



## La falsa relación entre inclusión financiera y el microcrédito: El papel del marketing financiero en México

The false relationship between Microcredits and financial inclusion: The role of financial marketing in Mexico

Soto Esquivel, Roberto 

Universidad Autónoma de Zacatecas

### Resumen

El marketing financiero, impulsado por los organismos financieros internacionales, sostiene que existe una relación positiva entre microcrédito e inclusión financiera, beneficiando a los usuarios (mujeres) financieros. Sin embargo, mediante el análisis estadístico descriptivo y cualitativo se concluye que: el alto costo del financiamiento y el nivel de riesgo de los prestamistas generan impactos negativos en la economía. El objetivo es explicar las consecuencias de la inclusión financiera mediante el microcrédito que es impulsado mediante el marketing financiero. La relevancia de este trabajo se centra en un estudio mixto (micro y macro) los cuales exponen que

---

Soto, Roberto, <https://orci.org/0000-0002-0960-9977>, Universidad Autónoma de Zacatecas, [rosoes2008@gmail.com](mailto:rosoes2008@gmail.com)

**Forma de citar este artículo:** Soto Esquivel, R. (2021). La falsa relación entre inclusión financiera y el microcrédito. El papel del marketing financiero. *Redmarka. Revista de Marketing Aplicado*, vol. 25, núm. 1, 40-60. <https://doi.org/10.17979/redma.2021.25.1.7998>

la industria genera efectos contrarios a los planteados por sus promotores. Su aporte evidencia las principales consecuencias del microcrédito como son el financiamiento tipo *ponzi* y la apropiación del ingreso de las mujeres por parte de las instituciones.

**Palabras clave:** microcrédito, marketing, pobreza, inclusión financiera, mujeres

### **Abstract**

The theory of financial marketing is promoted by international financial organisations argues that microcredits and financial inclusión benefit female financial users. This article presents a mixed (micro and macro) descriptive-quantitative análisis of the consequences of financial inclusion through financial marketing-driven microcredits. The results show that, contrary to the benefits promised by the industry's promoters, microcredits lead to ponzi financing, the appropriation of women's income by financial institutions, and other negative economic impacts associated with the high cost of financing loans and the level of risk to lenders.

**Keywords:** microcredit, marketing, poverty, financial inclusion, women

## **1. INTRODUCCIÓN**

Los cambios estructurales en el sistema financiero se caracterizaron por el debilitamiento de la banca de desarrollo y el re-direccionamiento de la función tradicional de la banca comercial, ocasionando que pequeños agentes económicos estén recurriendo a fuentes de financiamiento no tradicionales, como son las microfinanzas. En diversos países de América Latina, como México, la banca pública, durante las décadas de los cincuenta a los setenta del siglo XX, fue una institución transformadora e impulsora del crecimiento y desarrollo (Stallings, 2006). Sin embargo, a finales del siglo, pasó a ser una entidad de segundo piso, por lo que, según Correa (2015), está en plena decadencia y extinción, es decir, se transformó por completo o se eliminó a su mínima expresión. Considerando que con la reforma financiera del periodo 1989 - 1994 y la crisis en 1994, esta entidad pública fue

utilizada para contribuir al rescate bancario, sus propósitos originales fueron dejados de lado y reducidos a su mínima expresión.

Como resultado de la austeridad en las finanzas públicas, cobró relevancia el microfinanciamiento, mediante el desarrollo del marketing diseñado por instituciones financieras multilaterales como son el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), quienes consideraban que las microfinanzas ocuparían un espacio que pretendía acercar el capital a los demandantes de crédito, e impulsaría la inclusión financiera de los más pobres. No obstante, el monto ha resultado insuficiente y caro, por lo que no se han generado efectos multiplicadores que impacten en los niveles de vida de la población en general.

América Latina es una de las regiones donde más se ha impulsado el microcrédito, con la finalidad, según sus promotores, de capitalizar tanto a emprendedores y microempresarios para promover el crecimiento y desarrollo local, regional y nacional.

Para corroborar lo anterior y con información de Trujillo y Navajas (2016) y Pedroza (2011) sobre microcréditos, se tiene lo siguiente: de 2001 a 2015, pasaron de 1.8 millones de clientes a 19 millones; una cartera de 1.2 millones de dólares a 44.5 millones de dólares; de 184 instituciones a 847 instituciones.

En países como Bolivia, México y Perú se caracterizan por tener un crecimiento importante, ya sea por el número de instituciones, usuarios y penetración en el sistema financiero. Por ejemplo, comparando los años 2010 y 2015, Bolivia, contaba con 22 instituciones y 775 mil clientes, pasó a 59 y 1.2 millones de clientes; México de 46 y 3.1 millones a 66 y 5.3 millones, mientras que Perú pasó de 58 instituciones y 2.2 millones de clientes a 148 instituciones y 2.2 millones de clientes atendidos por el sistema microfinanciero.

Hay un indicador que marca diferencia entre estos países: la profundidad del microcrédito (cartera/PIB). Para el periodo comparativo, 2012 y 2016, Bolivia tuvo valores de 12.6% y 15.01%, México de 0.2% en ambos años y Perú de 3.6% y 0.18%, respectivamente. Mientras que el microcrédito con respecto al total del financiamiento del sistema financiero tuvo el siguiente comportamiento: Bolivia, 28.2% y 30.34%; México, 0.8% y 0.49%, por último, Perú, 10.7%, y 3.73%. Es decir, en Bolivia, el microcrédito ha jugado un papel fundamental en el proceso de

financiamiento, contrario a México y Perú, aunque en el primero, el número de clientes tuvo un aumento significativo, en el segundo no hubo cambios trascendentales.

Por lo anterior, surgen diversas inquietudes que deben ser analizadas. Si realmente existe un beneficio social en el uso del microcrédito, ¿por qué sigue existiendo el mercado informal del crédito?, ¿por qué las tasas de interés tienen un nivel por encima de las instituciones bancarias?

Con lo expuesto, el objetivo de este trabajo es explicar las consecuencias de la inclusión financiera mediante el microcrédito que es impulsado por los organismos financieros internacionales mediante el marketing financiero.

Para ello, se dividió el texto en seis apartados, en el primero se resalta la importancia que tiene el crédito en la economía, desde dos posiciones teóricas opuestas, tanto ortodoxa como heterodoxa. Posteriormente, se discute el funcionamiento de las microfinanzas desde el marketing de sus promotores contrastada con la postura crítica, seguido de la explicación metodológica en la que se apoya la investigación, a continuación, se presentan la información cuantitativa que expone la caracterización de la industria. Inmediatamente se exponen los resultados cualitativos de las entrevistas realizadas a 10 grupos de mujeres usuarias de microcrédito. Por último, se presentan las conclusiones de la investigación.

## 2. CRÉDITO Y ESTADO

La evolución de las empresas depende de múltiples factores, entre ellas, la (in)certidumbre, rentabilidad esperada y el financiamiento. Considerando este último aspecto, es decir, la importancia que tiene el dinero en la economía, como factor de motivación en las relaciones económicas (Kregel, 2015), es necesario explicar, de forma sucinta y a partir de dos posturas teóricas opuestas, cómo se financia una economía. Esto permitirá comprender los aspectos más importantes de la política económica que influyen en el proceso de financiamiento.

Por un lado (Soto, 2018), los ortodoxos sostienen que el financiamiento está en función del ahorro, es decir:

$$F = f(S),$$

donde, F =Financiamiento y S= Ahorro.

Esto significa que los agentes económicos deberán generar excedente para poder realizar depósitos; una vez alcanzado esto, los intermediarios financieros podrán destinar parte de los recursos al proceso productivo. En otras palabras, es mediante la generación del ahorro con que puede alcanzarse el crecimiento económico y así, generar efectos multiplicadores.

Por otro lado, se tiene la posición heterodoxa, ésta afirma que el financiamiento está en función del crédito, es decir:

$$F = f(C)$$

donde, F =Financiamiento y C = Crédito.

Los bancos crean los recursos financieros requeridos, es decir, se trata de una condición previa al proceso productivo de las empresas (en particular las mipymes). Aunque también debemos destacar otro punto importante, el comportamiento de la tasa de interés, el cual, en periodos como el denominado desarrollo estabilizador, se comportaron de forma estable, dadas las condiciones de la economía mundial regidos por el régimen de Bretton Woods. Sin embargo, esta situación cambió a partir de la década de los setenta del siglo XX, lo que dio origen al periodo de inestabilidad financiera y de crisis recurrentes (Guillén, 2007).

Al tener un mercado financiero desregulado, (situación prevaleciente en diversas economías como la mexicana), donde predomina el control del capital extranjero [por ejemplo, en 2021, -CNBV (2021)-, cinco bancos extranjeros concentraron el 63% en la captación, inversión en valores, cartera y monto total de activos]; las entidades adoptan las mismas prácticas financieras que sus matrices. Es decir, utilizan parte de sus activos para realizar inversiones especulativas [en 2021, el 60% de los recursos totales de la banca estaban invertidos en instrumentos de alto riesgo, cuando en 1997 el nivel era del 10% (Banxico, 2021)] dejando de lado la parte productiva, es decir, están inmersos en el proceso de financiarización; situación prevaleciente en gran parte de los países en América Latina. Prebisch (1962) argumentaba que era necesario fortalecer el mercado interno, la independencia tecnológica y financiera para poder alcanzar un desarrollo equitativo y sostenible, donde el Estado sería un sujeto fundamental para alcanzar esos objetivos, con apoyo del capital extranjero porque sería complementario al nacional para crear la planta productiva generadora de riqueza.

Lo anterior no fue posible, por la dependencia financiera, tecnológica y la falta de eslabonamientos productivos provocados, en parte, por el capital extranjero que no reinvierte sus utilidades generadas al interior de la región latinoamericana y en particular en México. En otras palabras, la privatización, seguida de un proceso de extranjerización del sistema financiero (en particular del bancario), ha provocado que el acceso al financiamiento productivo se obstaculice, debido a que el negocio tradicional de la banca, el otorgamiento del crédito, se sustituyó por la adquisición de deuda pública o por la inversión en instrumentos financieros de alto riesgo, disminuyendo los recursos para las empresas productivas, en particular a las mipymes.

Esta política financiera de desregulación afectó el financiamiento de la empresa en general, tanto bancos privados como públicos vieron transformado su funcionamiento. Los primeros fueron obligados a adoptar las mismas prácticas financieras que sus matrices extranjeras, mientras que los segundos, dejaron ser banca de primer piso y pasaron a cumplir funciones de intermediarios entre el prestamista privado y el deudor. Para Girón (2010) quien retoma de Gil Valdivia el argumento de que la banca de desarrollo es un intermediario financiero que tiene por objeto optimizar la asignación de los recursos financieros y técnicos para el apoyo de áreas o sectores de la economía que el Estado considera estratégicos o prioritarios en el proceso de desarrollo integral de un país.

En el caso mexicano, se ha tenido una tendencia a la baja, si se analiza la profundidad del crédito público, en 1986 se situaba por encima del 30% respecto al PIB; pero en 2019, alcanzó apenas el 6%.

Este comportamiento, se debe a que la banca pública pasó a operar como entidad de segundo piso; es decir, otorga financiamiento a las instituciones comerciales y en particular a la industria microfinanciera, así como financiamiento a empresas transnacionales, como es el caso de las automotrices [por ejemplo, se otorgó un crédito de 400 millones de dólares para la producción del FIAT 500, (NAFIN, 2013)].

Una pregunta que surge, con este análisis es: ¿quién está ocupando el lugar de la banca de desarrollo en el proceso de financiamiento económico? En parte, las microfinancieras han venido a ocupar este lugar, pero con otro objetivo, la búsqueda

de la ganancia, debido a que siguen los lineamientos (marketing financiero) de la banca privada, bajo auspicio de los organismos financieros internacionales, en particular, del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. El problema es que lo anterior se logra a partir de la descapitalización del sector más afectado por el neoliberalismo, los pobres.

### 3. MARKETING. INCLUSIÓN FINANCIERA MEDIANTE EL MICROCRÉDITO

Los impulsores del microcrédito lo consideran como la alternativa para ampliar la capacidad empresarial y así poder salir de la pobreza. Su marketing tiene un elemento fundamental: La premisa para el crecimiento y el desarrollo sustentable del micro empresario individual está acompañada de una antipatía implícita a toda forma de intervención estatal. Para Hulme y Mosley (1998) esto es así porque el modelo del financiamiento del desarrollo promovido por el Estado desde la posguerra y hasta el inicio de los setenta resultó ser un fracaso.

Pero, algún otro “agente económico” tendría que ocupar el papel de acreedor del sistema económico siendo las microfinanzas las encargadas de ser el intermediario que acercaría el crédito a los sectores; principalmente, para aquéllos pequeños empresarios o microempresarios que no pueden acceder al crédito de la banca comercial tradicional o pública.

Los organismos financieros mediante el marketing financiero, centraron el debate del microcrédito como el elemento para 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). El microcrédito, para estos autores, es un instrumento que permite que la actividad productiva impulsada “desde abajo” (*bottom-up*) pueda ser más exitosa y al mismo tiempo, crear inclusión financiera en sectores no prioritarios por la banca tradicional (Soto, 2017).

Los defensores de este tipo de financiamiento consideran que las comunidades pobres tienen el potencial para salir de su condición desfavorable mediante acciones emprendidas desde abajo. Lo único que se requería para realizar ese masivo potencial era confrontar la restricción fundamental que supuestamente encadena a los pobres y a los desempleados en los países en desarrollo -la falta de capital-,

siendo el microcrédito, lo que garantizaría un flujo ingreso para así aumentar su patrimonio.

Este financiamiento paralelo al tradicional, forma parte del sistema financiero sombra y cuyo objetivo “aparente” es otorgar liquidez a los agentes económicos que no necesariamente pueden acceder a los circuitos financieros de la banca comercial o pública. 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 sostenían que éste sería la alternativa para satisfacer las necesidades del crédito e incrementaría los negocios, en otras palabras, el modelo de microfinanzas se convirtió en una de las políticas internacionales de desarrollo más importantes en los últimos 35 años.

Un elemento sustancial del marketing financiero sostiene que el microcrédito permearía con creces los circuitos financieros empoderando principalmente a las mujeres en los términos que se plantearon los organismos financieros durante los noventa. Estos lineamientos incluso quedarían plasmados en los documentos de Naciones Unidas y posteriormente en los objetivos del Tercer Milenio.

Según Soto (2017), las reformas estructurales del *Washington Consensus* implementadas con gran fuerza en los ochenta y noventa, tanto en los países asiáticos como en 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 (2011) realiza un análisis al respecto y las considera como entidades cuasi-soberanas que proporcionan tanto servicios públicos como empleo en las áreas rurales. En los países latinoamericanos, con la cancelación de proyectos institucionales públicos, éstos pasaron a ser 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.

En este sentido, desde el surgimiento de las microfinanzas, prácticamente todos los programas de microcrédito aparecen acompañados por servicios no financieros, pero durante la década de los noventa, donantes como el Banco Mundial comenzaron a presionar a las instituciones microfinancieras para que especializaran los servicios y se concentraran en la sostenibilidad financiera de los programas (Biosca, 2014).

En un principio fueron una política para reducir la pobreza y no se vio como un movimiento para introducir a sus beneficiarios al sistema de créditos bancarios. El microcrédito ha sido un mito al ser tratado como la bandera del desarrollo y del combate a la pobreza.

Mediante el marketing financiero, se 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 gubernamental.

La ruptura se dio en la década de los noventa del siglo XX, cuando el proyecto original de Grameen Bank se modificó y fue reemplazado por una “mejor práctica”, a través de una versión comercializada basada en la ganancia (Bateman, 2013, p. 6). Es decir, se pasa del viejo paradigma de la oferta del crédito subsidiado a uno nuevo: el microfinanciamiento comercialmente sostenible. 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).

Estos problemas se ven profundizados cuando se analiza la relación directa, entre banca de desarrollo y microfinanzas, por un lado, la primera, ha disminuido su participación directa en el financiamiento productivo a sectores estratégicos y, por otro, la segunda otorga créditos pequeños y cobra altas tasas de interés a los sectores más pobres; pero es importante señalar que las instituciones microfinancieras buscan fondearse por diversas modalidades entre las que destacan (Portocarrero, et. al. 2006): a) diferentes dimensiones relacionadas con la movilización de depósitos, b) líneas de crédito contratadas, c) emisión de bonos y d) emisión de acciones.

Son precisamente en la parte de las líneas de crédito donde existe el vínculo entre banca de desarrollo y microfinancieras. Para poder ejemplificar lo anterior, destaquemos el caso de Compartamos Banco (información de sus estados financieros disponibles en su página *on line*), que es una institución microfinanciera en México considerada la más grande del país, tanto por el nivel de activos como por número de clientes y monto de cartera de crédito. En este sentido, el 40% de los recursos que otorga esta institución, provienen de líneas de crédito de la banca de desarrollo, es decir, se comprueba que la banca de desarrollo funciona como institución de segundo piso.

Las microfinanzas, que iniciaron de forma organizada y con un carácter social, han sido utilizadas por la ideología dominante como un mecanismo importante a partir de los cambios estructurales en los circuitos financieros, buscando la bancarización (es decir, la inclusión financiera) de los más pobres para insertarlos en los circuitos del mercado laboral y financiero, donde las microfinancieras son parte del sistema financiero sombra al sustituir el financiamiento otorgado por parte del Estado, con el objetivo de eliminar las desigualdades sociales.

Los préstamos, a través del microcrédito, son una nueva forma de crear rentabilidad de los inversionistas financieros por medio de las microfinancieras que, con las altas tasas de interés que cobran, son una expresión más del proceso de financiarización existente en los sistemas financieros, bajo la bandera de abatir la pobreza. Este nuevo modelo financiero donde la banca de desarrollo ha cambiado su papel de impulsor del financiamiento del desarrollo a un simple intermediario financiero cada vez más descapitalizado y que está siendo sustituido por la industria microfinanciera.

Son precisamente los altos costos del crédito lo que ha creado un sobreendeudamiento de las personas y las mipymes, es decir, para poder mantener los márgenes de rentabilidad altos y cubrirse del riesgo de impago, las microfinancieras han aplicado cobros excesivos a los prestatarios, es decir, se están apropiándose de su patrimonio, al diversificar el riesgo de pérdida.

#### **4. METODOLOGÍA**

Se hizo una revisión de fuentes secundarias que permitieron un análisis estadístico-descriptivo de los datos que evidenció el panorama de las microfinanzas. El periodo de estudio se centró en 1999 al 2016, esto porque el Banco Interamericano de Desarrollo y MixMarket no han actualizado sus cifras. Variables como cartera de crédito, nivel de riesgo, destino del crédito, rendimiento sobre activos (ROA) y capital (ROE) son indicadores que muestran una parte del crecimiento de la industria, así como la tasa de interés de los préstamos otorgado. De manera simultánea, se planteó un estudio cualitativo, donde se realizaron entrevistas semiestructuradas a 10 grupos de mujeres (compuesto por 28 personas en promedio cuyo rango de edad se sitúa entre 28 a 65 años y que solicitaron confidencialidad en ciertos datos) que son usuarias de Compartamos, en dos municipios del estado de Querétaro (México). Ambos métodos permitieron complementar el objeto de estudio planteado en este trabajo y demostrar que el marketing financiero sólo ha beneficiado a los prestamistas y perjudicando a las usuarias del sistema microfinanciero.

#### **5. RESULTADOS CUANTITATIVOS: CARGA FINANCIERA Y MICROCRÉDITOS**

Durante el periodo 1999-2016, la industria ha tenido un crecimiento muy importante, en 2009 la cartera de microcrédito fue de 763 millones de dólares y para 2016 de 1,300 millones, mientras que los clientes pasaron de 2.3 a 2.7 millones y, por último, el saldo promedio pasó de 328 a 493 dólares, durante el mismo periodo (Pedroza, 2011; Trujillo y Navajas, 2016).

El crédito otorgado se distribuyó en un 86% promedio hacia las mujeres. La explicación de lo anterior, se da por aspectos de género, esto es porque la industria microfinanciera observa ciertas características en las mujeres como son: pago

puntual, mayor credibilidad en sus promesas de pago por su idea particular sobre el concepto de familia; principalmente.

Otro dato importante es que ocho de cada diez *préstamos* están dirigidos a las microempresas, destinándose el resto a las PYMES, esto quiere decir, que siguiendo lo expuesto por Bateman (2013), los recursos se utilizan para el autoempleo y la mayoría de las veces son negocios poco productivos y sobresaturados.

Sin embargo, la rentabilidad de la industria es importante, por ejemplo, en 2016, el ROA alcanzó el 3.44% y el ROE 15.78%; mientras que la banca tradicional tuvo valores de 1.3% y 12.65%, respectivamente. Compartamos, es un caso muy particular, su rendimiento fue de 11.35% y 32.30%, es decir, si analizamos el sistema total o si destacamos un caso particular, la industria de las microfinanzas genera mayores ganancias que la banca tradicional, pero, ¿qué sucede con los sujetos de crédito?

Los recursos no necesariamente impulsan el fortalecimiento de las empresas existentes. Estos son inestables, lo que genera incertidumbre en la actividad productiva. Datos de MixMarket (2018) señalan que en promedio de 2009 a 2014 solo se financió al 60% de las empresas existentes.

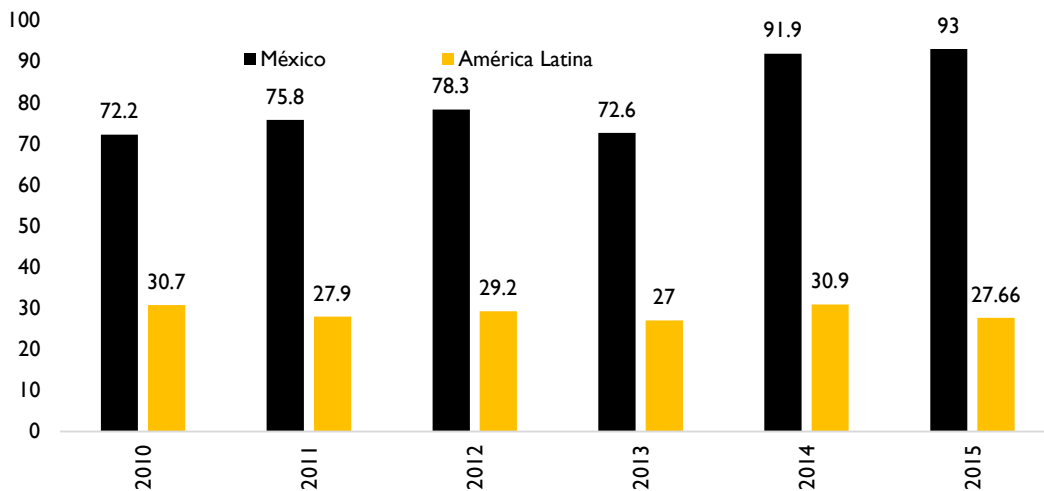
Pero el panorama no es mejor para las empresas nuevas, el limitante de los recursos es mayor, perjudicando la reactivación y/o fortalecimiento de la economía mediante la ampliación del mercado interno. De 2008 a 2014, el 46% de nuevas empresas recibieron financiamiento

Por tanto, una variable clave que no se está impulsando es el empleo. Los recursos de las microfinancieras no lo están generando, de hecho, este es precario, es decir, no cuenta con salarios estables y carece de seguridad social, esto se debe principalmente a que se financian microempresas familiares y/o de autoempleo.

Ante esta situación, ¿cuáles son las razones por las que el microcrédito no está generando las condiciones que se afirmaban sus promotores? Una de ellas, sin ser la única, es el monto que se cobra por un crédito. Se destaca el caso de México, donde las tasas de interés (Pedroza, 2011; Trujillo, 2013, Trujillo y Navajas, 2014; Trujillo y Navajas, 2015; Trujillo y Navajas, 2016) que cobran las empresas microfinancieras alcanzaron el 90% en promedio, aunque muchas veces algunas compañías rebasan el 100% (ver gráfica 1).

Mientras que, en América Latina, no se rebasa el 30% (aunque es considerado alto). Esto significa que, para ser rentable, todo proyecto productivo debe tener un margen de ganancia superior a esta tasa, lo que en la mayoría de las veces no ocurre.

**Gráfica 1.** Costo financiero del microcrédito (tasa de interés) (fuente: Pedroza (2011), Trujillo (2013), Trujillo y Navajas (2014), Trujillo y Navajas (2015) y Trujillo y Navajas (2016))



Pero, ¿dónde realmente se destinan los recursos que otorga la industria microfinanciera? La respuesta es que no se dirige al proceso productivo, sino a otras actividades que las personas consideran inmediatas, como son gastos en educación, vivienda, consumo, salud o en el pago de otras deudas adquiridas en alguna otra microfinanciera (créditos múltiples o esquema tipo Ponzi), es decir, solo se está complementando el ingreso de los prestatarios que muchas veces es insuficiente.

Women's World Banking (2018) analizó a grupos focales en la Ciudad de México y Zacatecas, para poder entender la perspectiva tanto de las instituciones como de los clientes. Sus resultados son muy interesantes pues permiten comprender mejor los datos que se presentan en este trabajo. Una mujer con acceso al crédito manifestó que se convirtió en morosa con la institución A, al no ponerse al corriente con su deuda, quiso renegociar, pero le fue negada su petición. Para tratar de solucionar su problema, se unió a un grupo de mujeres que tenían operaciones en la institución B. en ésta, ha utilizado casi todo su dinero; aunque también pidió

prestado en una institución C, en síntesis, el sobreendeudamiento la absorbió, es decir, se convirtió en deudora Ponzi.

Considerando que la mayoría de los usuarios son de escasos recursos, lo que a su vez está provocando que el sobreendeudamiento vaya en aumento, de tal forma que, en México, el nivel de riesgo ha aumentado de manera exponencial, pasando del 1.6% en 1999 a 5.1% en 2016 (MixMarket, 2018).

Lo anterior se refleja en el incremento de los préstamos incobrables, los cuales han tenido un crecimiento sostenido y exponencial (1.1% en 1999 a 9.7% en 2016), generado en parte por las condiciones socioeconómicas del país, tales como la inestabilidad en el empleo e ingresos; que combinados con las altas tasas de interés que se cobran, en el mediano plazo terminará por afectar al sector microfinanciero en México.

Esta situación se debe atender, porque si la tendencia continúa, el impacto que traerá hacia los más pobres será inmediato, frente a condiciones de inestabilidad en la economía doméstica puede desencadenar efectos aún más serios, es decir, se habla de una crisis en las microfinanzas. Si se compara con la situación que se presentó en Marruecos, donde la cartera en riesgo en 2009, alcanzó un nivel promedio de 14%, desatándose una crisis en el sector, hace necesario atender el escenario en México, dada las condiciones de estancamiento económico y desigualdad social imperantes.

Es importante recalcar que, para 2017, la industria microfinanciera estaba concentrada en tres instituciones (Banco Compartamos, Financiera Independencia y Provident México), las cuales mantienen el 67% de clientes de créditos activos y 69% de la cartera bruta; siendo Banco Compartamos la más importante en el mercado de microfinanzas en México (Prodesarrollo, 2017).

En conjunto, estas tres instituciones, tienen un nivel de cartera en riesgo promedio de 10.95%, es decir, se sitúa en niveles considerados de preocupación, situación contraria a lo que se debería esperar, porque las dos más grandes (banco Compartamos y Financiera Independencia) son instituciones que utilizan una metodología de otorgamiento del crédito mixta, es decir, conceden créditos individuales y grupales. Por ejemplo, banco Compartamos mantiene el 80% de su cartera en grupos solidarios, es decir, sus miembros asumen el riesgo de impago de

alguno de sus integrantes, por lo que la microfinanciera asegura siempre su pago; por tanto, se esperaría que hubiera un nivel de cartera en riesgo bajo, aspecto que no sucede al analizar las tres más importantes.

Por tanto, al existir una alta concentración del mercado, en caso de agravarse la situación en México (aumento de tasas de interés, estancamiento económico, alta inflación e incremento de la desigualdad y pobreza), el efecto sobre los usuarios finales de la industria será devastador, por el riesgo de presentarse una crisis en el sector.

Es importante precisar que este trabajo tiene cifras antes de la pandemia del COVID 19, pero es de suponer (a razón de profundizar), que tendrá efectos en la morosidad de los usuarios de los servicios de microcréditos, debido a la pérdida de empleo, ingresos y pobreza.

El marketing financiero ha beneficiado a los prestamistas, donde se mantienen en crecimiento sus rendimientos (ROA y ROE), y en caso de crisis, trasladarán sus pérdidas a las usuarias (tratadas como sujetos o clientes financieros).

## **6. RESULTADOS CUALITATIVOS: LA TRAMPA DEL MARKETING MICROFINANCIERO**

En el apartado anterior se hizo mención de Compartamos, la cual es una de las microfinancieras más importantes de América Latina, considerando su nivel de activos, números de clientes y rendimiento. Aquí el marketing financiero ha sido favorable al prestamista, pero que pasa con las usuarias de esta industria.

Mediante la realización de una serie de entrevistas semiestructuradas (las cuales se efectuaron durante el mes de octubre de 2019 en el estado de Querétaro, en los municipios de San Juan del Río y Tequisquiapan) a 10 grupos de mujeres sujetas de microcrédito que solicitaron financiamiento, se obtuvieron los siguientes resultados, clasificándose en morosas (70%) y cumplidoras (30%), lo cual se sintetiza en cuadro 1 y 2.

**Cuadro 1.** Morosas (fuente: elaboración propia)

Destino de recursos	Razones de no pago
Cubrir gastos inmediatos	Desempleo
Pagar otra deuda	Bajos ingresos
Manejo de terceros	Poca cultura financiera

En el cuadro 1 se presenta al grupo que tuvo problemas para cubrir en tiempo y forma su deuda, y se caracteriza por realizar pagos solidarios, es decir, dentro de un grupo, alguna de sus integrantes dejó de cubrir su compromiso, entonces, los restantes se hacen cargo de la deuda para evitar penalizar al conjunto, sin embargo, cuando el fenómeno de no pago se vuelve recurrente, existe la posibilidad de situarse en morosidad y es cuando la penalización de la microfinanciera tiene consecuencias importantes, por lo que se puede decir que la solidaridad es un sinónimo de encubrir la morosidad.

Las razones para que se presente son múltiples, destacando el desempleo, bajos ingresos (son personas que se dedican a la venta por catálogo), poca cultura financiera y uno que representa al patriarcado, el uso de los recursos por parte de terceras personas, en particular, la pareja masculina.

**Cuadro 2.** Cumplidoras (fuente: elaboración propia)

Caraterísticas de usuarias	Situación del grupo	Tipo del negocio
Microempresarias	No toleran el incumplimiento	Nivel de vida superior al promedio
Ingresos estables	Grupo estable	Empresas familiares exitosas
Cultura financiera		

En cuanto al grupo cumplidor, la explicación de cumplir sus deudas en tiempo y forma es que la mayoría de sus miembros son mujeres con ingresos fijos, ya sea porque son empresarias exitosas (independientes o empresas familiares), cuyo nivel de vida de su negocio está por encima del promedio (3-4 años), o profesionistas (profesoras, enfermeras o jubiladas), disminuyendo el riesgo de no pago.

Sus características socioeconómicas les permiten tener cultura financiera, generando capacidad de ahorro, lo que ayuda a cumplir sus compromisos. Contrario a la



situación del grupo moroso, si alguien no cumple con sus pagos, es sacada del grupo para no afectar su historial crediticio y continuar siendo sujetas de crédito.

Los resultados cualitativos evidencia los efectos del marketing financiero, que sin importar las condiciones socioeconómicas, la industria otorga créditos a los grupos de mujeres, y que, por diversos motivos, el 70% de éstos presentan problemas para liquidar sus compromisos, generando sobreendeudamiento, pérdida de patrimonio, entre otras consecuencias, alejándose de los beneficios que promueven los impulsores de esta industria, el bienestar de sus clientes, mientras que los casos de éxito se dan en condiciones que no aplica a las características de la población en general (desempleo, ingresos no fijos o precariedad laboral).

## 7. CONCLUSIÓN

La industria de las microfinanzas utilizó el marketing con la finalidad de impulsar la inclusión financiera y combatir la pobreza. Una característica principal es que su margen de rentabilidad está por encima de lo que genera la banca tradicional pero los usuarios de este servicio financiero no han recibido el mismo impacto en sus ingresos o actividades. Existen casos de éxito, pero estos son únicos e irrepetibles, es decir, se está lucrando con la pobreza, generando una condición anti-desarrollo. La relación pobreza-crédito-usura es la fórmula perfecta para apropiarse de los ingresos de los más pobres.

Tal como se mencionó al inicio de este trabajo, el crédito es fundamental para llevar a cabo una actividad económica, ya sea el otorgado por entidades financieras privadas o por el gobierno. Pero se debe considerar que el microfinanciamiento por sí solo, no pueden combatir la pobreza, no se trata sólo de otorgar un crédito, se requiere participación gubernamental para que atienda las necesidades que necesita la población más vulnerable: educación, salud, vivienda, todas como un derecho humano.

La sociedad que requiera financiamiento para cuestiones productivas, puede recurrir básicamente a dos tipos de acreedores. Primero, aquellas que no son sujetas de crédito por las instituciones tradicionales, deberían ser atendida por el sector público, mediante el acceso a recursos que no implique la pérdida de su patrimonio a través del endeudamiento, ocasionado por el lucro de unos pocos. Por tanto, se

debe fortalecer la banca de desarrollo, o crear micro-bancos regionales que destinen recursos que realmente generen actividad productiva con efectos multiplicadores. Por tanto, el Estado debe replantear sus funciones en la economía. También se deben acompañar estas políticas de financiamiento con asesorías en el manejo de recursos financieros dirigidos a la creación de empresas, es decir, se requiere cultura empresarial y financiera.

Segundo, del lado de lo privado, no se está en contra de las microfinancieras, pero sí en la usura en la que incurrir, con el pretexto de cubrir los costos que implican destinar recursos a personas necesitadas y sin historial crediticio. En este sentido, es importante regular y supervisar de manera más eficiente para evitar abusos, por ejemplo, en el costo del crédito medido en tasa de interés.

Por ello, debe haber una real supervisión por parte de la autoridad financiera en cada uno de los países, porque los escenarios de crisis que se han presentado en Nicaragua, Marruecos, Bolivia, Bosnia, India, Bangladesh, entre otros, conducen a afirmar que una crisis en el sistema de microfinanzas es factible en el corto plazo (Gómez, 2016) y su impacto en los pobres será directo.

La pérdida de su patrimonio es grave, pero que se presenten suicidios [por ejemplo, los casos registrados en Bangladesh e India (Sersiron, 2011)] por no poder pagar la deuda es el extremo de este tipo de esquemas financieros que forman parte de la denominada nueva arquitectura financiera. Por tanto, resulta contraproducente, el decir que se están aplicando esquemas de inclusión financiera que promueven el empoderamiento, en particular en las mujeres, cuando sus condiciones socioeconómicas no son favorables y viven en condiciones patriarcales, que si bien, son las receptoras del crédito, no controlan el destino del mismo.

## 8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco de México [Banxico] (2021). Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros.  
<https://www.anterior.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarDirectorioCuadros>

Bateman, M. (2013). La era de las microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo. *Olafinanciera*, 6(15), 1-77.  
[https://www.olafinanciera.unam.mx/new\\_web/15/pdfs/BatemanOlaFin15.pdf](https://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/15/pdfs/BatemanOlaFin15.pdf)

Biosca, O. (2014). Formando microempresas: los servicios de desarrollo para reforzar el impacto de los microcréditos. *Economía, población y desarrollo. Cuadernos de trabajo*, 23, 4-23.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (2021). Boletín estadístico de Banca Múltiple.  
<https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/PUBLICACIONES/Boletines/Paginas/BM.aspx>

Correa, E. (2015). Industria y financiamiento en tiempo de financiarización. En José Reyes (Coord.), *Desafío para el desarrollo económico en épocas de financiarización* (pp. 17-28). Plaza y Valdés.

Foschiatto, P. y Stumpo, G. (2006). El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales. En Paola Foschiatto y Giovanni Stumpo (compiladores), *Políticas municipales de microcrédito: Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina* (pp. 143-167). CEPAL.

Guillén, A. (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*. Universidad Autónoma Metropolitana.

Girón, A. (2010). Financiarización, banca pública y banca social. En Alicia Girón, Eugenia Correa y Patricia Rodríguez (eds.), *Banca Pública, crisis financiera y desarrollo* (pp.53-96). IIEc-UNAM

Gómez, C. (2016). *El colapso de los microcréditos en la cooperación al desarrollo*. Catarata.

Hulme, D. y Mosley, P. (1998). Finance Against Poverty. *Journal of International Development*, 1(6), 837-838.

Karim, L. (2011). *Microfinance and its Discontents. Women in debt in Bangladesh*. Universidad de Minnesota.

Kregel, J. (2015). *Economía monetaria de la producción*. UNAM-IIEC-DGAPA.

Nacional Financiera [NAFIN] (2013). Web oficial. <https://www.nafin.com/portalfnf/content/sobre-nafinsa/sala-de-prensa/boletin-028-10.html>

Pedroza, P. (2011). *Microfinanzas en América Latina y el Caribe. El sector en cifras*. BID.

Prebisch, R. (1962). *Boletín económico de América Latina*. CEPAL.

Portocarrero, F.; Tarazona, A. y Westley, G. (2006) *¿Cómo deberían financiarse las instituciones de microfinanzas?* Inter-American Development Bank.

ProDesarrollo (2017). *BenchMarking de las microfinanzas en México, 2016-2017*. México.

Robinson, M. (2004). *The Microfinance Revolution*. Washington. World Bank Publications.

Sersiron, N. (2011). *Endeudamiento y suicidio de mujeres*. CADTM.

Soto, R. (2018). *¿Banca de ¿desarrollo? y microfinanzas. Hacia un nuevo modelo de financiamiento*. En Teodoro Aguilar, *Configuración y desarrollo regional en México*. Universidad de la Ciénega.

Soto, R. (2017) *Microfinanzas. Resultados financieros y sociales: México y Perú*. *Olafinanciera* 5(27), 11-32. [https://www.olafinanciera.unam.mx/new\\_web/27/analisis.html](https://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/27/analisis.html)

Stallings, B. (2006). *Financiamiento para el desarrollo. América Latina desde una perspectiva comparada*. CEPAL.

Trujillo, V. (2013). *Microfinanzas en América Latina y el Caribe. El sector en cifras*. BID.

Trujillo, V. y Navajas, S. (2014). *Inclusión financiera y desarrollo del sistema financiero en América Latina y el Caribe*. BID.

Trujillo, V. y Navajas, S. (2015). *Inclusión financiera y desarrollo del sistema financiero en América Latina y el Caribe*. BID.

Trujillo, V. y Navajas, S. (2016). *Inclusión financiera y desarrollo del sistema financiero en América Latina y el Caribe*. BID.

Women's World Banking (2018). *Crédito individual para microempresas en México*. McGrawHill.

MixMarket (2018). Web oficial de MixMarket. <https://mixmarket.org>