

# Microfinanzas. Resultados financieros y sociales: México y Perú

Microfinance. Financial and social results: Mexico and Peru

Roberto Soto Esquivel<sup>1</sup>

## Resumen

El uso del microcrédito se ha expandido en muchos países. Es una industria que se alimenta de dos factores fundamentales como son la ausencia de una banca pública que otorgue financiamiento accesible y el creciente número de personas en situación vulnerable. Destacan los casos de México y Perú, que tienen características en común: la rentabilidad de las microfinancieras y el costo crediticio son altos; pero los beneficios sociales no son claros, incluso están provocando problemas de endeudamiento, lo cual se observa en los niveles crecientes de riesgo crediticio. Lo anterior es contrario a la visión de sus promotores. Por tanto, el objetivo de este artículo es analizar al sistema microfinanciero en ambos países, confrontando la evidencia empírica y teórica en los aspectos económicos y sociales.

**Palabras clave:** Microfinanzas, microcrédito, pobreza, microempresas, usura.

## Abstract

The use of microcredits has been expanded into lots of countries. It's an industry whose feeding comes from two fundamental factors as the absence of a public bank that grants an accessible financing and the increase of people in vulnerable situations. There is a highlight in Mexico and Peru cases, which both have some common features: the profitability of the microfinances and the high credits cost; but the social benefits aren't clear, and are even causing indebtedness problems, which is observed in the increase levels of credit risk. The previous is opposed to the vision of promoters. So, the goal of this article is to analyze the microfinance system in both countries, confronting the empiric ant theory evidence in the economic and social aspects.

**Keywords:** Microfinance, microcredit, poverty, microenterprises, usury.

<sup>1</sup> Doctor en Economía. Profesor-Investigador mexicano en la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, e-mail: rosoes2008@gmail.com

## **Introducción**

Las economías latinoamericanas enfrentan serios problemas de financiamiento; por un lado, por el desmantelamiento de la banca pública y por otro, el racionamiento o encarecimiento de los recursos otorgados por el sector financiero privado, que han provocado el surgimiento de fuentes alternativas de liquidez; las cuales funcionan de manera paralela a las tradicionales. De esta forma, las microfinanzas, que iniciaron de forma organizada y con un carácter social, han sido utilizadas por la ideología dominante como un mecanismo importante para alcanzar altos niveles de rentabilidad, donde las instituciones microfinancieras (IMF) forman parte del sistema financiero sombra al substituir el financiamiento otorgado por parte del Estado, con el objetivo de eliminar las desigualdades sociales.

Para alcanzar lo anterior, las IMF han promovido dos estrategias. Por un lado, buscan la bancarización de los más pobres para insertarlos en los circuitos del mercado laboral y financiero que permita la apropiación de sus ingresos y/o salarios [Dos Santos, 2011 y Dymski, 2011]. Por otro, el microcrédito va dirigido principalmente a mujeres, las cuales son utilizadas como “sujetos financieros” (visión que sostienen los promotores del modelo microfinanciero), que, por medio de su empoderamiento, se busca alcanzar los objetivos de las instituciones.

Lo anterior, obliga a cuestionar lo siguiente: ¿Es el microcrédito un logro para mejorar las condiciones del entorno económico y social de la población? ¿Por qué la bancarización de los sectores más vulnerables es tema de discusión de los organismos financieros internacionales?

Estas interrogantes se abordan a partir del análisis de dos casos representativos en América Latina, donde México y Perú han

tenido avances significativos en la industria microfinanciera, medido por su penetración en el mercado y por su situación de riesgo latente en el sector.

Por tanto, el objetivo del presente análisis son las microfinanzas desde una perspectiva financiera como socioeconómica, tanto en México como en Perú, para poder demostrar si se cumple el objetivo de combatir la pobreza. Para ello, este trabajo se divide en dos partes, primero se estudia los distintos debates sobre las microfinanzas y la segunda parte, confronta la evidencia empírica de los dos casos representativos en América Latina.<sup>2</sup>

## **Primera parte: Visiones opuestas de las microfinanzas**

### **Impulsores del microcrédito**

La teoría convencional considera que el modelo microfinanciero permitirá impulsar la capacidad empresarial de la población, así como su espíritu emprendedor, en particular de las mujeres. Esta meta, va acompañada de una antipatía implícita a toda forma de intervención estatal. Para ello, Hulme y Mosley [1996], muestran que el modelo del financiamiento al desarrollo promovido por el Estado a partir de la posguerra y hasta el inicio de los setenta resultó ser un fracaso.

En este sentido, se requiere dismantelar o disminuir el funcionamiento de la banca de desarrollo o pública, porque es considerada una entidad que solo distorsiona el buen funcionamiento de la economía.

De tal forma que las microfinanzas serían quien sustituiría a estos organismos públicos, las cuales son definidas como aquellas que

---

<sup>2</sup> Se agradece el apoyo a los estudiantes María Cristina Cavazos Pastrana y Alejandro Jannay Galván Gaytán del XVI Verano de Investigación Científica, en la realización presente trabajo.

proveen servicios financieros en pequeña escala –principalmente crédito y ahorro- a personas que se dedican a la agricultura, pesca o ganadería, que manejan pequeñas empresas o microempresas en las que se producen, reciclan, reparan o venden bienes; proporcionan servicios y trabajan por un sueldo o comisión que obtienen rentando pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de labranza o maquinaria y herramienta a otros individuos o grupos a nivel local, ya sea rural o urbano, en países en vía de desarrollo [Robinson, 2004:9]; y que no pueden acceder al crédito de la banca comercial tradicional.

Los organismos financieros centraron el debate del microcrédito en la necesidad de fomentar emprendedores, pues se consideraba que [...] la participación y el fortalecimiento de las comunidades locales son factores determinantes para un desarrollo sostenible desde el punto de vista económico y social a largo plazo [Foschiatto y Stumpo, 2006: 21-22]. El microcrédito, para estos autores, es un instrumento que permite que la actividad productiva impulsada “desde abajo” (*bottom-up*) pueda ser más exitosa.

Para el Banco Mundial, [...] la comunidad global debe de reconocer su atención en mejorar el empoderamiento económico y el aumento de inversiones hacia las mujeres [...] pues una mayor participación de la mujer en la fuerza de trabajo está asociada con mayores ganancias y reducción de la pobreza; las mujeres se benefician de un mayor empoderamiento y por lo tanto los hombres, los niños y la sociedad entera [World Bank, 2010: 2].

Es decir, con la inyección de capital, las personas más vulnerables podrían potenciar sus capacidades, de tal forma que podrían salir de la pobreza, por medio del autoempleo, lo que generaría un efecto multiplicador en beneficio de su persona y en su comunidad. De este modo, surge un sistema paralelo al tradicional, el

microfinanciamiento que forma parte del sistema financiero sombra y cuyo objetivo “aparente” es otorgar liquidez a los agentes económicos que no necesariamente pueden acceder a ella en los circuitos financieros de la banca comercial tradicional. Ante lineamientos exógenos de nuevas formas de innovación financiera, las microfinanzas a través del microcrédito permearon las instancias de los gobiernos como una forma que podría substituir a la banca de desarrollo, sobre todo una forma para prosperar en espacios de alta marginalidad.

Los impulsores del microfinanciamiento sostienen que son la alternativa para satisfacer las necesidades del crédito e incrementar los negocios, en otras palabras, el modelo de microfinanzas se convirtió en una de las políticas financieras y desarrollo más importantes y significativas desde la década de los años setenta del siglo XX.

Para Robinson este paradigma enfatiza la idea de que, dada la existencia de condiciones macroeconómicas, políticas, legales, regulatorias y demográficas favorables; las instituciones comerciales pueden desarrollarse para proporcionar intermediación financiera para los pobres activos y pueden proporcionar servicios a nivel local de manera rentable, sostenible, sin subsidios y con una amplia cobertura [Robinson, 2004: 73].

Por tanto, el microcrédito permearía con creces los circuitos financieros empoderando principalmente a las mujeres en los términos que plantearon los organismos financieros en los años noventa. Estos lineamientos incluso quedan plasmados en documentos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y posteriormente en los objetivos del Tercer Milenio.

Consideraban que las mujeres, al tomar el liderazgo como emprendedoras, no sólo lograrían un mayor empoderamiento sino serían sujetos importantes para disminuir las desigualdades y abatir

la pobreza. Éstas pasarían a ser participantes activos como agentes económicas en el proceso productivo.

No hay duda que las reformas estructurales del *Washington Consensus* (CW) implementadas con gran fuerza en los años ochenta y noventa, tanto en los países asiáticos como latinoamericanos, favorecieron a las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) como instituciones enfocadas a proyectos productivos, que según sus impulsores ayudarían a disminuir la pobreza mediante los créditos destinados a pequeños emprendedores y, que en muchos casos se volvieron microfinancieras con un poder monetario tan fuerte o más fuerte que el propio Estado.

Las ONGs son consideradas como un “Estado sombra”, en este ámbito, Karim realiza un análisis al respecto y las considera como entidades cuasi-soberanas que proporcionan tanto servicios públicos como empleo en las áreas rurales [Karim, 2011:1]. En los países latinoamericanos, con la cancelación de proyectos institucionales públicos, éstos fueron absorbidos por la iniciativa privada. En muchos casos, el mismo proceso de desnacionalización y privatización, permitió la extranjerización de los circuitos financieros y monetarios por parte de inversionistas extranjeros.

Gran parte de las microfinancieras que se iniciaron como ONGs han canalizado enormes flujos de financiamiento a proyectos específicos. Ante una carencia de instituciones gubernamentales para crear y en su caso subsidiar actividades productivas, surge el microcrédito como una forma de sustituir los créditos otorgados por el sector público, pero también a los fideicomisos que permitieron formar empresarios nacionales en el modelo de sustitución de importaciones.

Uno de los puntos más importantes que sostienen los promotores de las microfinanzas es la bancarización, al respecto, el Índice de Desarrollo Financiero evalúa qué tan accesible es el sistema financiero de una economía y el ambiente institucional, de negocios, estabilidad financiera, bancos y acceso y disponibilidad de capitales de la sociedad en un país.

Por tanto, un país cuya población tiene acceso al crédito en su mayoría tendrá, desde esta óptica, un mayor crecimiento económico y acercar el mercado financiero a los pobres es fundamental para lograr la profundización financiera.

### **Industria microfinanciera y pobreza**

La literatura crítica sobre el microfinanciamiento sostiene que los microcréditos no satisfacen las necesidades del desarrollo como son una mejoría en las vías de comunicación, acceso al agua, vivienda, salud y educación, pero si han ido captando el ahorro de las familias de escasos recursos usualmente efectuado a través de las cajas de ahorro, las tandas y otras formas particulares de depósitos.

A pesar de que los defensores de las microfinanzas las consideran como las transformadoras del mundo, Bateman argumenta que sí está ocurriendo lo mismo, pero de forma altamente destructiva y que constituyen una intervención anti-desarrollo que profundiza la pobreza, inequidad y el rezago [Bateman:2013:3].

Los microcréditos ayudaron al sector informal y en sí a la expansión de los “changarros” como una forma de “*mom and pop*” o pequeños negocios cuyos trabajadores no llegan a tener seguridad social. Muchos de ellos, tanto el jefe y el empleado son la misma persona. En su mayoría son unidades económicas familiares. De Soto [1989], sostiene que en la economía informal, las instituciones y el propio Estado han desaparecido y los agentes

económicos, las empresas familiares, construyen sus propias formas de organización.

Al respecto, el modelo de microfinanzas está causalmente asociado con la progresiva desindustrialización, infantilización e informalización del sector local de empresas y la economía, lo que finalmente destruye la capacidad de aumentar la productividad y, por tanto, la posibilidad de asegurar el desarrollo sostenible, el crecimiento y la reducción de largo plazo de la pobreza [Bateman, 2013:4].

En un principio, fue una política para reducir la pobreza y no se vio como un movimiento para introducir a sus beneficiarios al sistema de créditos bancarios. Pero hay varios mitos en su funcionamiento: 1) las microfinanzas son esencialmente para otorgar créditos; 2) el secreto de las altas tasas de retorno responde al modelo del Banco Grameen de Bangladesh y Banco Sol de Bolivia; 3) las microfinanzas tienen un gran impacto social y han sido un mecanismo muy importante para la reducción de la pobreza y el empoderamiento de las mujeres; 4) los prestamistas de microcréditos están sirviendo a los pobres y haciendo ganancias [Armendáriz y Mordoch, 2006:32].

Efectivamente, el microcrédito ha sido un mito al ser tratado como la bandera del desarrollo. Se confirma el alcance que han tenido las microfinancieras frente a enormes sectores de la población que difícilmente pueden estar en el sector bancario tradicional.

Pero la organización informal en los circuitos financieros altamente rentables ha establecido un poder económico, político y social paralelo frente la responsabilidad del Estado de otorgar y controlar los servicios financieros con un rostro social. La usura ha sido determinante en los circuitos financieros, la cual se ha dado en

los sectores marginales y ha salido del control del Estado gobernante.

Existe un punto de inflexión, el cual se ubica en la década de los años noventa del siglo XX, cuando el modelo subsidiado original de Grameen Bank empezó a eliminarse paulatinamente para ser reemplazado por una “mejor práctica”, a través de una versión comercializada basada en la ganancia [Bateman, 2013:6]. Es decir, se pasa del viejo paradigma de la oferta del crédito subsidiado a uno nuevo: el microfinanciamiento comercialmente sostenible.

En teoría, el modelo de microfinanzas opera bajo la suposición de la existencia del vaciado de mercado, es decir, se cumpliría la ley de Say, en caso contrario, se toparía con la restricción de la demanda local, pero como menciona Bateman, eso es lo que en la práctica no ocurre. No existe un acoplamiento oferta-demanda, por tanto, las microfinanzas están inmersas en lo que se denomina la falacia de composición (lo que es verdadero para un todo lo es para todas sus partes).

Al existir un incremento en la oferta, conduce a una competencia feroz y a una entrada y salida de empresas del mercado, en otras palabras, hay una sobresaturación de mercados. Como señala Bateman, los empleos, ingresos y ganancias se cancelan, así como la productividad y el crecimiento, por tanto, la pobreza no se ve disminuida como lo señalan los impulsores del modelo [Bateman, 2013: 18].

En síntesis, se está impulsando un modelo de negocios privado, donde la ganancia es el principal objetivo y las mujeres son el “cliente” más importante. Y donde no existe evidencia de que la pobreza se esté disminuyendo, de hecho algunos argumentan que este modelo fue impulsado, más por los postulados del neoliberalismo, que por erradicar el problema de pobreza, donde las microfinancieras han obtenido enormes ganancias obtenidas por

el excesivo cobro de intereses, los cuales son pagados por sus clientes -principalmente mujeres pobres-, lo que desvanece los impactos positivos en la población de la estrategia financiera por lo que los mitos no se cumplen.

## **Segunda parte: ¿Beneficio financiero y/o social?**

### **Eficiencia operativa. Los casos de México y Perú**

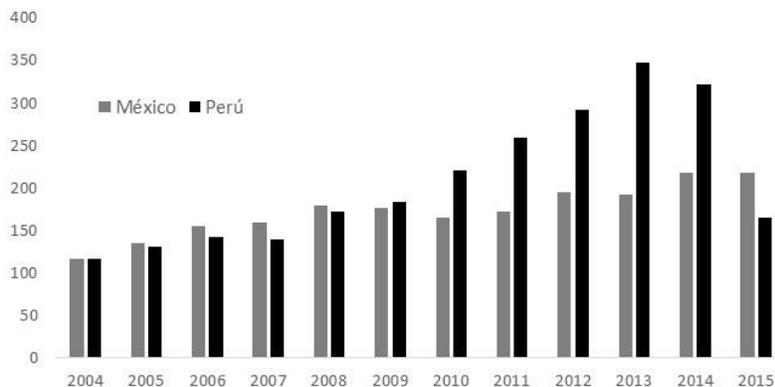
La industria microfinanciera ha alcanzado niveles de rentabilidad muy importantes, incluso superiores al mostrado por la banca tradicional. En este sentido, México y Perú muestran resultados positivos. En ambos países, el crédito está dirigido principalmente a las mujeres. Desde el 2000, el crédito otorgado a mujeres osciló en 67% en Perú y 85% en México.

El tipo de crédito que predomina en ambos países es el grupal, debido a que se transfiere el riesgo de impago a más de una persona. Esto es, la entidad financiera busca disminuir la pérdida suscitada por el no cumplimiento de la obligación. Este punto no es menor, porque se trata de que el conjunto de personas que adquieren un crédito, se comprometan a liquidarlo.

Sin embargo, existe una diferencia sustancial en el cobro del crédito, mientras que, en el 2000, el costo por crédito (ambos países) fue de poco más de 116 dólares, en Perú se incrementó hasta 347 dólares en 2013. Es decir, Perú ha mostrado una tendencia al alza, no obstante, en México, se ha incrementado el doble con respecto al 2000. Aunque para 2015, el valor del crédito es mayor en México que en Perú (Gráfica 1).

Es importante diferenciar diversos aspectos, como son los niveles inflacionarios y tamaño de la economía, sin embargo, debemos ver la tendencia y ritmo de crecimiento de esta variable.

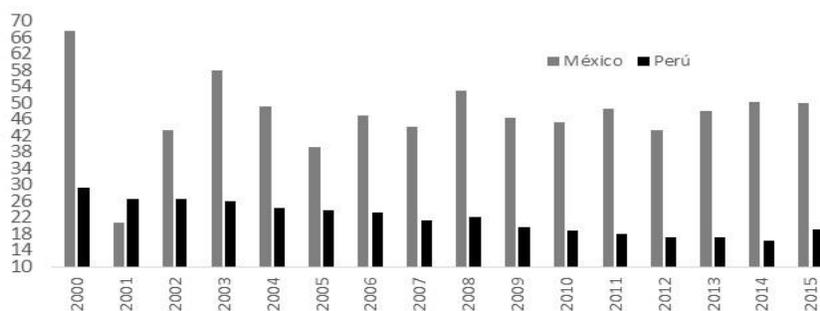
Gráfica 1  
*Costo crediticio (dólares)*



Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

A pesar del alto costo del crédito en Perú, es en México donde se presenta la mayor eficiencia operativa (Gráfica 2), esto quiere decir, que una recaudación mayor, no necesariamente se da por el cobro más alto que se tenga del préstamo.

Gráfica 2  
*Eficiencia operativa bruta<sup>1</sup>*

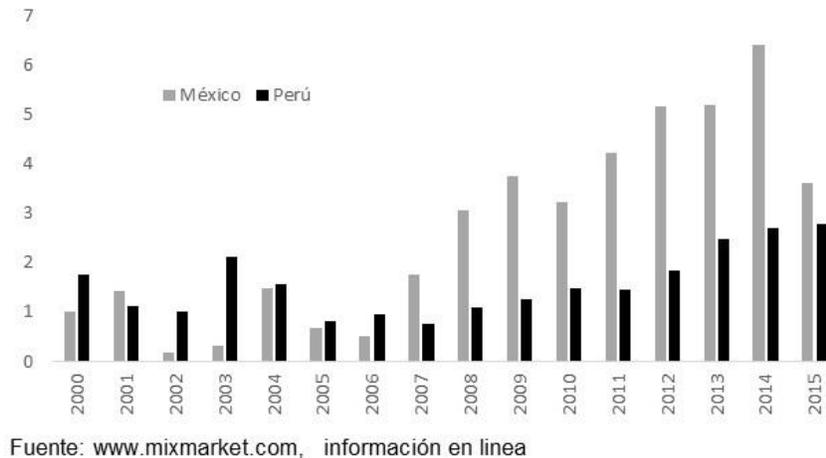


Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

<sup>1</sup> Ingresos financieros / activos menos gastos financieros / activos; en porcentaje

Sin embargo, hay un indicador que muestra preocupación, al menos en México, es el de préstamos incobrables (Gráfica 3).

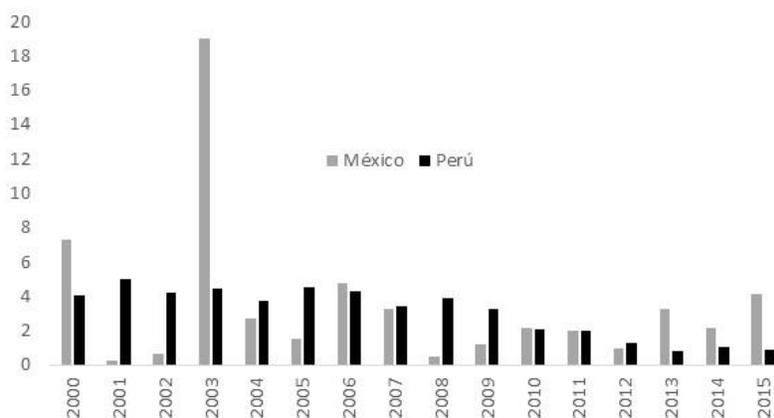
Gráfica 3  
*Préstamos Incobrables (Porcentaje)*



En Perú, la tasa de préstamos incobrables muestra una tendencia en U, donde sus picos se sitúan en 1.77% y 2.76%. En cambio, esta situación es diferente en México porque tienen una tendencia al alza, siendo tres veces al mayor valor registrado en Perú. Esto puede deberse a diversas razones, entre ellas, que los préstamos no se han canalizado a actividades que impliquen generar efectos multiplicadores en la inversión realizada, por ejemplo, se adquiere los recursos para pagar deuda, es decir, se está generando un fenómeno al que denominamos microfinanciamiento *ponzi*.

A pesar de esto, el negocio de las IMF ha mantenido niveles de rentabilidad altos, incluso superiores a las instituciones bancarias tradicionales, tal como se mencionó al inicio de este apartado (Gráfica 4).

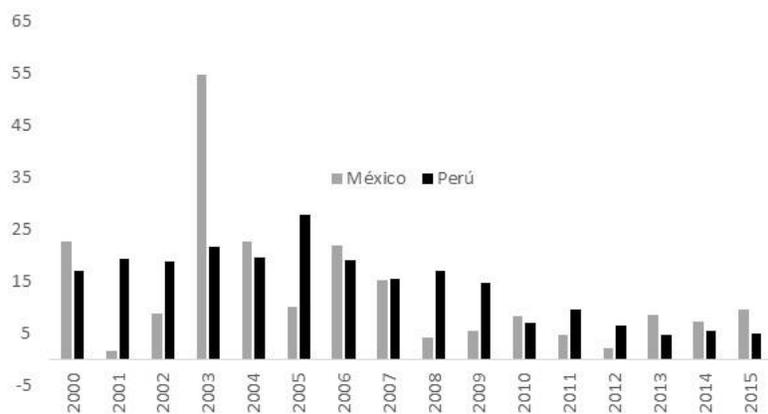
Gráfica 4  
*Rentabilidad sobre activos (Porcentaje)*



Fuente: [www.mixmarket.com](http://www.mixmarket.com), información en línea

Por un lado, la rentabilidad sobre activos (ROA), alcanza valores positivos en ambos países, aunque persiste una tendencia a la baja en los dos. La misma situación persiste si analizamos la rentabilidad sobre el capital (ROE).

Gráfica 5  
*Rentabilidad sobre capital (Porcentaje)*



Fuente: [www.mixmarket.com](http://www.mixmarket.com), información en línea

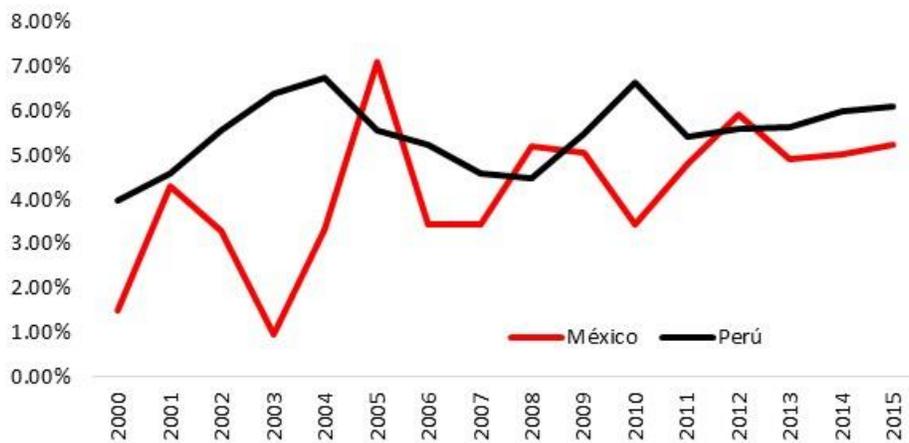
Estos resultados, se puede explicar, en parte, por la autosuficiencia financiera, la cual explica en qué medida los ingresos de cada institución bastan para cubrir todos los gastos asociados al otorgamiento del microcrédito. Siendo en Perú donde ha existido

una caída del 20% en el periodo 2005-2015, mientras que en México hubo un crecimiento de 18% lo que se refleja en indicadores de rentabilidad más consistentes con respecto a Perú.

En otras palabras, México presenta la mejor viabilidad comercial y fortaleza del patrimonio, debido a que existe una mayor estabilidad entre los ingresos y gastos porque se han generado resultados netos de manera sostenida y de largo plazo.

Sin embargo, México y Perú tienen un entorno de sobreendeudamiento, expresado en la cartera en riesgo (mayor a 30 días), la cual aumentó del 2000 al 2015 en 248% para el primer país mientras que para el sudamericano aumentó 53% (Gráfica 6).

Gráfica 6  
Riesgo de crédito (Porcentaje)



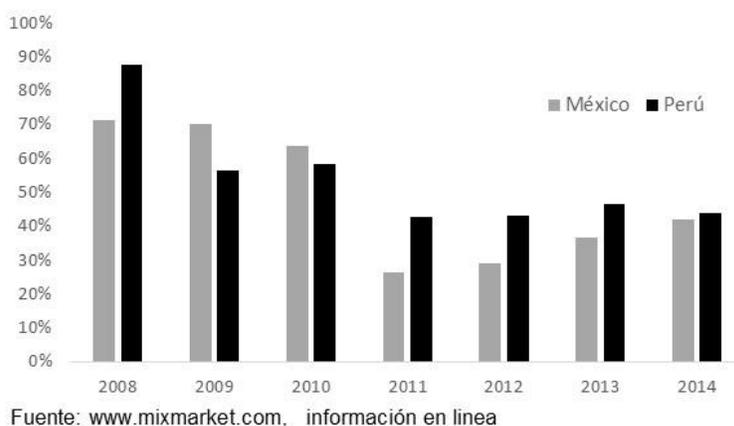
Fuente: [www.mixmarket.com](http://www.mixmarket.com), información en línea

Este último punto es fundamental, porque puede ser una expresión de inicios de una crisis microfinanciera, la cual, por su naturaleza, afectará al sector más vulnerables de forma inmediata, las mujeres pobres.

## Contrastes en resultados socioeconómicos

En los estudios que se hacen sobre las IMF, por lo general, se enfocan sólo en sus resultados financieros, no obstante, es fundamental dar seguimiento al impacto socioeconómico que genera el microcrédito. Como se ha analizado, la mayoría de crédito se destina a mujeres. Pero se tiene una peculiaridad muy importante, el financiamiento a los pobres y muy pobres (Gráfica 7 y 8) está descendiendo en ambos países.

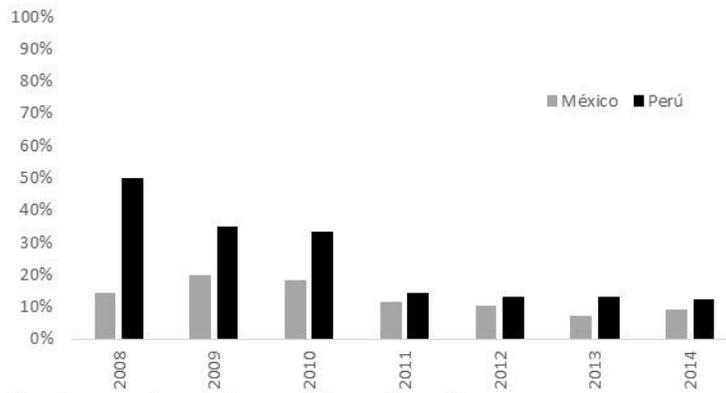
Gráfica 7  
*Financiamiento a los pobres*



Los impulsores de este modelo financiero, sostienen que el microcrédito debe estar dirigido hacia los pobres, y con ayuda de éste podrán salir de esta situación. Sin embargo, la evidencia no refleja esa afirmación.

Como se muestra (Gráfica 9) los que reciben el crédito se encuentran en áreas rurales, y como se puede apreciar, existen diferencias entre los países que se analizan. Siendo Perú el que más diversificación geográfica tiene destinando los recursos financieros al sector urbano.

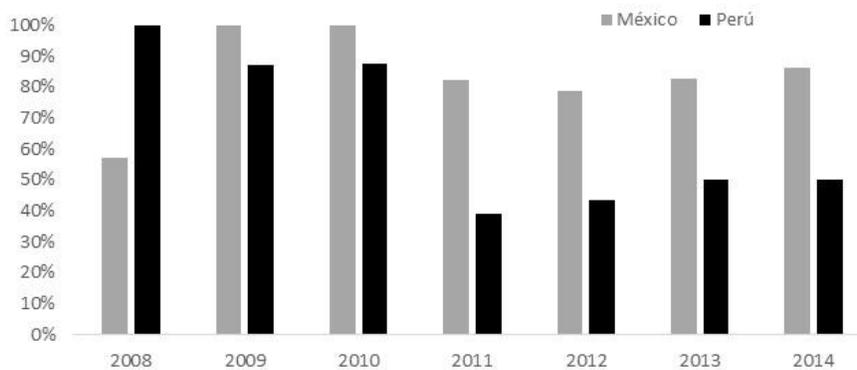
**Gráfica 8**  
*Financiamiento a los muy pobres*



Fuente: [www.mixmarket.com](http://www.mixmarket.com), información en línea

**Gráfica 9**

*Crédito al sector rural*



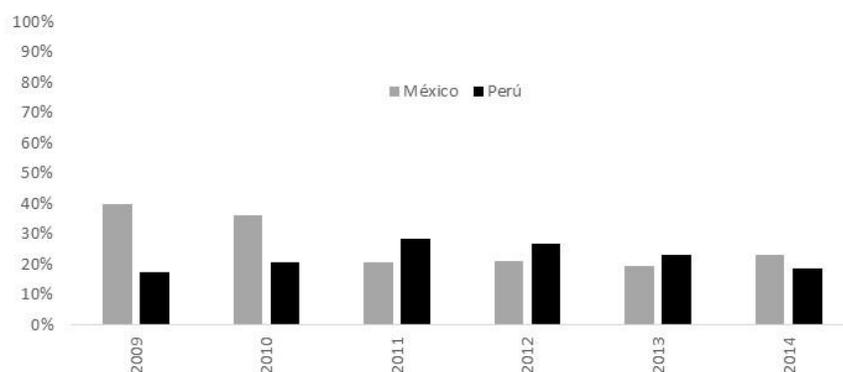
Fuente: [www.mixmarket.com](http://www.mixmarket.com), información en línea

Por otra parte, si analizamos el rango de edad (Gráfica 10), a partir de la segunda década del siglo XXI, el destino del crédito está dirigido hacia personas no consideradas jóvenes, situación que se presenta en ambos países.

Es decir, existe una enorme dificultad de generar actividad productiva, en el sector donde potencialmente pueden ser más eficientes.

Es decir, la población joven tiene dificultades en acceder al crédito tanto en las instituciones financieras tradicionales como en las IMF.

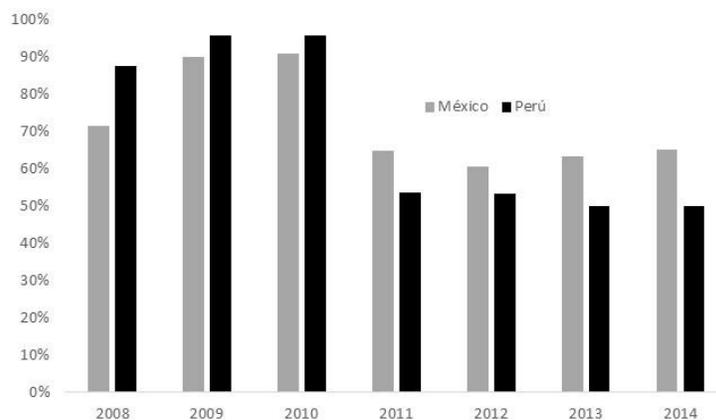
Gráfica 10  
*Crédito a los jóvenes*



Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

Una vez conocido quienes son los sujetos de crédito, es importante analizar hacia donde se canaliza. Por un lado, como se observa (Gráfica 11), la meta del uso del crédito es diferenciado. En Perú el objetivo del financiamiento está dirigido al combate a la pobreza en un 50%, y en México 68%.

Gráfica 11  
*Pobreza como objetivo*

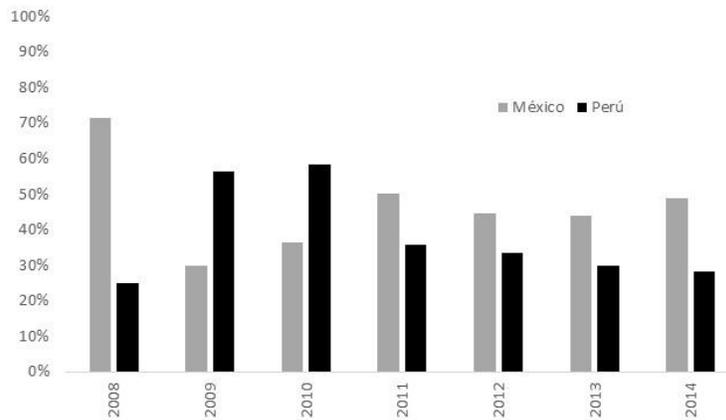


Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

De tal manera que las IMF no están cumpliendo su objetivo de financiar a los pobres para que estos puedan salir de su condición de vulnerabilidad.

Esto se refuerza al analizar el destino del financiamiento. En México como en Perú, el crédito que se dirige a financiar a nuevas empresas es menos del 50% (Gráfica 12).

Gráfica 12  
*Nuevas empresas*



Fuente: [www.mixmarket.com](http://www.mixmarket.com), información en línea

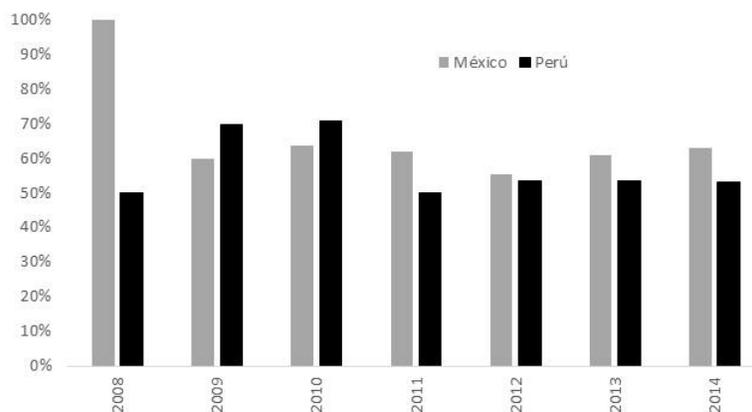
Esto quiere decir, que los recursos que se otorgan tienen como finalidad el uso improductivo y, por tanto, no se generan las condiciones económicas necesarias para combatir la pobreza de manera eficiente.

En relación con lo anterior, es importante conocer, sí de las empresas que existen reciben algún tipo de financiamiento. Tal como se puede observar (Gráfica 13), la mayoría de las empresas tienen un acceso cada vez más limitado al microfinanciamiento.

Esta situación de financiamiento dirigido a las empresas es fundamental, porque es una forma de poder generar los empleos que se requieren para combatir la pobreza. Para comprobar ello, se

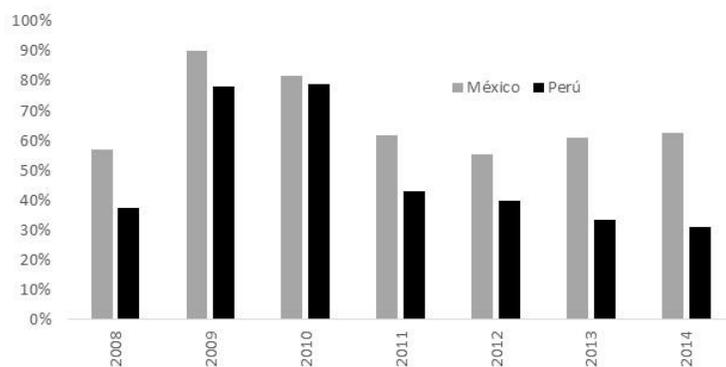
puede observar (Gráfica 14) el nivel de empleo que crea el microcrédito.

Gráfica 13  
*Empresas existentes*



Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

Gráfica 14  
*Generación de empleos*



Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

El uso del crédito en México y Perú no está creando las condiciones para poder combatir la pobreza. Es decir, el escaso financiamiento a nuevas empresas o ya existentes no está

generando empleos necesarios que permita salir de la condición de vulnerabilidad en que se encuentran ambos países.

El análisis de calidad del empleo que se genera, esto es si cuenta con prestaciones sociales, es temporal o permanente; así como la situación de las empresas, si su funcionamiento es de largo plazo, el entorno en que se encuentran, entre muchas otras situaciones, no se trataron en esta investigación por carecer de información.

En otras palabras, en Perú y México, la industria microfinanciera ha tenido un desenvolvimiento financiero aceptable, sin embargo, los resultados sociales no son los que se esperaban. Se puede afirmar que no existe evidencia que demuestre que las finanzas han permitido salir de la pobreza a sus usuarios, pero si han beneficiado a las IMF.

### **Conclusiones**

Una característica que tiene el modelo microfinanciero es el aprovechamiento de la vulnerabilidad de los más desfavorecidos. Mediante el otorgamiento de recursos, que la mayoría de las veces solo sirven para otorgar liquidez inmediata para solventar alguna contingencia, los cuales son con altas tasas de interés, es como se lucra con las personas. A la par de lo anterior, tenemos un Estado que se aleja de sus funciones primordiales, como son el otorgar las condiciones necesarias para poder salir del atraso y es precisamente mediante el crédito, accesible y suficiente, en cómo se puede llegar a esta situación.

La simulación en el uso de microcréditos ha llegado hasta los gobiernos locales, quienes otorgan programas de crédito para poder emprender algún negocio, sin embargo, estos son transferencias monetarias que solo sirven como uso político de los programas sociales.

Esto no quiere decir que se esté contra de las microfinanzas, ya que son importantes en el proceso de financiamiento, y en particular si son impulsadas por el Estado, acompañadas por programas de cultura financiera y empresarial que evite sobreendeudamiento y saturación de mercados; así como de otras políticas públicas que sean complementarias con la financiera.

Debemos pasar de lo comercial a lo solidario que estimule el establecimiento de empresas formales y productivas, en particular las PYMES. Es decir, los escasos recursos financieros se canalizan para el auto-empleo y empresas informales (la mayoría tienen como impulsoras a las mujeres), dejando de lado a las PYMES formales y más productivas.

Para poder avanzar hacia una etapa superior en el desarrollo latinoamericano, los gobiernos deben asumir su responsabilidad en áreas como educación, salud, vivienda y financiamiento; creando programas que combatan la pobreza y el atraso en las áreas mencionadas, entre otras, y no sólo administrando esos problemas.

## Bibliografía

- Armendáriz, B. y Morduch, J. [2006]; *The Economics of Microfinance*. The MIT Press, Cambridge, 346 p.
- Bateman, Milford y Chang, Ha-Joon [2012]; “Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years”, en *World Economic Review*, vol. 1, Inglaterra, pp.13-36.
- Bateman, Milford [2013]; “La era de las microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo”, en *Revista Olafinanciera*, vol. 16, n° 15, México, pp. 1-77.
- De Soto, Hernando [1989]; *El Otro Sendero*. Editorial Diana, México, 317 p.
- Dos Santos, Paulo [2011]; “Del contenido de la banca en el capitalismo contemporáneo” en Lapavitsas, Costas y Morera, Carlos [coord.]: *La crisis de la financiarización*, IIEC-UNAM, México, p.147-204.

- Dymski, Gary [2011]; “La exclusividad racial y la economía de la crisis del crédito de alto” en Lapavitsas, Costas y Morera, Carlos [coord.]: *La crisis de la financiarización*, IIEC-UNAM, México, p. 91-146.
- Foschiatto Paola y Stumpo Giovanni [2006]; “El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales”, en Foschiatto Paola y Stumpo Giovanni [coord.]: *Políticas municipales de microcrédito: Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*, CEPAL, Chile, p. 115-187.
- Hulme, David. y Mosley, Paul. [1996]: *Finance Against Poverty*. Routledge, New York, 240 p.
- Karim Lamia. [2011]; *Microfinance and its Discontents, Women in debt in Bangladesh*. Universidad de Minnesota Press, Minneapolis, p. 255 p.
- Robinson, Margarite [2004]; *The Microfinance Revolution*. World Bank Publications, Washington, D.C, 356 p.
- World Bank [2010]; *Gender Equality Action Plan, 2007-10*. World Bank, Estados Unidos, 29 p.

Recibido 10 de marzo 2017

Aceptado 2 de abril 2017