a las inferencias acerca de qué tanto difirieron los grupos en cuanto a la percepción de la discriminación  $\pi_{10}$  de  $\pi_{01}$  porque la proporción total en las dos celdas concordantes afecta la proporción total en las dos celdas discordantes, ya que deben sumar 1. Aun así, para este diseño experimental, el desglose de las celdas concordantes es irrelevante.<sup>4</sup>

El poder estadístico es clave para determinar el tamaño de muestra apropiado para los estudios de auditoría, entendido “en términos de la diferencia de magnitud. Esto quiere decir, ¿a qué diferencia de magnitud en la población una muestra en particular tiene una oportunidad significativa (típicamente un 80 por ciento) de que un efecto estadístico significativo ( $p < 0.05$ ) sea detectado en una muestra dada?”<sup>5</sup>

En el estudio buscamos *homogeneidad marginal*, que es equivalente a buscar que la diferencia entre dos proporciones discordantes (unidades experimentales donde la persona de piel clara u

<sup>3</sup> M. Vuolo, C. Uggen y S. Lageson, *op. cit.*, pp. 269–270.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 271.

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 262.

oscura recibió un trato diferente) sea cero en la población.<sup>6</sup> Para la discriminación basada en el tono de piel, las proporciones son de la siguiente manera:

$P_{01}$  = Proporción de sucursales bancarias en las que una persona de piel oscura no fue discriminada mientras que una de piel clara sí lo fue.

$P_{10}$  = Proporción de sucursales bancarias en las que una persona de piel clara no fue discriminada mientras que una de piel oscura sí lo fue.

En el caso del mercado crediticio, podemos esperar *a priori* que  $P_{10}$  sea considerablemente mayor que  $P_{01}$ . Aunque ya hemos dicho que no hay un estudio similar a éste en el caso de México, siguiendo a Pager podemos tomar estadísticas relacionadas disponibles como una base para calcular el tamaño de muestra adecuado.<sup>7</sup> En el caso del acceso al crédito podemos utilizar como una aproximación la información de acceso a tarjetas de crédito.<sup>8</sup> 60% de las personas más ricas en México tienen 2.6 veces mayor probabilidad de tener una tarjeta de crédito que 40% de la población más pobre.

Además, existen algunos estudios que, aunque se hicieron en Estados Unidos, pueden aplicar a nuestra investigación. Primero, Cavalluzzo y Cavalluzzo mostraron que las negaciones de crédito a individuos de las minorías (afrodescendiente e hispánica) eran un 33% mayores que las negaciones a personas caucásicas.<sup>9</sup> Canner y Smith encuentran que a las personas afrodescendientes solicitantes les negaban las hipotecas el doble de veces que a las personas de piel clara.<sup>10</sup> De forma similar, Blanchflower y otros confirmaron que a las personas afrodescendientes propietarias de negocios se les negaba el crédito el doble de veces que a

<sup>6</sup> *Ibid.*, pp. 271–272.

<sup>7</sup> D. Pager, *op. cit.*

<sup>8</sup> Banco Mundial, *The Global Findex Database 2014*.

<sup>9</sup> K. Cavalluzzo y L. Cavalluzzo, *op. cit.*

<sup>10</sup> G. Canner y D. S. Smith, *op. cit.*

las personas caucásicas.<sup>11</sup> Utilizando un 33% como un estimado conservador, y siguiendo a Vuolo y otros,<sup>12</sup> el Cuadro 24 muestra en azul el tamaño de la muestra consistente con que  $P_{10}$  sea un 33% mayor que  $P_{01}$ .

**Cuadro 24. Estudio de auditoría en el mercado crediticio mexicano: selección del tamaño de la muestra**

		$P_{01}$ = Proporción de sucursales bancarias en las			
		0.05	0.10	0.15	0.20
$P_{10}$ = Proporción de sucursales bancarias en las que la persona de piel clara no es discriminada mientras que la de piel oscura sí.	0.10	357			
	0.15	113	610		
	0.20	60	179	860	
	0.25	39	90	243	1109
	0.30	28	57	119	305
	0.35	22	40	73	148
	0.40	18	30	51	90
	0.45	15	24	38	61
	0.50	13	20	30	45
	0.55	11	17	24	35
	0.60	10	14	20	29
	0.65	9	13	17	24
	0.70	8	11	15	20
	0.75	7	10	13	18
	0.80	7	9	12	15
	0.85	6	8	11	
	0.90	6	8		
0.95	5				

Nota:  $\alpha = 0.05$  y  $1-\beta = 0.80$ . Las celdas sombreadas asumen la distribución posible de la

Fuente: Elaboración propia.

<sup>11</sup> D. Blanchflower, P. B. Levine y D. J. Zimmerman, *op. cit.*

<sup>12</sup> M. Vuolo, C. Uggen y S. Lageson, *op. cit.*

que la persona de piel oscura no es discriminada y la de piel clara sí.

	0.25	0.30	0.35	0.40	0.45
	1347				
	368	1605			
	176	430	1852		
	106	204	492	2100	
	72	122	232	555	2348
	53	82	137	259	617
	41	60	92	153	
	33	46	67		
	27	37			
	23				

discriminación por tono de piel en sucursales bancarias en México.

## Estudio de McNemar y Regresión Lineal

Siguiendo a Ross,<sup>13</sup> utilizamos un estudio de McNemar para probar o desechar la hipótesis del trato diferencial a los sujetos de piel clara *vis-à-vis* los de piel oscura. El estudio de McNemar es un estudio no paramétrico para datos nominales en pares que nos sirve para encontrar un cambio en la proporción cuando se usan datos en parejas.<sup>14</sup>

La hipótesis nula de la homogeneidad marginal (mismo trato) dice que las probabilidades marginales para cada resultado son las mismas.

$$H_0: p(b) = p(c)$$

$$H_a: p(b) \neq p(c)$$

Por lo tanto, rechazar la hipótesis nula implica una diferencia en proporción. En el caso del experimento realizado, rechazar la hipótesis nula implica que los sujetos de piel clara y oscura fueron tratados de diferente manera. Los tres supuestos principales para este estudio, de acuerdo con McNemar,<sup>15</sup> son:

- Hay una variable nominal con dos categorías y una variable independiente con dos grupos conectados. En el caso del experimento, la variable nominal es la discriminación y la variable independiente es el tono de piel.
- Los dos grupos en la variable independiente deben ser mutuamente excluyentes. Es decir, los sujetos no pueden tener piel clara y oscura al mismo tiempo.
- La muestra debe ser elegida aleatoriamente.

<sup>13</sup> S. Ross, M. A. Turner, E. Godfrey y R. Smith, *op. cit.*

<sup>14</sup> Jeffrey M. Wooldridge, *Econometric analysis of cross section and panel data.*

<sup>15</sup> Quinn McNemar, "Note on the sampling error of the difference between correlated proportions or percentages", en *Psychometrika.*

## Pruebas de robustez con el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO):

Para comprobar la robustez de los resultados de la prueba de McNemar se estimó una regresión lineal (MCO) para confirmar los resultados. La siguiente ecuación se estimó incluyendo diferentes controles.

$$y_i = c + \varphi Trato_i + \beta_1 num_{visita} + \beta_2 hora + \sum_{A=1}^6 d_A actor_A + \sum_{B=1}^6 d_B Banco_B + \varepsilon_t$$

donde,

- $y_i$  es la variable dependiente que mide discriminación o factibilidad de crédito
- $Trato$  es una variable dicotómica para tono de piel
- $num_{visita}$  es una variable de control que denota el orden de las visitas en un determinado día
- $hora$  es una variable de control que denota el tiempo que duró la visita en un determinado día
- $actor$  es una variable de control que captura el efecto fijo para el actor A
- $Banco$  es una variable de control que captura el efecto fijo para el Banco B

Se decidió que las variables de control fueran independientes de la interacción entre la persona ejecutiva bancaria y el sujeto.

## Índice de Herfindahl

El índice de Herfindahl se calculó de la siguiente manera:

$$IH_{id} = 10,000 * \sum_{k=1}^B \left( \frac{\text{sucursales bancarias "k" en alcaldía "d"}}{\text{total de sucursales en alcaldía "d"}} \right)^2$$

Una vez calculado el IH se estimó la siguiente ecuación:

$$y_i = c + \varphi Trato_i + \lambda_1 IH_{id} + \lambda_2 (IH_{id} * Trato_i) + \sum_{k=1}^{B-1} \beta_k Banco_{ki} + \sum_{d=1}^{D-1} \alpha_d alcaldía_{di} + actor_i + \lambda' x_i + u_i$$

donde,

$Banco_{ki}$  considera las variables ficticias para cada banco,  $k$  denota los diferentes bancos e  $i$  a los diferentes actores (el Banco 5 se omitió).

$alcaldía_{di}$  denota las diferentes alcaldías (la alcaldía Magdalena Contreras se excluyó)

$IH_{id}$  es el índice de Herfindahl calculado por alcaldía  $d$ , para cada actor  $i$ .

$Trato_i$  es una variable dicotómica que captura la piel clara u oscura.

$actor_i$  captura los efectos fijos de los actores.

$\{X_{ij} | hora, num\_visit\}$  es una matriz que considera las covariantes.

# Anexo 2. Capacitación de los actores

## Características financieras de las empresas

Características financieras de las empresas		
Empresa	Mexgadget	Que Perrón
Monto del crédito	120,000.00	100,000.00
Ventas anuales	4,200,000.00	4,000,000.00
Ventas mensuales	350,000.00	330,000.00
Utilidades anuales	750,000.00	720,000.00
Utilidades mensuales	62,500.00	60,000.00
Costos de operación	3,450,000.00	3,280,000.00
Personal	3	2
Servicios	379,500.00	360,800.00
Materia prima	2,070,000.00	1,968,000.00
Renta local	144,000.00	120,000.00
Valor del inmueble (colateral)	1,200,000.00	1,500,000.00
Dirección del inmueble	Calle Centlapal 178, San Martín Xochinahuac, Azcapotzalco (Departamento)	Francisco del Paso y Troncoso, Col. Granjas, Iztacalco (Departamento)

## Perfil de las personas propietarias de las empresa

Actor	A	B
Empresa	Mexgadget	Que Perrón
Giro	Importación de accesorios para celulares, para su venta en línea y mediante distribuidores	Importación de accesorios para mascotas para su venta en línea y mediante distribuidores
Años operando	5 años	5 años
Dirección	Col. Roma	Col. Narvarte
Clientes principales	Venta mediante mercado libre y a distribuidores	Linio, mercado libre y distribución a veterinarias
Cuentas bancarias	Tiene una cuenta de cheques	Tiene una cuenta de cheques
Uso planeado del crédito	Actualmente negociando un posible contrato con un distribuidor grande pero necesita importar más para aumentar inventarios.	Agregar a su línea nuevos productos y poner su propia página web.



# Anexo 3. Cuestionario de percepción de la discriminación

Visita # \_\_\_\_\_  
Recibido coordinador/a: \_\_\_\_\_  
Formato # \_\_\_\_\_

## Formato de visita

Actor: \_\_\_\_\_  
Banco: \_\_\_\_\_  
Nombre de la sucursal: \_\_\_\_\_  
Dirección: \_\_\_\_\_  
Día de la semana: \_\_\_\_\_  
Fecha: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
Número de visita en el día: \_\_\_\_\_  
Hora de llegada: \_\_\_\_\_  
¿Contabas con cita?  
SÍ NO  
¿Por qué?: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Hora de salida: \_\_\_\_\_  
Información de las personas ejecutivas con las que interactuaste durante tu visita:

**Persona 1:**

Nombre: \_\_\_\_\_  
Edad: < 20    20 – 30    30 – 40    40 – 50    >50  
Sexo: M    H  
Puesto en el banco: \_\_\_\_\_

Color de ojos: Claro    Café    Café oscuro    Negro  
Tono de piel: PERLA #: \_\_\_\_\_  
Estatura: Baja    Promedio    Alta  
Compleción: Delgado    Medio    Robusto  
Otros rasgos personales: \_\_\_\_\_

**Persona 2:**

Nombre: \_\_\_\_\_  
Edad: < 20    20 – 30    30 – 40    40 – 50    >50  
Sexo: M    H  
Puesto en el banco: \_\_\_\_\_

Color de ojos: Claro    Café    Café oscuro    Negro  
Tono de piel: PERLA #: \_\_\_\_\_  
Estatura: Baja    Promedio    Alta  
Compleción: Delgado    Medio    Robusto  
Otros rasgos personales: \_\_\_\_\_

¿La persona ejecutiva con la que platicaste era especialista en mipymes?

SÍ    NO

En caso de que NO fuera especialista en mipymes. ¿Por qué?:

El especialista mipyme no se encontraba en sucursal.

Esa sucursal no tiene especialista en mipymes.

Otra razón: \_\_\_\_\_

¿Cuánto tiempo esperaste a ser atendido a partir de tu llegada a la sucursal?

Horas: \_\_\_\_\_ Minutos: \_\_\_\_\_

¿La persona ejecutiva fue amable contigo al inicio de su plática?

No fue amable      Amable      Muy amable

¿Consideras adecuado el tiempo que esperaste para ser atendido una vez ya en la sucursal?

SÍ      NO

¿Por qué? \_\_\_\_\_

---

¿La persona ejecutiva te mencionó que necesitaban revisar tu buró de crédito en algún momento de la conversación?

SÍ      NO

En caso de preguntarte sobre tu buró, esto fue:

Al inicio de la plática.

Después de hablar de tu empresa.

Al mencionar la lista de requisitos para el crédito.

En otro momento: \_\_\_\_\_

---

Por favor, circula la información que te preguntó la persona ejecutiva durante tu visita:

Información personal:

Nombre.

Edad.

Dirección.

Lugar de nacimiento.

Escolaridad.

Estado civil.

Número de hijas/os.

Con quién vives.

Lenguas que hablas.

Bancos en los que tienes cuenta.

Estatus en buró de crédito.

Otra información sobre tu persona: ¿Cuál?

---

**Información sobre la empresa:**

Nombre.

Giro.

RFC.

Antigüedad.

Dirección.

Ventas mensuales o anuales.

Utilidades.

Número de socias/os.

Clientes principales.

Gastos mensuales /anuales del negocio.

Deudas.

Otra información sobre la empresa. ¿Cuál? \_\_\_\_\_

Alguna información adicional: ¿Cuál? \_\_\_\_\_

¿Cómo consideras que fue el interés de la persona ejecutiva en tu empresa?

Le interesó poco

Le interesó lo adecuado

Le interesó mucho

En caso de que le interesó poco, ¿cuál crees que sea la razón?

No hubo empatía (p. e. le caíste mal).

No le gustó algo de tu persona.

El giro de la empresa no se le hizo interesante.

Le parecieron pocas ventas.

Otra razón: \_\_\_\_\_

¿Te mencionó la persona ejecutiva la necesidad de tener un colateral (bien inmueble) para poder solicitar el crédito?

SÍ      NO

En caso de que SÍ:

¿Qué tipo de colateral mencionó?: \_\_\_\_\_

¿De qué valor?: \_\_\_\_\_

¿Te mencionó la persona ejecutiva la necesidad de tener un aval u obligado solidario?

SÍ      NO

¿Mencionó la persona ejecutiva que no calificabas para alguno de los siguientes productos crediticios del banco?

Crédito empresarial.

Crédito pyme.

Tarjeta de crédito empresarial.

Crédito personal.

Tarjeta de crédito personal.

Otro: \_\_\_\_\_

En caso de que no calificaras a algún producto:

¿Qué razones te dio para afirmar que no calificabas?

Las ventas de tu empresa.

El giro de tu empresa.

Otra razón: \_\_\_\_\_

Una vez mencionadas las ventas de tu empresa. ¿Te mencionó la persona ejecutiva la cantidad total de crédito a la que calificarías?

SÍ NO

Si sí te la mencionó, ¿cuánto te mencionó? \_\_\_\_\_

Si no te la mencionó, ¿te dio alguna razón para no mencionarla? ¿Cuál?: \_\_\_\_\_

Adicional al crédito empresarial, ¿te mencionó la persona ejecutiva otros productos a los que pudieras aplicar?

SÍ NO

En caso de que SÍ, ¿te mencionó más productos?, ¿cuáles?:

Crédito personal.

Tarjeta de crédito personal.

Tarjeta de crédito empresarial.

Cuenta de cheques.

Otro: \_\_\_\_\_

¿La persona ejecutiva te habló de la tasa de interés que pagarías en caso de obtener algún crédito?

SÍ NO

En caso de que sí las mencionó: ¿Qué tasa te dijo que pagarías y para qué producto? \_\_\_\_\_

¿La persona ejecutiva te habló de las comisiones que pagarías en caso de obtener el crédito?

SÍ      NO

En caso de que sí las mencionó: ¿qué monto de comisión te dijo que pagarías?

¿La persona ejecutiva te habló del plazo (número de meses) en el que deberías repagar el crédito?

SÍ      NO

En caso de que sí, ¿qué plazo mencionó?

¿Cómo consideras el tiempo que la persona ejecutiva usó en explicarte los productos disponibles?

Inadecuado, usó poco tiempo.

Adecuado, se tomó el tiempo para explicarme cada producto.

Otro: \_\_\_\_\_

¿Consideras que la persona ejecutiva fue clara en sus explicaciones?

SÍ      NO

En caso de que NO fue clara, ¿por qué?

Uso términos complicados que yo no entendí.

Sus explicaciones fueron confusas.

No me quiso explicar.

Otra razón: \_\_\_\_\_

¿La persona ejecutiva que te atendió te refirió con alguna persona más?

SÍ      NO

¿Por qué? \_\_\_\_\_

¿Con quién te refirió? (Nombre y puesto en el banco)

**Por favor, indica qué material de los siguientes te proporcionó la persona ejecutiva: (Por favor, anexa a este formato cualquier material impreso entregado)**

Tarjeta de presentación.

Datos de contacto en formato diferente a tarjeta de presentación (p. e. escritos en un papel).

Formato de aplicación para un crédito.

Formato de aplicación para una tarjeta de crédito empresarial.

Un folleto informativo de algún producto. ¿Cuál producto? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Otro material impreso. ¿Cuál? \_\_\_\_\_

¿La persona ejecutiva organizó o te habló de alguna visita futura?

SÍ NO

¿Se negó la persona ejecutiva a darte toda la información solicitada?

SÍ NO

¿Consideras que la persona ejecutiva fue grosera contigo en algún momento de la conversación?

SÍ NO

En caso de que fue grosera, ¿por qué?

No hubo empatía entre ustedes.

Algo de tu persona le desagradó.

La persona ejecutiva tenía mucho trabajo.

La persona ejecutiva tenía prisa.

No le interesó tu empresa.

Otro: \_\_\_\_\_

¿Consideras que la persona ejecutiva te discriminó por alguna razón?

SÍ NO

**En caso afirmativo: ¿a qué crees que se debió?**

Tu sexo.

Tu tono de piel.

Tu color de pelo.

El tamaño de tu empresa.

Otra razón: \_\_\_\_\_

**¿En algún momento la persona ejecutiva se comportó contigo de la siguiente manera?**

Fue cortante contigo.

Te habló mal.

Te interrumpió.

Utilizó palabras inadecuadas.

Te trató mal.

Se negó a estrechar tu mano.

Te ignoró.

Otro: \_\_\_\_\_

**¿La persona ejecutiva contestó todas tus dudas?**

SÍ      NO

**Declaración del actor:**

Certifico con mi firma que yo mismo preparé el presente reporte y que la información contenida en él es una descripción fehaciente de los hechos que sucedieron en la visita bancaria a la sucursal # \_\_\_\_\_ del banco: \_\_\_\_\_ en la que yo participé.

Firma:

Fecha:

Hora:

## DIRECTORIO

### SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN

**Olga Sánchez Cordero**

Secretaria

### CONSEJO NACIONAL PARA

#### PREVENIR LA DISCRIMINACIÓN

**Alexandra Haas Paciuc**

Presidenta

### JUNTA DE GOBIERNO

Representantes del Poder

Ejecutivo Federal

**Alejandro de Jesús Encinas Rodríguez**

Secretaría de Gobernación

**Victoria Rodríguez Ceja**

Secretaría de Hacienda y Crédito

Público

**Hugo López-Gatell Ramírez**

Secretaría de Salud

**Marcos Bucio Mújica**

Secretaría de Educación Pública

**Alfredo Domínguez Marrufo**

Secretaría del Trabajo y Previsión Social

**Iván Rico López**

Secretaría de Bienestar

**Mónica Maccise Duayhe**

Instituto Nacional de las Mujeres

### *Representantes designados por la*

#### *Asamblea Consultiva*

Mariclaire Acosta Urquidi

Haydeé Pérez Garrido

Carlos Heredia Zubieta

Miguel Concha Malo

José Antonio Guevara

Amaranta Gómez Regalado

Mauricio Meschoulam

### *Instituciones invitadas*

Centro Nacional para la Prevención y el  
Control del VIH/Sida

Consejo Nacional para el Desarrollo y la  
Inclusión de las Personas con Discapa-  
cidad

Instituto Nacional de los Pueblos  
Indígenas

Instituto Mexicano de la Juventud

Instituto Nacional de Migración

Instituto Nacional de las Personas  
Adultas Mayores

Sistema Nacional para el Desarrollo  
Integral de la Familia

### *Órgano de vigilancia*

Manuel Peralta García

Saúl Bolaños Bolaños

Secretaría de la Función Pública

### ASAMBLEA CONSULTIVA

**Mariclaire Acosta Urquidi**

Presidenta

Elena Azaola Garrido

Marcelina Bautista Bautista

Leticia Bonifaz Alfonso

Miguel Concha Malo

Sarah Corona Berkin

Jessica Marjane Durán Franco

Mario Luis Fuentes Alcalá

Amaranta Gómez Regalado

José Antonio Guevara Bermúdez

Carlos Heredia Zubieta

Mauricio Meschoulam

Pedro Sergio Peñaloza Pérez

Patricio Solís Gutiérrez

Haydeé Pérez Garrido

Jacqueline Peschard Mariscal

Diego Petersen Farah

Carlos Puig Soberon

Alejandro Ramírez Magaña

Estefanía Vela Barba

*¿Quién tiene acceso al crédito en México? Un experimento sobre discriminación por tono de piel* se terminó de imprimir en noviembre de 2019 en Grupo Comercial e Impresos Condor S. A. de C. V., Azafrán 40, colonia Granjas México, alcaldía Iztacalco, 08400, Ciudad de México.

Se tiraron 1 000 ejemplares.

**E**n México, el acceso a servicios y productos financieros, como una cuenta de ahorro o un crédito, está restringido a un porcentaje limitado de la población. Las diferencias se presentan entre regiones del país, entre zonas rurales y urbanas y entre hombres y mujeres. Sin embargo, también existen otras diferencias importantes entre diversos grupos de población. Las personas con discapacidad, personas afroamericanas, hablantes de lengua indígena, migrantes y con tonos de piel más oscuro se encuentran con barreras adicionales en este sector fundamental para la economía nacional.

Estas barreras se manifiestan en forma de prácticas discriminatorias que restringen el acceso a servicios y productos financieros, tales como solicitar requisitos adicionales o, incluso, negar la atención a personas que tengan ciertas características o formen parte de grupos específicos. Este estudio es un esfuerzo para conocer con mayor detalle el tipo de prácticas discriminatorias que ocurren en el sistema financiero de nuestro país, específicamente las que están motivadas por uno de los componentes centrales de la apariencia física: el tono de piel de las personas.

Por medio de un experimento amplio y representativo para la Ciudad de México, Ana Laura Martínez nos muestra que el tono de piel de las personas afecta el trato que reciben en no pocas sucursales bancarias y el acceso a sus productos. En otras palabras, nos revela cómo se ven el privilegio y la discriminación en la banca, donde la desafortunada frase “como te ven, te tratan” funciona como criterio para la prestación de servicios.

*¿Quién tiene acceso al crédito en México?* contiene evidencia clara para hacer visible este problema y, sobre todo, es un llamado a la acción de todos los actores involucrados para combatir las prácticas discriminatorias que siguen limitando el potencial económico de nuestro país al dejar a millones de personas fuera de la promesa de bienestar y desarrollo que ofrece la inclusión financiera.

## Fundamentos

La colección Fundamentos ofrece conocimientos y herramientas indispensables en temas específicos sobre discriminación, dirigidos a organizaciones de la sociedad civil, organismos defensores de derechos humanos, instituciones públicas y cualquier persona interesada en esta materia.



GOBIERNO DE  
**MÉXICO**

GOBERNACIÓN

SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN



CONAPRED  
CONSEJO NACIONAL PARA PREVENIR  
LA DISCRIMINACIÓN