

La Era de las Microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo¹

The Age of Microfinance: Destroying economies from below

Milford Bateman

Resumen

Este artículo argumenta que el modelo de microfinanzas que llegó a América Latina en los años 1970 ha probado ser, al igual que en otros lados del mundo, una intervención de política pública casi totalmente destructiva. El argumento central es que el modelo de microfinanzas es responsable de consolidar e impulsar continuamente la adversa trayectoria anti-desarrollo de las economías latinoamericanas. Este modelo ha progresivamente ayudado a desindustrializar, infantilizar e informalizar las estructuras sociales y económicas. Hasta recientemente, el grado y naturaleza precisa de esta trayectoria “anti-desarrollo” ha sido ignorado por miedo de subvertir y deslegitimar el modelo global de microfinanzas y, con ello, la filosofía política y económica dominante – el neoliberalismo – que esencialmente le dio vida. Políticas industriales e instituciones financieras locales efectivas - “pro-desarrollo”- se requieren urgentemente en América Latina para construir desde abajo economías realmente sostenibles y equitativas basadas en la solidaridad.

Palabras Claves: microcrédito, microfinanzas, neoliberalismo, productividad, desindustrialización.

¹ Una versión en inglés puede verse en OFSE. Traducción del inglés al español de Wesley Marshall y Eugenia Correa.

Abstract

This article argues that the microfinance model that arrived in Latin America in the 1970s has proven, as elsewhere around the world, to be an almost wholly destructive economic and social policy intervention. Centrally, I argue that the microfinance model is responsible for embedding and giving continued impetus to an adverse ‘anti-development’ trajectory in Latin America’s economies, one that has progressively helped to de-industrialise, infantilise and informalise the overall local economic and social structure. Until recently, the extent and precise nature of this ‘anti-development’ trajectory has been ignored for fear of undermining and delegitimizing the global microfinance model and, with it, the dominant political-economic philosophy – neoliberalism - that essentially gave life to it. Effective local industrial policies and ‘pro-development’ local financial institutions are now urgently required in Latin America to build genuinely sustainable and equitable solidarity-driven local economies from the bottom up.

Key words: microcredit, microfinance, neoliberalism, productivity, deindustrialisation.

1. Introducción ²

Las microfinanzas, como fueron originalmente concebidas, son la provisión de ínfimos micro-préstamos a los pobres para permitirles establecer un rango de actividades generadoras de ingresos para así, supuestamente, escapar de la pobreza. Ello se concebía posible a través del establecimiento y expansión de un gran número de microempresas y legiones de microempresas informales y sencillas empresas de auto-empleo operando en los mercados más básicos

² Agradezco a Juan Pablo Duran Ortíz, Hugh Sinclair y Julia Smith, además de tres árbitros anónimos, por sus útiles comentarios.

de productos y servicios: menudeo de subsistencia; traslado de mercancía entre fronteras; producción de canastas; servicios sencillos (boleado de zapatos, reparación de calzado, mantenimiento de bicicletas); preparación de comida de calle y la venta de artesanías (incluyendo recuerdos para extranjeros); transporte individual (bici y moto taxis); etc. Se decía que cada comunidad local pobre poseía el potencial para reducir su pobreza de forma significativa y tener una sostenible trayectoria de desarrollo económico y social ‘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. Sin embargo, con acceso garantizado a un micropréstamo, los pobres podrían crear y/o expandir una microempresa, generar un flujo de ingresos, crecer el patrimonio individual y del hogar, y tanto su pobreza y la de la comunidad pronto sería relegada al pasado (De Soto, 1986; Yunus, 2001, 2007; Robinson, 2001; Smith and Thurman, 2007; Counts, 2008). El modelo de microfinanzas se convirtió en una de las políticas internacionales de desarrollo más importante en los últimos treinta años, si no *la* política más importante en muchos aspectos significativos (Balkenhol, 2006: 213). Muchos decían que las microfinanzas estaban ‘cambiando al mundo’.

El argumento que aquí se presenta, sin embargo, es que el modelo de microfinanzas sí esta ‘cambiando al mundo’, particularmente en América Latina (AL), *pero lo está haciendo en una forma altamente destructiva* (Bateman, 2010, 2011; Bateman y Chang,

2012). No es únicamente que las microfinanzas no funcionan como dicen sus promotores, sino que realmente constituyen una intervención ‘anti-desarrollo’ que profundiza la pobreza, la privación e inequidad y el rezago. A través de un número de mecanismos de transmisión, el modelo de microfinanzas está causalmente asociado con la progresiva desindustrialización, infantilización e informalización del sector local de empresas y de la economía local. Es a su vez, una trayectoria que finalmente destruye la capacidad de aumentar la productividad y, por lo tanto, también la posibilidad de asegurar el desarrollo sostenible, el crecimiento y la reducción de pobreza de largo plazo.

El artículo inicia en la sección 2 con un esbozo breve de la historia del movimiento de microfinanzas desde su establecimiento en los años setenta; la sección 3 presenta el argumento del ‘anti-desarrollo’. Acercándose a la situación en América Latina (AL), la sección 4 provee una exploración breve del periodo pre-microfinanzas; posteriormente la sección 5 enfoca la llegada del modelo de microfinanzas a AL y confirma que varios países ya han alcanzado una etapa de ‘saturación’—Bolivia, Colombia, México y Perú. Empleando datos de un número de encuestas recientes del Banco Mundial (BM) y otros organismos, la sección 6 plantea brevemente algunos impactos emergentes de microfinanzas en esos cuatro países latinoamericanos. La sección 7 se ocupa de trazar el apoyo crucial que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) brinda con la publicación ‘*The age of productivity: Transforming economies from the bottom up*’ que rompe con sus paradigmas anteriores. Finalmente, la sección 8 toca el tema de la necesidad

resultante de políticas industriales locales proactivas en AL y la sección 9 presenta una conclusión.

2. El contexto del modelo de microfinanzas

Como bien se sabe, el movimiento moderno de microfinanzas está más estrechamente asociado con el trabajo de Dr. Muhammad Yunus, el economista de Bangladesh entrenado como economista en Estados Unidos (US) y que más tarde recibió el Premio Nobel de Paz en 2006. Fue el trabajo de Yunus en el pueblo de Jobra cerca de Chittagong y el éxito aparente del icónico Grameen Bank que él estableció en 1983, lo que le convenció muy tempranamente que había encontrado la respuesta no solamente a la pobreza endémica de Bangladesh, sino a la pobreza global en su totalidad. Especialmente, Yunus se esforzó en pintar las microfinanzas como una forma vital de legitimizar y promover el capitalismo en países en desarrollo, esencialmente ‘llevando el capitalismo hacia abajo a los pobres’. En vez de militar en contra, resistir de forma pasiva o sugerir alternativas viables al capitalismo, Yunus sostenía la posibilidad de que los pobres empezaran a ver en las microfinanzas su mejor posibilidad de obtener una mejor vida, como una forma de volverse microcapitalistas exitosos con un interés en adquirir su participación en el mercado. Yunus pronto empezó a plantear que las microfinanzas ‘erradicarían la pobreza en una generación’ y predijo con confianza que sus hijos pronto tendrán que ir a un ‘museo de pobreza’ para ver con sus propios ojos de qué se trataba todas esas quejas de la pobreza (véase Yunus 1997).

Ayudar a los pobres mediante la auto ayuda y los negocios individuales. Así, de esta forma, ello significa que los pobres no tendrían que convocar a cualquiera de las ‘capacidades colectivas’ y vehículos institucionales del Estado y políticas que fueron históricamente decisivas para promover el desarrollo y la reducción de pobreza en las economías desarrolladas del occidente. Con ello hablamos de los sindicatos, los movimientos sociales, los programas de ingresos básicos (pensiones, seguro de desempleo), el movimiento cooperativo y las estructuras del tipo “estado desarrollista”. Especialmente, el debate sobre cualquier redistribución significativa de riqueza y poder -el cual históricamente se ha visto como la forma más importante de resolver la pobreza endémica (Green, 2012)- podría salir así de forma permanente de la agenda política. Los pobres ahora podrían tranquilamente ser dejados salir de su pobreza mediante sus esfuerzos individuales, para alivio, e incluso el deleite total, de la elite corporativa y política en el poder en la mayoría de los gobiernos occidentes y las agencias de desarrollo internacional.

Un punto de inflexión de gran alcance en el establecimiento del modelo de microfinanzas llegó en los años noventa cuando el modelo subsidiado original del Grameen Bank empezó a eliminarse paulatinamente para ser reemplazado por una ‘mejor práctica’ a través de una versión comercializada basada en la ganancias. Esa transición tenía que hacerse porque la gran mayoría de las instituciones microfinancieras (MFIs, por sus siglas de inglés) que habían surgido a lo largo del mundo en desarrollo después del experimento del Grameen Bank eran, como el

Grameen Bank, muy dependientes de los subsidios externos de los donantes internacionales y sus propios gobiernos. Con el mantra de ‘recuperación total del costo’ muy de moda en la comunidad de gobiernos neoliberales, tales subsidios fueron completamente inaceptables. Bajo las reglas neoliberales, la eficiencia en general se asegura cuando todas las organizaciones de una sociedad ‘ganan su lugar en el mercado’ (World Bank, 2002). Esta regla aplica no solamente a las empresas, naturalmente, sino a todo tipo de organizaciones, incluyendo los servicios del gobierno (salud, educación, transporte, etc.), ONGs, asociaciones de voluntarios, y también instituciones enfocadas en el desarrollo como las MFIs.

La solución de largo plazo al ‘problema’ de los subsidios en el sector de las microfinanzas fue encontrado en la idea de reconstituir las microfinanzas como un modelo de negocios de propiedad privada empujado por las ganancias. Promotores principales de este modelo de negocios fueron María Otero y Elizabeth Rhyne, ambas entonces en el principal cuerpo de cabildeo de las microfinanzas ACCIÓN (Otero y Rhyne 1994) y Marguerite Robinson, quien estaba en el ahora difunto Harvard Institute for International Development (Robinson 2001). Esos promotores de alto perfil vieron el modelo recientemente comercializado de las microfinanzas y el incremento probable en el número de microfinancieras, como capaces de generar beneficios enormes para los pobres. Liderado por USAID³ y el BM, el modelo

³ USAID es el mayor organismo de asistencia oficial de los EU. *Nota de la T.*

original de microfinanzas subsidiadas del Grameen Bank fue paulatinamente eliminado y reemplazado por el nuevo modelo comercializado. Justo como se esperaba, la oferta de microfinanzas se incrementó masivamente en los años posteriores a la revolución de la comercialización, al punto que muchos países en desarrollo ahora están oficialmente definidos como ‘saturados’ -es decir, que cada persona pobre puede acceder de forma muy fácil el microcrédito que desea.

A pesar de tanto optimismo, una conexión creíble entre el modelo de microfinanzas y el progreso genuino en la reducción de pobreza y el desarrollo ‘desde abajo’ se mantiene sin respuesta. Muchos analistas han tocado algunas de las debilidades obvias del modelo de microfinanzas, incluyendo la falta de evidencia genuina sobre la reducción de pobreza (Rogaly, 1996; Gulli, 1998; Elyachar, 2005). Otros explicaron esta dificultad con el argumento de que las microfinanzas fueron de hecho impulsadas mucho más por los imperativos de la ideología neoliberal que por una preocupación genuina de erradicar la pobreza (Bateman, 1999, 2003, 2006; Weber, 2002; Bateman y Ellerman, 2005; Feiner y Barker, 2007). Sin embargo, frente al masivo esfuerzo de relaciones públicas del movimiento de microfinanzas, apoyado por la inundación de anécdotas y estudios de casos poco representativos, la importancia de la investigación independiente fue ignorada casi por completo.

Pero las cosas empezaron a cambiar muy dramáticamente en 2007. El disparador del cambio fue la oferta pública inicial (OPI) de *Compartamos* de México en el verano de 2007, un evento que

mostró a sus altos gerentes auto-recompensados con enormes ganancias de decenas de millones de dólares, efectivamente pagados por las mujeres pobres que son sus clientes y a quienes cobraban tasas de interés de hasta el 195% anual por sus micropréstamos. Varios inversionistas externos también hicieron fortunas con sus acciones de *Compartamos*, notablemente el cuerpo de cabildeo de microfinanzas ACCIÓN, basado en los US y, hasta el principal consejero de *Compartamos* basado en los US. María Otero, logró acumular una fortuna personal a costa de los pobres de México.⁴ Crucialmente, la publicidad masiva alrededor de la OPI de *Compartamos* expuso ante la comunidad de desarrollo internacional y también al público en general, el comportamiento no ético, la codicia desnuda y las escandalosas recompensas financieras al estilo Wall Street, que se han convertido en una característica principal del sector de microfinanzas comercializadas (Sinclair, 2012).

Sin embargo, en vez de que la industria de las microfinanzas aceptara la seriedad de la situación y cambiara de forma fundamental sus formas de operación para intentar que las microfinanzas regresen a su misión social, un proceso completamente contrario ocurrió: los hábiles gerentes trabajando en las mayores MFIs, junto con su creciente grupo de inversionistas externos, vieron en *Compartamos* una MFI ejemplar

⁴ En su posición de presidente y CEO de ACCIÓN, fue el papel de María Otero aconsejar

Compartamos en su proceso de OIP. Por sus esfuerzos, Otero fue generosamente recompensada con un millón de dólares en 2008, y luego otros 550,000 en 2009 justo antes de dejar ACCIÓN para adherirse a la primera administración de Barack Obama como sub-secretaria de Estado para Democracia y Asuntos Globales (Sinclair, 2012: 75).

que tenía que ser emulada como la mejor forma de garantizar su *propio* enriquecimiento privado. Pronto se encontró que varias MFIs de alto perfil estaban siguiendo el modelo de *Compartamos*; en la India en la forma de *SKS* (Arunachalam, 2011), en Bosnia en la forma de *Mikrofin* (Bateman, Sinković y Škare, 2012) y en Sudáfrica en la forma de *Capitec* (Bateman, 2012a). Y al igual que en México, no se ha producido absolutamente ninguna evidencia en la India, Bosnia o Sudáfrica de que los pobres estuvieran percibiendo algún tipo de mejoramiento en sus vidas mientras ocurría toda esa enormemente y rentable actividad de las microfinanzas (Bateman, 2010). Hoy en día, de hecho, está ampliamente aceptado, hasta por sus promotores de largo plazo (notablemente Roodman, 2012), que realmente no hay *ninguna* evidencia que apoye las felices declaraciones de reducción de la pobreza hechas durante los últimos treinta años.

Estimulados también por el escándalo de *Compartamos*, hubo un número de profesionistas de microfinanzas que, en sus largas carreras, empezaron a resentir el comportamiento no ético y la codicia al estilo Wall Street que fue dominando el ‘nuevo mundo’ de las microfinanzas. Algunos de esos individuos por fin empezaron a hablar de lo que pensaban. (Dichter y Harper, 2007; Harper 2011; Sinclair, 2012). Un golpe aún más doloroso a la industria de las microfinanzas fue más tarde inflingido, en 2011, gracias a una revisión sistemática patrocinada por el gobierno del Reino Unido (RU), que abarcó toda la evidencia que pretendía afirmar el impacto positivo de las microfinanzas (Duvendack *et al*, 2011). En lugar de la sólida evidencia a favor de las microfinanzas,

que el gobierno claramente buscaba (el programa de asistencia del RU tiene un gran componente de microfinanzas), el equipo de revisión sistémica se vio obligado a concluir lo contrario: a pesar de treinta años de operación había, de hecho, muy poco o acaso nada de evidencia sólida para apoyar las repetidas declaraciones positivas efectuadas al modelo de microfinanzas. Crucialmente, el equipo de revisión sistémica encontró que todas las anteriores evaluaciones de los impactos, que llegaron a conclusiones generalmente positivas en cuanto a la microfinanzas, solamente lo hicieron porque estaban sesgadas, eran incompletas o utilizaban metodologías completamente inadecuadas (muchas evaluaciones de impacto fueron realizadas por las mismas MFIs, así que los resultados eran de esperarse). La conclusión general a la cual llegó el equipo de revisión (Duvendack *et al*, 2011: 75) fue que ‘el entusiasmo actual (por las microfinanzas) está hecho sobre (..) fundamentos de arena’. No es exagerado decir que el modelo de las microfinanzas se encuentra hoy en día bajo amenaza existencial.

3. Las Microfinanzas son una política ‘anti-desarrollo’

Gran parte de la crítica reciente en contra del modelo de microfinanzas apunta hacia un ‘mal giro’ que ha robado a los pobres de los beneficios de las microfinanzas, de manera que si los problemas operacionales pudieran ser reparados, entonces la microfinanzas regresarán a ayudar a los pobres a escapar de su pobreza. La comercialización de las microfinanzas que empezó en los años noventa es el problema más frecuentemente citado en este

contexto (un ejemplo notable Sinclair, 2012). Sin embargo, también hay otra explicación mucho más sencilla y lógica, basada en la ausencia de evidencia real, en los últimos treinta años de presencia de las microfinanzas, sobre impactos positivos netos en la comunidad: *no hay ningún impacto neto positivo sobre la comunidad*. Siguiendo esta línea de argumentación, planteo que el modelo de microfinanzas es una intervención ‘anti-desarrollo’, una intervención que sin intención, pero aún así sistemática, debilita y finalmente destruye espacios económicos locales.⁵ El problema no se encuentra en las fallas operativas del modelo de microfinanzas, fallas que posiblemente se pueden corregir con los cambios correctos, según sus promotores, sino en el hecho de que el modelo de microfinanzas en su diseño contiene fallas fundamentales.

El argumento que planteo aquí es que las microfinanzas son una intervención ‘anti-desarrollo’. Es un argumento bastante directo. Empieza con una comprensión más precisa de la historia económica real de las economías occidentales desarrolladas (Nelson y Winter, 1982; Friedman, 1988; Chang, 2002, 2007, 2011; Reinert, 2007), y agrega la historia económica más reciente de las economías de

⁵ La historia documenta muchos modelos de este tipo que fueron introducidos con buenas intenciones, incluyendo, se podría argumentar, la planificación estatal de tipo soviético. Sin embargo, la historia también ha producido algunos modelos económicos que fueron diseñados *deliberadamente* para destruir una economía. Uno de esos modelos es el Plan Morgenthau, el plan del gobierno estadounidense para Alemania después de la Segunda Guerra Mundial que tenía el objetivo principal de convertir un poder industrial en un país primitivo, agrícola y pobre que nunca más podría desafiar la paz mundial. La idea central fue aniquilar todas las granjas y empresas excepto las más pequeñas sin potencial de desarrollarse, incluyendo una prohibición sobre la investigación industrial. Sin embargo, cuando se dejó claro que una Alemania económicamente exitosa se necesitaba para actuar como un colchón contra la posible expansión de ideas e influencias comunistas que emanaban de la unión Soviética, se abandonó rápidamente el Plan Morgenthau por el plan pro-desarrollo mucho más famoso, el Plan Marshall (Reinert, 2007). Es revelador que en muchos aspectos fundamentales, el Plan Morgenthau es muy parecido en su diseño, aunque no en sus intenciones, a muchos programas de microcrédito hoy en día (véase Bateman, 2010: 93-96)

‘milagro’ del Este de Asia (Wade, 1990; Amsden, 1989, 2001, 2007; Chang, 1994, 2006; Thun, 2006). Al contrario de los mitos ampliamente propagados desde la ideología neoliberal, el desarrollo sustentable y el crecimiento en ambas experiencias realmente fue el resultado de un ‘estado desarrollista’. Centralmente, las instituciones del Estado, las políticas y las intervenciones pro-activas y coordinadas del Estado, actuaron conjuntamente para facilitar el establecimiento y crecimiento de las empresas ‘correctas’ en la economía. Empresas ‘correctas’ aquí se definen como empresas pequeñas, medianas y grandes que son: técnicamente sofisticadas; formalmente registradas; operan a una escala mínimamente eficiente; son líderes en la innovación; están horizontal (clusters, redes) y verticalmente interconectadas (subcontratación, cadenas de producción); y, pueden facilitar la creación de nuevas rutinas y capacidades organizativas. A la vez, las empresas ‘incorrectas’, que se pueden definir como sencillas, informales/ilegales, microempresas basadas en el pequeño comercio y empresas de autoempleo (véase Baumol, 1990), fueron discriminadas y efectivamente no les dieron recursos financieros.

Aún más todavía, un factor importante tras el éxito económico disfrutado por los países que ahora son ricos y los países ‘milagros’ del Este de Asia fue el grado al cual fue posible, bajo condiciones de escasez financiera, construir y proteger una amplia gama de instituciones financieras que podían intermediar recursos financieros eficientemente, bajo términos razonables, hacia las empresas ‘correctas’ que, por extensión, evita proveer (malgastar) recursos financieros en el apoyo a las empresas ‘equivocadas’. Se

apoyaron a varias instituciones financieras en este contexto. Esas incluyeron bancos centrales, bancos comerciales operando bajo regímenes regulatorios estrictos, bancos de desarrollo del Estado, cooperativas financieras, cooperativas de crédito rural y urbano, institutos especiales de crédito, etc. Los arreglos precisos que gobernaban la operación y coordinación de estas instituciones financieras dependían de la historia, estructura económica, equilibrio de fuerzas entre clases sociales, relaciones internacionales y otros factores idiosincráticos de cada país. Pero la receta general fue movilizar los fondos y socializar el riesgo involucrado en la provisión de apoyo financiero de largo plazo y de términos razonables a las empresas ‘correctas’ y a las cuales el mercado no atendería en otro caso. En muchos aspectos, el sencillo mecanismo de intermediación financiera trazado aquí no es diferente a los sistemas y mecanismos financieros examinados en el importante trabajo de Levine y otros (véase King and Levine, 1993; Levine, 2005), un trabajo que demuestra que los sistemas financieros ‘más desarrollados’ y que ‘funcionan mejor’ pueden asignar capital a las ‘correctas’ empresas nuevas y existentes y son un factor importante en la generación de crecimiento económico.

La razón de existencia del modelo de microfinanzas, por contraste, se basa en su habilidad de canalizar escasos recursos financieros hacia las empresas ‘equivocadas’. Microempresas informales y empresas de auto-empleo son los cliente dominantes de las MFIs y otras instituciones financieras no sólo por su tamaño -las microfinanzas están, después de todo, diseñadas para microempresas- pero también porque desde los años setenta ellas fueron vistas ampliamente, sino universalmente, como poseedoras

del potencial de hacer una gran contribución al desarrollo desde abajo (Levitsky, 1989). Más recientemente, las microempresas informales que nacen y mueren de forma rápida son vistas por las MFIs comerciales como menos riesgosas y capaces de mayores ganancias en comparación con empresas pequeñas o medianas formales. Mayores tasas de interés también aseguran que, aunque existe una mayor tasa de cesación de pagos, las MFI todavía puede generar ganancias adecuadas.

Así, las MFIs les dan prioridad a las empresas informales comparativamente más débiles y de corta duración sobre empresas más riesgosas pero que son más sustantivas en su trayectoria de desarrollo.⁶ De hecho, las empresas ‘equivocadas’ representan los resultados programados del modelo de microfinanzas. Una vez que un proceso de intermediación financiera se incrusta, inevitablemente envía a la economía local por la trayectoria *exactamente* contraria de lo que sabemos que es la óptima para la economía local. Empezando con el trabajo de Hart (1973), se ha dejado claro que la mayoría de las comunidades de los países en desarrollo ha estado sorprendentemente bien surtida de los servicios y bienes más sencillos, gracias a lo que ha sido denominado el ‘sector informal’. En otras palabras, la mayoría de las comunidades de

⁶ El sector de microfinanzas siempre ha estado íntimamente asociado con el sector informal. Aún en países en donde no hubo un deseo que fuera así, no fue posible cambiar la dinámica. En Bosnia, por ejemplo, el sector de microfinanzas comenzó a finales de los noventa con un compromiso firme de apoyar únicamente a empresas formales y registradas, basado en un entendimiento que la expansión, formalmente apoyada, del sector informal sería un paso muy negativo para la relativamente avanzada economía industrial de Bosnia. Sin embargo, cuando les quedó claro a las MFIs que la gran mayoría de sus clientes potenciales tenía la expectativa de operar informalmente y que las MFIs entonces estaban ante el escenario de ser casi imposible localizar clientes, se permitió eliminar el requisito de que los clientes de las MFIs tenían que registrarse (véase Goronja, 1999).

países en desarrollo tienen una tiendita, un centro de abasto agrícola, alguien que hace canastas, muchos servicios pequeños (peluquería, café, bares, etc.) muchas formas sencillas de transporte, algunos comerciantes que traen bienes extranjeros a la comunidad desde la frontera, y la lista sigue.

Eso creó un impedimento muy serio a la operación de programas de microfinanzas: considerando todo igual, al menos que haya una inyección de demanda adicional en la comunidad, casi todas las empresas informales que conforman el sector informal esperan (e incluso deciden) mantenerse como microempresas, aunque podríamos ver cambios menores en la estructura del mercado local y su conformación si algunas unidades ofrecen mejores servicios, precios menores, etc.

Sin embargo, el modelo de las microfinanzas efectivamente está construido sobre la suposición de que habrá un incremento en la demanda local capaz de absorber el incremento en la oferta de productos y servicios sencillos que provoca las microfinanzas. Si no fuera así, el modelo de microfinanzas no funcionaría porque pronto toparía con la restricción de la demanda local. *Pero eso es precisamente lo que pasa en la práctica.* Como Amsden (2010) señaló (Galbraith 2008; 151-163), son medidas por el lado de la oferta que sencillamente supone que la demanda suficiente llegará para absorber cualquier incremento de la oferta, pero están fundamentalmente equivocadas. El problema aquí, por supuesto, es la ‘falacia de composición’ -la idea equivocada que lo que es verdadero como un todo, igual será verdadero para sus partes constitutivas. Entonces, *una* microempresa que hace canastas que

logra sobrevivir en la economía local es utilizada por la industria de las microfinanzas como evidencia para mostrar que *todas* (o muchas más) nuevas microempresas informales que también hacen canastas pueden lograr la misma meta. De hecho, uno podría describir la ‘falacia de composición’ como la falla fundamental que Muhammad Yunus no logró entender en los años setenta, cuando estaba promoviendo sin descanso su nuevo modelo de microcrédito a la comunidad que debate los temas del desarrollo internacional. El malentendimiento del concepto de la ‘falacia de composición’ de Yunus le llevó erróneamente a concluir que ‘un programa de crédito de tipo Grameen abre las puertas para el auto-empleo sin límite, y lo puede hacer de forma efectiva en una bolsa de pobreza entre la riqueza, o en una situación de pobreza masiva’ (Yunus 1989, 156).⁷

Los programas de microfinanzas entonces promueven un incremento programado en la oferta de productos y servicios sencillos, pero esos programas no están automáticamente acoplados con un incremento en la demanda local. El resultado final es que, inevitablemente, una alta tasa de nuevos entrantes lleva a una competencia intensa que, a su vez, conduce a una combinación de desplazamiento de mercado y de salida del mercado de las empresas. Estos factores combinan para cancelar casi todos los presuntos empleos adicionales y el impacto de

⁷ De hecho, muchos economistas trabajando en Bangladesh en los años 1980 sí señalaron a Yunus las posibilidades de límites estrictos a la aplicabilidad de su nuevo modelo de microcrédito en Bangladesh, y por lo tanto en países en desarrollo en general, precisamente por la restricción sobre la demanda local aquí examinada – por ejemplo, véase Ahmad y Hossein, 1984.

ingresos asociado con la inyección inicial de las microfinanzas (véase Bateman, 2010: 60-77). De forma importante, también hay un impacto negativo sobre la productividad y el crecimiento. La constante nueva entrada en mercados locales ya sobresaturados para vender bienes relativamente homogéneos, inevitablemente tiende hacia la competencia local intensiva y hacia la situación donde las ganancias relativas son reducidas hasta casi cero en un ‘empujón a la pobreza’. Bajo tales extremas condiciones de mercado inducidas por las microfinanzas, el deseado crecimiento orgánico de cualquier microempresa informal, que la puede transformar en una pequeña o mediana empresa asociada con una productividad mucha más alta, es raramente posible en la práctica (un ejemplo típico de Colombia puede verse en Bateman, Duran Ortíz y Sinković, 2011).

Además, el apoyo programado que ofrecen las microfinanzas para las empresas ‘equivocadas’ subvierte directamente a las actividades y esperanzas de crecimiento de las empresas ‘correctas’ que operan en la misma localidad y/o sub-sector del mercado. Eso se debe a la participación del mercado tomada injustamente por las microempresas informales (muchas veces de manera temporal), basada solamente en los menores precios, condición que les permite evitar los impuestos, pagar sueldos menores, ahorrar en gasto de salud y seguridad, etc. (Farrell, 2004).

Lo que hemos visto es una situación en la cual las empresas ‘equivocadas’ tienden a desplazar las empresas ‘correctas’, una nueva y interesante aplicación de la Ley de Gresham (‘el mal dinero desplaza el buen dinero’). Así, aunque se argumenta

ampliamente que las microfinanzas puede coexistir de forma fácil, si no ideal, con los programas de apoyo para pequeñas y medianas empresas, en la práctica sencillamente no es el caso. Lo anterior crea condiciones competitivas injustas bajo las cuales las empresas ‘correctas’ no pueden tener esperanza de éxito.

Por todo lo antes dicho, es voluntariamente engañoso sugerir, como muchos promotores de las microfinanzas han hecho de forma demasiado fácil (notablemente De Soto, 1986 y Yunus, 1989), que la proliferación de microempresas informales y de auto-empleo eventualmente producirá una economía local dinámica y orientada hacia el crecimiento, que a la vez es capaz de asegurar una vida decente para sus habitantes pobres. Como se mencionó, la historia económica y la práctica contemporánea sencillamente no ofrecen ninguna evidencia para apoyar ese argumento. Sin embargo, los promotores de las microfinanzas y los políticos neoliberales son imparables y en años recientes han logrado elevar la expansión de las empresas ‘equivocadas’ hacia la meta *principal* de la política económica en un gran número de países en desarrollo, particularmente con la ayuda del BM y el USAID. Eso también es cada vez más frecuente en países desarrollados que está sufriendo la recesión.⁸ Por eso es que estamos encontrando más frecuentemente la emergencia de grandes problemas estructurales y reveses serios, *precisamente* en esos lugares más penetrados por el modelo de las microfinanzas (Bateman, 2010). ¿La experiencia de

⁸ Muchos países de Europa Occidental golpeados por la crisis ahora están empleando las microfinanzas como un aspecto central de sus respuestas, aunque la lógica detrás de tal decisión está fundamentalmente equivocada (Bateman, 2012b).

AL proveerá más evidencia en cuanto al argumento ‘anti-desarrollo’?

4. El periodo pre-microfinanzas en América Latina

Para contextualizar el análisis de las microfinanzas de las secciones 5 y 6, resulta útil primero revisar brevemente el modelo de desarrollo de las empresas dominante en AL, lo podríamos llamar el periodo ‘pre-microfinanzas’. El desarrollo de la posguerra en AL giraba alrededor de políticas de sustitución de importaciones (ISI) asociadas con Raúl Prebisch, especialmente durante su estancia como economista en Jefe para la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Prebisch era de la creencia que la acción concertada por parte del Estado y otras entidades debe tener como meta el reemplazo paulatino de la importación de bienes manufacturados por bienes producidos localmente, capturando así los beneficios del progreso técnico además de crear empleo local y generar riqueza en áreas de alta especialidad. El Estado se volvió un participante activo en el desarrollo de los negocios además de infraestructuras educativas e industriales. Aunque había resistencia al concepto de ISI, particularmente desde el gobierno de US, la política se dejó pasar. Los primeros beneficiarios fueron México, Brasil y Argentina, los cuales lograron domesticar varias industrias claves de forma exitosa, tales como el calzado y ropa. Sin embargo, esfuerzos posteriores para producir bienes más sofisticados, como automóviles, no fueron tan fáciles. Se dice, además, que este modelo al no promover las exportaciones al grado que fue impulsada la sustitución de importaciones, se limitaba el

avance de la sustitución llevando a problemas de balanza de pagos y falta de competitividad de los productores latinoamericanos. Aunque, después de aproximadamente diez años de políticas de ISI, las exportaciones si se volvieron más importantes debido al efecto de la elevación tecnológica sobre las industrias de sustitución de importaciones [Amsden, 2001:167-8]).

Sin embargo, conforme se intensificó de la guerra fría de los años cincuenta y sesenta, el gobierno de US de forma directa, y también mediante sus representantes efectivos del BM y del Fondo Monetario Internacional (FMI), empezó a oponerse a todo gobierno de países en desarrollo, a políticas que involucraran la intervención estatal significativa, sin importar cuales fueran los resultados alcanzados en el país en cuestión (George y Sabelli, 1994). Inevitablemente, el elemento significativo de las políticas del ISI que era anatema al gobierno estadounidense es la intervención estatal. Así, irrumpió la hostilidad. El gobierno estadounidense primero intento aplastar la idea del ISI dentro de la CEPAL y en todo foro internacional y, segundo, hubo un intento del gobierno de US por cerrar la CEPAL por completo (Toye y Toye, 2006). Con la ascendencia del proyecto político neoliberal en los años setenta y la agresiva proyección de los programas de ajuste estructural (SAPs, por sus siglas en ingles) por parte de la comunidad internacional de desarrollo hacia todos los países en desarrollo, el modelo de ISI ya no podía sobrevivir.

Bajo la supervisión de la comunidad internacional de desarrollo y también bajo la presión constante del gobierno estadounidense, casi todos los vestigios del pensamiento del ISI fueron destituidos.

Los gobiernos de AL más bien fueron obligados a aceptar una serie de parámetros neoliberales, un acercamiento político que luego se conocería como el ‘Consenso de Washington’ (Williamson, 1990). Durante los siguientes veinte años, AL fue sujeta a un radical abrazo del libre mercado que, entre otras cosas, rechaza cualquier forma de política industrial estratégica, la propiedad pública estratégica y el crédito dirigido. Las empresas e industrias tenían que alcanzar o bien caer tanto, cómo y cuándo el mercado lo dictara. Todas las formas de intervención estatal proactiva fueron desmanteladas lo más posible y desacreditadas (o alternativamente, seguidas en grandes rasgos, pero muy atemperadas por razones políticas, como en el caso de Chile).

Como casi en todos lados, aunque muy notoriamente en la Europa Oriental post-comunista, (Andor y Summers, 1998), las políticas neoliberales probaron ser desastrosas en AL. Primero, de forma casi inmediata precipitaron bancarrotas masivas y crisis financieras. Los bancos privados tuvieron que ser nacionalizados o rescatados con un gran costo sobre el erario público. En un proceso que ahora es deprimentemente familiar a las poblaciones de países occidentales desarrollados después de 2008 (Krugman, 2012), ello implicó que en los años ochenta y noventa un porcentaje significativo de los escasos recursos financieros de AL tenían que ser canalizados (o malgastados) para pagar las deudas acumuladas por los gobiernos como resultado de rescatar bancos privados ‘demasiado grandes para quebrar’. De manera más significativa, en el largo plazo, las políticas neoliberales fallaron en generar, aún en una medida mínima los niveles prometidos de acumulación de riqueza y desarrollo; al contrario, tales políticas claramente

empeoraron los ya altos niveles de pobreza, privación e inequidad que predominaban antes de los años ochenta (Weisbrot, 2006; Weisbrot, Baker y Rosnick, 2006; Navarro, 2007). Un revés serio ocurrió a lo largo de AL, reflejado en los indicadores sociales y económicos más importantes. Para un número de países, específicamente Bolivia, México y Perú, la situación económica y social empeoró dramáticamente bajo el neoliberalismo. Niveles ya altos de pobreza alcanzaron tasas sin precedente histórico (véase Helwege y Birch, 2007:19-21). Ominosamente, la situación se estaba deteriorando en las crecientes áreas urbanas de AL, y sobre todo en las periferias de sus ciudades (Davis, 2006). Arribando al nuevo milenio, el nivel de pobreza y sufrimiento humano que trajeron las políticas neoliberales en AL habían llegado a un punto de quiebre.

No fue sorprendente que los fracasos económicos y sociales asociados con el neoliberalismo en AL, eventualmente llevaran al completo rechazo en las urnas de los individuos y partidos políticos más asociados con ellos. El cambio se manifestó en la llamada ‘marea rosada’ de nuevos gobiernos de izquierda que llegaron al poder en LA, empezando en 1998 con la victoria electoral de Hugo Chávez en Venezuela. Así hacia finales de los años noventa el neoliberalismo fue claramente rechazado en un país tras otro, en un proceso realizado en conjunto con la creciente desvinculación del continente al dominio político-militar de US. Hoy, se puede argumentar que América del Sur está liderando el mundo en el avance de muchas políticas del desarrollo económico y social impulsadas por la solidaridad, alcanzando algunos efectos

positivos. Ello, por supuesto, contrasta marcadamente con la situación en muchos de los países desarrollados con la historia de ser consejeros de los países latinoamericanos, más notoriamente España y Portugal, que han entrado en una depresión prolongada.

A pesar de sus problemas, el concepto del ISI fue, sin duda, exitoso para crear una estructura más sofisticada, industrializada y menos dependiente de los recursos naturales en la mayoría de las economías de AL, como se verá más adelante. Países anteriormente atrasados de la región finalmente pudieron industrializarse, estratégicamente utilizando sus recursos naturales y otros fondos para fundamentar otros programas del tipo ISI. Sin embargo, las políticas de la ISI fueron menospreciadas en el momento, incluso vigorosamente denigradas, por economistas del mainstream.⁹ Pero, los significativos beneficios de las políticas del ISI se volvieron mucho más claros en años recientes, gracias a una nueva generación de economistas independientes y también gracias al contraste que ahora es posible con treinta años del neoliberalismo. Los que se han ocupado del reexamen del periodo del ISI han pintado un cuadro mucho más preciso de los logros reales de las políticas del ISI. Notablemente entre ellos, Alice Amsden, quien concluyó que los varios ISIs fueron vitalmente

⁹ Ahora podemos apreciar mucho más por los estudios de la historia económica que esta crítica, como surgió de la época de la guerra fría, muchas veces fue sesgada, injusto y deliberadamente errónea. Como Häring and Douglas (2012) señalan, la profesión de economía, especialmente en los EU, tiene una historia larga y algo ignominiosa de enmarcar sus conclusiones y análisis en línea con los requerimientos de la ideología y política capitalista, inevitablemente produciendo opiniones y resultados espurios. También véase Ferguson (2012) en cuanto a como practicas similares en la profesión de economía en los EU ayudaron a precipitar la recesión global que empezó en 2008.

importantes para el progreso de la industrialización temprana en AL, justamente porque sirvieron de fundamento del éxito del Este de Asia después de años cincuenta (Amsden, 2001, 2004). La diferencia, señala Amsden, fue que los países del Este de Asia fueron más exitosos que los de AL en la promoción de exportaciones también. Chang (2007: 27-8) está de acuerdo con Amsden en cuanto a los logros menospreciados del modelo del ISI, señalando que el ingreso per cápita de AL creció a un ritmo del 3.1% anual durante los ‘malos’ tiempos del ISI (1960-80) mientras crecía a solo 0.5% bajo las políticas neoliberales supuestamente mucho mejores (1980-2004).

Además, también hay que subrayar el caso importante de Chile. Ese país ha sido presentado por mucho tiempo como el único ‘caso exitoso’ de AL, ha sido ampliamente difundido como contra argumento a las políticas del ISI. Sin embargo, ahora se acepta ampliamente que Chile de hecho debe su éxito económico a una gama de intervenciones heterodoxas del tipo ISI e instituciones proactivas (para un buen resumen ver: Agosín, Larraín y Grau, 2011). Manifestaciones de esta heterodoxia empiezan con la propiedad estatal de CODELCO, el mayor productor de cobre y una de las entidades más rentables del mundo. En vez de privatizarse para los empresarios ambiciosos, en las estelas del golpe de Estado militar patrocinado por US en 1973, se permitió que CODELCO se mantuviera en manos del Estado y siguió canalizando un porcentaje significativo de sus ganancias al erario público.

Esto ayudó decisivamente a que Chile financiara muchos de sus programas sociales y de desarrollo industrial (aunque también se usó para equipar a las fuerzas armadas chilenas). Luego se estableció un número de fuertes entidades estatales de desarrollo industrial y fondos de capital social, más notablemente la Fundación Chile y Corporación de Fomento de la Producción de Chile. Estas entidades pacientemente han desarrollado y financiado nuevas empresas, clusters de empresas y sectores de exportación enteros de la nada, los ejemplos más famosos siguen siendo el salmón y las frutas suaves (véase Kurtz, 2001; Schrank y Kurtz, 2005: 686-8).

En general, entonces, existe poca duda de que la sofisticación y profundidad de la base industrial de AL fue decisivamente mejorada gracias a las políticas del ISI (aun si está escondido a vista, como el caso de Chile). En particular, a nivel local muchas pequeñas y medianas empresas (Pymes) pudieron iniciar sus actividades y mejorarlas al proveer sustitutos de bienes importados e intermediarios para usarse en las cadenas productivas involucrando grandes empresas locales. Aclarada la importancia de esos puntos específicos, ahora que podemos empezar a contrastar los logros parciales pero importantes de las políticas del ISI con el modelo de microfinanzas que ha reinado sobre AL. ¿Como les ha ido a las más importantes trayectorias de desarrollo industrial y logros durante la ‘época de microfinanzas’ que siguió?

5. Las microfinanzas llegan a América Latina

En gran parte gracias al fondeo extensivo del gobierno de US y a los programas de asistencia técnica, un buen número de programas de microfinanzas iniciaron en AL a partir de los años setenta. La lógica dominante detrás de este apoyo creciente era clara: la percibida necesidad de proveer a los pobres de AL de la esperanza de escapar de su pobreza demoledora y, tal vez, hasta pequeños éxitos también. Pero tratando de lograrlo todo de tal forma que no ponga en duda la forma en que se manejaban las élites de negocios que tradicionalmente dominan esos países y quienes reflexivamente apoyan la política externa de US en AL en casi todos los casos. Tal objetivo global fue la política del gobierno en ese momento (Chomsky, 2003), y de forma definitiva, dado el alcance, con los gobierno en AL, de la política del BM (George y Sabelli, 1994).

En AL, el establecimiento del modelo de microfinanzas se inició en los años setenta en Brasil. Ahí fue donde un número de esos programas empezaron con la asistencia del cuerpo de cabildeo de las microfinanzas radicado en Boston, ACCIÓN, el cual empleaba grandes cantidades de recursos de USAID. Sin embargo, Bolivia fue el primer país en el cual el movimiento de microfinanzas logró un avance significativo. En la famosa visita que realizó Jeffrey Sachs con el BM y USAID a principios de los años ochenta para reestructurar la debilitada economía boliviana, según los textos neoclásicos y mediante su propio programa de ajuste estructural, una de las innovaciones centrales en sus políticas fue reorientar el modelo del Grameen Bank, todavía dependiente de los subsidios, a una operación comercial que sería completamente auto-

sustentable. Mediante el ejemplo de *BancoSol*, una ONG, se convirtió en el primer banco de microfinanzas comercialmente orientado. Bolivia efectivamente enseñó el camino para la expansión global de las microfinanzas comerciales (Rhyne, 2001). Otros programas de microfinanzas que también estaban iniciando en AL incluían a FINCA (Foundation for International Community Assistance), fundado por John Hatch en 1984, con casi dos tercios de su financiamiento proveniente del USAID. También el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) fue acompañando al modelo de las microfinanzas iniciando muchos programas propios.

Un impulso significativo al modelo de microfinanzas también fue famosamente ofrecido por el economista peruano Hernando de Soto, quien postuló incorrectamente, a mediados de los años ochenta, que la expansión del sector informal iba a ser la salvación del continente (De Soto, 1986).¹⁰ Colombia y luego México fueron vistos como pioneros del movimiento de microfinanzas en AL. Otra vez, el apoyo del gobierno de US fue importante para ayudar a desarrollar las microfinanzas en esos países.

Para finales de los años noventa, el modelo de microfinanzas estaba firmemente incrustado dentro de las economías y sistemas financieros de AL. Se empezaron a desviar significativos recursos para aplicarlos a las microfinanzas, incluso para préstamos al consumo, y también a otros usos que fueron mucho menos rentables y/o de mayor riesgo, notablemente las asociaciones con

¹⁰ El sector informal ha surgido de forma notable en AL y más durante años noventa (Lora y Márquez, 1998: 9) mientras, entre otras cosas, los niveles de pobreza también incrementaron de forma significativa durante el periodo. Un marcado deterioro del nivel de la pobreza ocurrió en dos países, Perú y Bolivia, que fueron entre los países que registran el mayor incremento del sector informal (Helwege y Birch, 2007).

Pymes registradas. Para los años dos mil, la ‘absurda brecha, (una brecha hipotética entre la oferta y demanda de las microfinanzas) que había sido ampliamente vista como el mayor obstáculo para un impacto mayor de las microfinanzas, parecía realmente bien resuelta a lo largo de los países de AL. Ello era el caso indudablemente de los cuatro países que me propongo analizar con más detalle.

En Bolivia, la saturación de las microfinanzas llegó temprano a finales de la década de los noventa. Christen estimó el tamaño del mercado de las microfinanzas en Bolivia en 1999 en un poco más de 232,000 micropréstamos, pero en aquel entonces el sector de microfinanzas ya había desembolsado alrededor de 380,000 microcréditos, alcanzando una tasa de penetración de mercado del 163% (Christen, 2000:24). Como más tarde se hizo aparente, tal sobreoferta obvia precipitó la primera ‘crisis microfinanciera’ que ocurrió durante 1999-2000. El sector microfinanciero solamente logró recuperarse cuando algunas MFIs claves, de manera particular una institución chilena de préstamos al consumo, se retiraron del mercado Boliviano. Posteriormente, cuando el gobierno de izquierda de Evo Morales fue elegido en 2006, el sector microfinanciero siguió creciendo rápidamente, pero ya bajo el mayor escrutinio en términos del papel real que jugó en la reducción de la pobreza y el desarrollo sostenible. Con muchas dudas en relación al papel real del modelo de las microfinanzas en el desarrollo, el gobierno de Morales puso al sector bajo una más estricta vigilancia y control. Por ejemplo, sus tasas de interés fueron limitadas y otras medidas se establecieron para aminorar el

crecimiento del sector. A pesar de estas restricciones, el *Economist Intelligence Unit* (EIU) de Londres todavía sigue dando una alta calificación al sector de microfinanzas bolivianas en su prestigiosa publicación *Microscope 2012* (EIU, 2012). De hecho, gracias a su robusto marco regulatorio en cuanto a la captación de depósitos, su contabilidad y su apego voluntario con estandartes internacionales, Bolivia está calificado como el segundo mejor país del mundo para las microfinanzas. De forma importante, el sector de microfinanzas en Bolivia hoy cuenta por alrededor del 37% del sector financiero total (Vogel, 2012). Este hecho está relacionado con el reconocimiento que Bolivia otra vez ha llegado a la sobresaturación de microfinancieras, y problemas de sobreendeudamiento personal ya presenta nubarrones en el horizonte (González y Javoy, 2011).

También se considera a Perú como un país pionero en términos de la oferta de microfinanzas (Conga, Inga y Webb, 2009). Aún en la crisis financiera global de 2008, se ha mantenido su rápido crecimiento. Hacia finales del 2011, Perú tenía cerca de 8.8 mmdd en micropréstamos, con 3.6 millones de prestatarios activos, representando más allá del 10% de la población peruana. El sector de microfinanzas de Perú también es en gran parte auto-financiado mediante los depósitos, con 3.5 millones de depositantes, casi el número de prestatarios, proporcionando 6.6 mmdd (Vogel, 2012). No es tal vez tan sorprendente que, por quinto año consecutivo, el *Microscope 2012* del EIU calificó a Perú como el mejor país para las microfinanzas, especialmente en términos del grado de competencia y por su ambiente regulatorio sofisticado (EIU, 2012). Sin embargo, todo indica que también se puede decir que la

economía peruana esta ‘saturada’ de microfinanzas, aunque que no hay ningún límite práctico para que los pobres accedan a las microfinanzas. De hecho, al igual que en Bolivia, hay indicadores crecientes de que el problema de sobreoferta se está volviendo un peligro real en Perú (Kappel, Kraus y Lontzek, 2010; Olteanu, 2011).

Tercero, el sector microfinanciero en Colombia ha crecido de forma muy acelerada en los últimos veinte años, con el resultado de que hoy en día, Colombia está justo afuera de los veinte países más ‘saturados’ del mundo (Bateman, 2011:4). El incremento en la oferta ha venido de dos nuevas MFIs, pero en gran medida también de la entrada de la banca comercial a las microfinanzas (Bateman, Duran Ortiz y Sinković, 2011). El gobierno ha tomado un fuerte interés en promover la rápida expansión del sector microfinanciero, aunque no dicen, si eso involucra la explotación de los pobres mediante altas tasas de interés. Por esa razón, en Colombia (al igual que Bolivia) se han aplicado topes de tasas de interés. Sin embargo, el cabildeo intensivo por parte de muchos de los bancos comerciales líderes en Colombia han tenido éxito en convencer al gobierno colombiano de aumentar el tope desde su nivel inicial del 33% al 53%. Aunque la evidencia señala que la sobreoferta de microcrédito ya existente, justifica los cambios al techo de las tasas de interés, lo públicamente está basado en la idea de que la oferta del microcrédito se incrementará. Quizás la razón real detrás del cambio, como muchos han especulado, fue el hecho de que estos bancos comerciales y las MFIs en Colombia, ya son altamente rentables bajo el tope anterior del 33%, pero sencillamente querían

emular a sus pares mexicanos (ver más adelante) y estar en la posición de aumentar sus tasas de interés y realizar mayor ganancia que nunca, lo cual es exactamente lo que está sucediendo. Igual, hay que reconocer que con mayores tasas de interés y ganancias posibles más bancos extranjeros han mostrado una voluntad de entrar en el mercado de las microfinanzas de Colombia. Así, la oferta de las microfinanzas se ha incrementado. Pero el resultado de esta penetración extranjera ha sido echar más leña a la fogata del sobreendeudamiento personal, que se está saliendo de control. La preocupación especial es el alza dramática en el crédito al consumidor en años recientes: el crédito al consumo como porcentaje del crédito total subió del 16% en el 2000 (Jiménez y Manuelito, 2011: 49) para alcanzar el 42% en el 2012.¹¹ A pesar de esos problemas emergentes, en términos de la administración del sector de microfinanzas, el *Microscope 2012* del EIU, todavía calificó a Colombia como séptimo en los mejores países del mundo para las microfinanzas (EIU, 2012).

Finalmente, el sector de microfinanzas en México se mantiene como uno de los más complicados y, según análisis recientes, uno de los más ‘saturados’ del mundo. Para los promotores de las microfinanzas, el incremento masivo en la oferta de la microfinanzas en México en los años noventa y dos mil sigue siendo entre las evidencias más dramáticas a favor de la comercialización de las microfinanzas (Otero, 2007). Sin embargo, los problemas serios que han emergido en conjunto con la mayor comercialización sencillamente han sido ignorados. Entre ellos es

¹¹ Superintendencia Financiera de Colombia. 2013. <http://www.superfinanciera.gov.co/>

central el hecho de que, al contrario de toda la teoría neoliberal y las predicciones de los promotores de las microfinanzas, el mercado de las microfinanzas altamente regulado y competitivo ha generado altísimas y crecientes tasas de interés. Eso fue más gráficamente mostrado cuando se conoció que las altas ganancias realizadas por *Compartamos*, hoy se están generando gracias a tasas de interés anual de alrededor de 195%,¹² una alza significativa sobre las tasas de interés aplicadas en años anteriores. Tales tasas de interés altísimo, por supuesto, son una de las razones por las que desde el 2007 los bancos extranjeros han estado desesperados por tener una presencia en el mercado mexicano de las microfinanzas. Tampoco es de sorprender que los reportes informales colocan al sistema mexicano de las microfinanzas a un riesgo considerable (Das, 2009), con el nivel de préstamos múltiples aparentemente muy por arriba de los de Nicaragua en el momento inmediatamente anterior a su crisis microfinanciera de 2010.¹³ En particular, hubo un salto significativo y preocupante en la oferta de crédito al consumo desde el 2000, subiendo de un poco más del 32% del crédito privado total al 43% para el 2009 (Jiménez y Manuelito, 2011: 49).¹⁴ Para el 2011 el crédito al consumo sumó el 23% de

¹² Ver 'Does Compartamos charge 195% Interest?' David Roodman's Microfinance Book Blog, 31 de enero, 2011. http://blogs.cgdev.org/open_book/2011/01/compartamos-and-the-meaning-of-interest-rates.php

¹³ La información ofrecida por un informante confidencial bajo contrato a una de las principales instituciones de inversión de microfinanzas operando en México. Véase también Rozas, 2013.

¹⁴ No todas las instituciones están preocupadas por ese aumento en el gasto de consumo, por supuesto. El negocio local de Wal-Mart, *WalMex*, se ha conseguido su deseada anticipación de mayor demanda (aunque temporal) por sus productos, mayoritariamente importados, gracias a la elevación del endeudamiento de los pobres. Véase 'Strong consumer credit growth positive for retailers, particularly WalMex'. *Business News*

total del crédito extendido por la banca y, la razón obvia detrás del crecimiento, es que el 40% de todos los ingresos bancarios resultan de intereses, comisiones y tarifas anuales (UNAM, 2012, citado por Faze y Mazer, 2013). Así, aunque el *Microscope 2012* del EIU dio una calificación alta a México -el noveno lugar- se sintió la necesidad de emitir una advertencia de que el sobreendeudamiento en México se estaba volviendo una preocupación real, particularmente en el sur (EIU, 2012:46).

En resumen, el crecimiento de las microfinanzas en AL en esta década ha sido espectacular. Ahora cuenta con alrededor del 45% del crédito total con una cartera que alcanza los 27.6 mmdd y 18 millones de clientes (OECD/UN-ECLAC, 2012: 92). Parece claro que la oferta de las microfinanzas en AL en general, y en estos cinco países en particular, ha alcanzado un punto en el cual podemos describir como mercado ‘saturado’. El asunto de hoy es claro, cómo evitar otro escenario de repentina alza y caída al estilo de Bolivia? El riesgo de tal desenlace está aumentando en cada uno de los cuatro países examinados en este artículo.

En cuanto al desarrollo, la pregunta urgente que tenemos que plantear ahora es ¿qué impacto tendrá ese crédito sobre la reducción de la pobreza y el desarrollo sostenible desde abajo? Hasta la fecha la industria de las microfinanzas solamente ha ofrecido evidencia anecdótica para apoyar su argumento que hay un vínculo causal entre la oferta generosa de las microfinanzas en AL y las ganancias en términos de desarrollo, crecimiento y

Americas, 9 de marzo de 2012. <http://www.bnamericas.com/news/banking/strong-consumer-credit-growth-positive-for-retailers-particularly-walmex-ubs>

reducción de pobreza. Aún peor, gran parte de esta ‘evidencia’ que se ha ofrecido para justificar las microfinanzas está solamente relacionada con el *incremento* de la oferta de las microfinanzas y el tema de la sostenibilidad financiera de las MFIs. Es decir, la evaluación operacional se ha vuelto un resultado en si mismo (un ejemplo de esta deliberadamente deceptiva técnica de ‘cambio o rotación de metas’ se encuentra en Berger, 2006). En la sección que sigue, exploramos más los impactos hasta hoy y la relevancia del modelo ‘anti-desarrollo’ en la experiencia microfinanciera de AL.

6. Impactos en cuatro países de ‘saturación’ microfinanciera

Bolivia

Gracias a la dominación creciente del modelo de microfinanzas en la intermediación financiera en Bolivia, parece más que claro que el país ha experimentado la dinámica destructiva ‘anti-desarrollo’ ya descrita. Como se señaló, un porcentaje muy significativo y creciente de los recursos financieros disponibles en Bolivia (principalmente sus ahorros e ingresos de remesas) ahora están intermediados por el sector de microfinanzas del país (alrededor del 37%). El sector de microfinanzas juega un papel central en la intermediación financiera en Bolivia, probablemente más que en cualquier otro país de AL, e incluso globalmente. Los bancos comerciales en Bolivia derivan su capital de sus depósitos y sus emisiones de bonos, con pocos mecanismos para trasladar riesgo a otros en el sistema financiero (como aseguradores y fondos de pensión), efectivamente tienen que buscar proyectos de bajo riesgo

y alta ganancia. Las microempresas informales y empresas de auto-empleo encajan a la perfección: de ahí la reducción de escala precisamente en esas áreas de negocios. Por el otro lado, los gerentes en el sector de empleo formal en Bolivia califican el ‘acceso al financiamiento’ como el tercer obstáculo más importante para ellos (World Bank, 2011a:4), lo cual claramente sugiere que no están encontrando la misma facilidad que la microempresa típica en el acceso al apoyo financiero. De forma predecible, las actividades de las microempresas informales se han expandido para volverse el grupo más dominante de clientes para el sector microfinanciero en Bolivia (Baldivia-Urdininea, 2004; Brett, 2006).

El resultado final es que la economía boliviana ha visto un crecimiento muy alto en el sector informal desde la llegada del sector microfinanciero a finales de los años ochenta, pero poco desarrollo relativo (y menos cada año) del sector más productivo de pequeñas y medianas empresas formales y productivas. La dicotomía financiera identificada, como se predijo por el modelo ‘anti-desarrollo’, significa mayor desindustrialización, infantilizado e informatizado la economía local promedio en Bolivia. Mas del 52% de los empleados no agrícolas se emplean en el sector informal (ILO, 2012). La obvia representación visible de este desenlace negativo es El Alto, anteriormente pueblito cerca de La Paz que, desde 1988 es una área metropolitana separada, que alberga más de 700,000 individuos pobres en su gran mayoría. Tal es el grado que el pequeño comercio de la calle sirve como la oportunidad de empleo de última instancia para esa población cada vez más miserable y desesperada. El Alto ahora se describe

rutinariamente, nada más que ‘un enorme tienda al aire libre’, con casi todos involucrados en la venta en la calle (Gibb, 2008).

Además, todos los indicadores apuntan al hecho de que la economía local no está solamente dominada por microempresas informales y de auto-empleo, sino que la gran mayoría de microempresas formales y no formales que sí logran operar en el sector industrial son además extremadamente débiles. En los años noventa, según Fajnzylber, Mahoney y Rojas (2006:11), la productividad en el sector en rápido crecimiento de microempresas es la menor en toda AL. Desde entonces las microfinanzas de Bolivia están menos dispuestas a fondear el sector de microempresas industriales. La razón es que el fondeo de este sector es mucho menos atractivo comparado con el fondeo de microempresas minúsculas que se dedican al pequeño comercio y artesanía que sobre todo involucran las mujeres pobres que pagan altísimas tasas de interés por sus actividades de rápido intercambio. Incluso, específicamente en el sector manufacturero, las empresas microfinancieras dominan más que nunca: el 91% de las empresas manufactureras con menos de diez personas empleadas, con lo cual se realizan pocas economías de escala (IDB, 2010, 77).

Cualquier indicador del serio daño indirecto que se está infligiendo a la economía boliviana en este contexto, proviene del mencionado escenario de ‘coexistencia’. En Bolivia, la encuesta del BM sobre empresas encontró que casi el 38% de todas las empresas identificaron las prácticas de competencia del sector informal como la restricción más importante a sus negocios (World Bank, 2011a). Desagregado por el tamaño de la empresa, Vargas (2012:11) señala

que el sector informal representa de lejos el mayor obstáculo para los Pymes formales en Bolivia (el 41.7% de tales empresas lo colocaron como su obstáculo principal); el segundo mayor obstáculo para las empresas medianas (25.8% comparado con el 27% para la ‘inestabilidad política’); y, sorprendentemente, por mucho el obstáculo más importante para las empresas grandes (59.1% de tales empresas lo colocó en primer lugar). Con todo dicho, estos resultados llevaron a Vargas (2012: 23) a concluir que la ‘informalidad representa el obstáculo más importante para las firmas en Bolivia’. Claramente, las empresas ‘correctas’ no pueden desarrollarse o crecer de forma sostenible en Bolivia porque cada vez más están obligadas a operar en un mar hostil de empresas ‘incorrectas’. Lamentablemente, pocos investigadores han escogido registrar por qué y cómo este ‘mar hostil’ de empresas informales ha surgido y, aún menos, las implicaciones obvias (costos de oportunidad), a pesar de que la evidencia muestra que el sector de microfinanzas es claramente el factor clave.¹⁵ Vargas (2012), por ejemplo, en su estudio por demás comprensivo, escoge no comentar sobre por qué el sector informal en Bolivia ha tenido una alza tan dramática en años recientes, al grado que amenaza de forma seria las operaciones del sector formal. Vargas tampoco opta por comentar sobre las implicaciones (costos de oportunidad)

¹⁵ Esta forma de disonancia cognitiva es de hecho muy común. A principios de 2006, por ejemplo, el entonces representante del BM en Bosnia, Dirk Reinermann, expresó públicamente su profunda preocupación por el tamaño del ‘sector informal grande y creciente’ y que representó uno de los ‘retos mayores en Bosnia en Herzegovina’ (Banco Mundial, Sarajevo, 2 de marzo de 2006). Sin embargo, Reinermann omitió de forma conspicua que el BM mismo representaba la mayor fuerza impulsor detrás del rápido crecimiento del sector informal en Bosnia, gracias a su apoyo masivo financiero, regulatorio y técnico para el sector de microfinanzas.

del hecho relacionado que los escasos recursos financieros se están retirando cada vez más del apoyo al sector formal, el cual él acepta como el sector más valioso desde el punto de vista de desarrollo, para fondear la expansión de las microempresas informales.

En muchos aspectos, la estructura económica que ha emergido en Bolivia en los últimos veinte años representa un regreso a su pasado pre-industrial (pre-ISI). Con un porcentaje tan alto de los recursos financieros de Bolivia, ahora intermediados por el sector microfinanciero, y por lo tanto hacia microempresas informales o de autoempleo, una trayectoria ‘anti-desarrollo’ se ha incrustado claramente. La riqueza de recursos naturales de Bolivia no se está invirtiendo en la (re)construcción de una economía industrial más productiva, sino en la construcción de una estructura económica dominada por las microempresas informales al estilo Bangladesh. En la experiencia global pasada y presente ésta es completamente incapaz de asegurar una reducción de pobreza y un desarrollo sostenible desde abajo. En adición, al desplazar injustamente a las Pymes y hasta a las grandes empresas, que tienden a respetar las obligaciones de la sociedad de pagar impuestos mucho más que las microempresas informales, uno de los ingredientes fundamentales que se requiere para apoyar a la reducción de pobreza -los recursos financieros- están cada vez más negados al gobierno. El resultado es la insistencia sobre los impuestos indirectos, la forma más anti-pobres de recaudar impuestos.

Todos esos elementos problemáticos ayudan a explicar por qué la resistencia al modelo de microfinanzas en Bolivia ahora está creciendo rápidamente. Según el anterior presidente de la Cámara

de Comercio Boliviana, Enrique Velazco, ha sido gracias al creciente poder y alcance del sector de microfinanzas en Bolivia, que la economía boliviana se ha desindustrializado paulatina, pero plenamente (Velazco, 2012). Este punto de vista está muy alineado a lo sostenido por el ministro boliviano actual, responsable de los sectores de Pymes en Bolivia, quien también ve serios problemas con el modelo de microfinanzas, y por ello está intentando reestructurar el sistema financiero paulatinamente para hacerlo más propicio al desarrollo.¹⁶

México

Una dinámica destructiva parecida a la de Bolivia ha surgido en México en los años recientes, también causada por la presencia creciente de las microfinanzas, la cual lleva a un rápido incremento en la porción de microempresas y empresas de auto-empleo informales en la economía. Bajo las políticas del ISI, México disfrutó de un éxito considerable en su promoción de un sector Pyme orientado al crecimiento. En el sector automotriz, como reportado por Amsden (2001: 153-4), políticas de contenido local ayudaron a crear una red de proveedores en México, la cual tenía impactos mayores sobre la economía local en cuanto a transferencia de tecnología y conocimiento. Sin embargo, esta red de Pymes fue subvertida en los años neoliberales, entre otras cosas

¹⁶ Pláticas del autor en La Paz con el Viceministro de Dirección General de Desarrollo Productivo a Pequeña Escala, Martín Bazurco, 9 de Mayo, 2012.

porque el financiamiento se restringió y los insumos fueron mucho más fáciles de traer de países de menores costos.

Notablemente, las extensas zonas de maquiladoras en el norte del país, las cuales en algún momento fueron vistas por algunos como portadoras de la industrialización, casi en su totalidad fallaron en desarrollar conexiones con los Pymes existentes o ayudar a establecer nuevas Pymes. En lugar de fomentar una asociación entre las maquilas y empresas locales, el régimen de comercio neoliberal promovió de manera acentuada el uso de materias primas y bienes intermedios importados de bajo costo (véase Zarsky y Gallagher, 2004). Esta situación de deterioro general en México fue aún más exacerbada en los años noventa gracias al arribo del modelo de microfinanzas. Esta nueva forma de intermediación financiera empezó a trasladar efectivamente los recursos financieros afuera de las aplicaciones de desarrollo de empresas formales que mantenían una alta proporción de trabajadores capacitados y dirigirlo hacia financiar la expansión del sector de microempresas informales. Compuesto principalmente por la población excedente abandonada por la economía formal en contracción. Una reflexión de esta tendencia es que el crédito de la banca comercial hacia Pymes formales cayó en el nuevo milenio, bajando del 60% del crédito total hacia 48% en tan solo seis años (Dos Santos, 2008). De forma predecible y a pesar de la entrada de la banca y el capital extranjero, los gerentes del sector formal de empresas en México también reportan cada vez más que el ‘acceso al financiamiento’ es una de las barreras más importantes en sus operaciones (World Bank, 2011c: 4).

El resultado inevitable es que el sector formal se ha reducido a la vez que se ha disparado en México al lado de los niveles de pobreza (Cypher y Delgado Wise, 2010). La razón principal de ello, como lo ha señalado por muchos años, el economista mexicano Santiago Levy (2007), es la trayectoria de informalización y infantilización que se ha vuelto característica de la economía mexicana, trayectoria en el corazón de la continua baja de productividad y crecimiento del país. Un problema central, argumenta Levy, es que ‘el sobrempleo y sobreinversión en las Pymes informales que no explotan lo suficiente las ventajas del tamaño, invierten poco en la adaptación de tecnología y la capacitación de trabajadores’. Exacerba aún más este problema el hecho que los recursos financieros de México se están dirigiendo cada vez más a resolver las necesidades inmediatas del consumo de los pobres, fomentando entre ellos el endeudamiento permanente (Soederberg, 2012). Otro factor que probablemente empeorará las cosas es el hecho de que hoy los bancos más pequeños en México están preparando su entrada en los mercados sobresaturados de microcréditos a empresas informales, con el potencial de empujar los MFIs tradicionales aún más profundo en el segmento de crédito al consumo en el cual se adaptan mejor.¹⁷ Se sabe que los gastos de consumo realizados a costa de la inversión ha sido en detrimento del crecimiento y desarrollo en AL (Ffrench-Davis y Griffith-Jones, 1995), como en todos lados (Beck *et al*, 2012), así que el mayor énfasis sobre el financiamiento al gasto de consumo es un avance muy negativo en México.

¹⁷ Véase ‘Small banks target lending at Mexico’s informal sector’, *The European*, Marzo 23, 2012. <http://www.the-european.eu/story-335/small-banks-target-lending-at-mexicos-informal-sector.html>

Esos y otros factores han ayudado a revertir gran parte del progreso hacia el desarrollo que se hizo hasta 1980 en México en términos de formalizar la fuerza laboral y promover las empresas formales y el trabajo asalariado regulado, en contraste con las formas subsistencia del auto-empleo y el negocio informal de familia que derraman un nulo crecimiento. Sobre este punto, Oliveira y Roberts (1989) señalan que en 1940 casi el 38% de la población no agrícola de México estaba empleada en actividades comerciales de pequeña escala, y ya para 1980 tal cifra se había reducido a poco más del 23% gracias a las políticas del ISI, pero se disparó otra vez bajo las políticas neoliberales que terminaron con todas las formas del apoyo estatal para el desarrollo industrial. Se puede agregar, que más y más recursos financieros fueron canalizados hacia aplicaciones de las microfinanzas. El resultado final a nuestros días es, como Roberts (1991:135) correctamente predijo al principio de los años noventa, en la medida en que ‘familias enteras se han vuelto dependientes del empleo informal, el círculo de pobreza y depravación, probablemente, será más intenso que en el pasado.’

Hablando específicamente del sector industrial-manufacturero de México, encontramos que está ampliamente visto como estructuralmente débil y también con una tendencia hacia el rápido deterioro. Una parte de la explicación de ello es que la mayoría de la capacidad manufacturera está ubicada dentro de las microempresas más pequeñas y menos eficientes; similar a Bolivia, el 91% de las empresas manufactureras registradas en México emplean menos de diez personas (IDB, 2010:77). Además, esta cifra solamente considera las empresas operando

desde un local fijo. De hecho, más del 34% de la fuerza laboral mexicana está empleada en locaciones móviles, con cinco millones trabajando como auto-empleados y seis millones empleados en microempresas de menos de cinco trabajadores (IDB, 2010: 79-80). En México, los gerentes en empresas formales también vieron competencia del sector informal como uno de los mayores problemas, los gerentes en pequeñas y medianas empresas califican ese factor como su barrera más importante (World Bank, 2011c).

Además, una de las consecuencias directas del mercado de microfinanzas, casi ausente de regulaciones, es que las tasas de interés ya son astronómicamente altas, y paulatinamente van al alza. Los pobres están pagando un precio muy alto por el acceso al microcrédito. Tal resultado es completamente contrario a lo que los economistas neoclásicos y los políticos neoliberales han dicho por años. Esencialmente, a la banca comercial privada se le ha dado la libertad para crear fortunas estratosféricas para sus gerente y accionistas al vender carísimo microcrédito a los pobres, que son el eslabón más bajo del pirámide social. Por un tiempo, la atención global se enfocó hacia el caso de *Compartamos* y sus tasas de interés del 195% que directamente sostenía los salarios, los bonos y las enormes ganancias de las OPIs que la alta gerencia y los inversionistas externos se auto-premiaron al estilo de Wall Street. Sin embargo, ahora es claro que algunas MFIs mexicanas están silenciosamente cobrando a sus clientes pobres tasas de interés aún tasas *más altas* que eso para maximizar sus ganancias. Por ejemplo, recientemente se descubrió que la MFI mexicana *Crediconfia* cobra a sus clientes pobres una tasa de interés de alrededor del 229% en sus micropréstamos. Tal hecho solamente

salió a la luz en 2012 cuando el cuerpo de inversión y cabildeo ACCIÓN compró una participación accionaria del 9% en *Crediconfia* para aumentar aún más su gran participación accionaria en *Compartamos*. Muchos analistas quedaron perplejos, al igual que el periódico, *El Economista*, qué tan difícil tiene que ser la vida para los que intentan dar servicio a tasas de interés tan altas en base a actividades de negocios tan ínfimas.¹⁸

Sobre todo, uno de los procesos más poderosos en curso en México durante los últimos treinta años, aproximadamente, es lo que se conoce como la ‘changarrización’, que hace referencia a la proliferación masiva de changarros, minúsculos negocios familiares (véase Cevallos, 2003). Es una dinámica adversa, que en gran parte fue basada por el modelo de microfinanzas ‘anti-desarrollo’ que llegó a México en los años ochenta, y ahora está ampliamente reconocida como nociva a las posibilidades de que México se convierta en una economía industrial avanzada. Si hasta la Confederación de Trabajadores de México (CTM) tradicionalmente orientada al libre mercado y siempre amistosa con la élite empresarial, ha argumentado que la fijación del gobierno actual (se refería al gobierno de Fox) por los changarros, quiere decir que todas las ganancias de la industrialización previa han sido paulatinamente revertidas,¹⁹ entonces podemos afirmar que el

¹⁸ Véase ‘Nuevas alianzas en microfinanzas: CrediConfía-Acción Internacional’, *El Economista*, 22 de Noviembre de 2012. Accesado el 25 de enero, 2012: <http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-invitada-valores/2012/11/22/nuevas-alianzas-microfinanzas-crediconfia-accion-intern>

¹⁹ Citado por Cevallos, 2003.

problema ha sido registrado aún en los sectores de la sociedad mexicana más ideológicamente predispuestos a rechazarlo.

Colombia

En Colombia, un sector Pyme relativamente bien desarrollado emergió bajo el ISI, gracias a los fuertes vínculos de subcontratación con el sector de grandes empresas. Sin embargo, el período de neoliberalismo y libre comercio vio al sector de grandes empresas colombianas bajo amenaza de empresas extranjeras mayores y más productivas. Una forma de lidiar con esta amenaza extranjera fue también volver su mirada hacia afuera, y buscar importar materias primas e insumos intermedios. El sector local de Pymes entonces tuvo una caída en su demanda. Por ejemplo, en la segunda ciudad de Colombia, Medellín, el desarrollo económico inicialmente se construyó con el café (la producción y exportación), minería, finanzas y construcción. Pero ya para los años cincuenta Medellín había construido una enorme industria de textiles, que se conocía como ‘el Manchester de América Latina’. La industria textil era muy proclive a construir vínculos con la economía local. Redes y clusters de Pymes surgieron para dar servicio a las necesidades de la industria textil. Sin embargo, durante el periodo neoliberal, muchas de esas ganancias empezaron a desaparecer, conforme la importación de materias primas e insumos intermedios se hicieron más factibles. Hubo entonces una gran reducción y reorientación de las Pymes de la ciudad, como la mayoría de las cuales no tenían acceso a capital y tecnología a precios razonables o bajos costos de trabajo y tenían que competir

con los mayores proveedores globales de tales insumos. Como resultado, el sector Pymes formal se ha reducido de forma considerable y el sector de microempresas informales ahora constituye una parte mucho más grande de la economía de la ciudad de Medellín (Bateman, Duran Ortíz y Sinković, 2011).

Durante el periodo neoliberal, el sector de Pymes formales a lo largo de Colombia fue siendo cada vez más desplazado por el sector informal, la economía informal llega a su punto máximo en 2000, empleando el 52% de la población económicamente activa (Florez, 2002:38). Después del 2000, esa cifra empezó a bajar conforme el desempeño favorable de la economía colombiana. En áreas urbanas, por ejemplo, el porcentaje de trabajadores informales cayó desde el 47.2% en 2002 al 44.9% en 2006 (ECLAC, 2008). Pero el mejoramiento paulatino se frenó a partir de 2008, cuando la crisis financiera global empezó a sentirse con más fuerza y, al mismo tiempo, las microfinanzas se volvieron más abundantes que nunca, utilizadas por los descartados del empleo en el sector financiero para establecer microempresas informales ‘de subsistencia’. Para mediados de 2010, un poco más del 52% de la población no agrícola de Colombia estaba trabajando en el sector informal (ILO, 2012).

En años recientes, la estructura económica de Colombia ha sido reestructurada a favor de proveer mucho más apoyo a las microempresas informales y empresas de auto-empleo y eso ha sido el fundamento más importante del incremento de sus números. Relacionada con esta expansión, está la escasez resultante de los recursos financieros para las Pymes, las cuales han salido del

mercado. Las pequeñas empresas formales de Colombia hoy encuentran que el acceso al financiamiento es una de las barreras más importantes a sus operaciones, como demuestran las encuestas de empresas del BM (World Bank, 2011b:4). Esta trayectoria es extremadamente adversa por varias razones. Una, como lo plantea Eslava *et al* (2009), las pequeñas y en menor grado las medianas empresas en Colombia tienen mucho potencial para aumentar su productividad, pero sencillamente no pueden hacerlo por su acceso limitado al apoyo financiero. Esto es, otra vez, un caso muy claro de intermediación financiera sub-óptima, un caso en el cual a la empresa ‘buena’ se le niega financiamiento, mientras a las empresas ‘malas’ se les provee con tanto capital como pueden ser inducidos a tomar. Además, otra vez está el conocido aspecto de competencia desleal que surge de tener un sector informal tan grande, con una habilidad de evitar el pago completo de salarios, impuestos, contribuciones sociales, etc., permitiéndole ganar la competencia al sector de empresas formales que no disfrutaban de tales ‘beneficios’. Las encuestas del BM a empresas confirman que eso puede ser visto como una barrera importante al éxito del sector de empresas formales en Colombia, particularmente para empresas de tamaño medio (World Bank, 2011b).

Perú

Perú llegó tarde a las políticas del ISI, con una preferencia inicial hacia una estrategia de desarrollo basada en recursos naturales durante el periodo de posguerra. Este atraso explica en parte la debilidad relativa del sector industrial de Perú y también su

desempeño en exportaciones (Dancourt, 1999). A pesar de algunos intentos de introducir programas de desarrollo industrial durante los años setenta y ochenta, algunos de los cuales parecían prometedores, el gobierno de los años noventa del presidente Fujimori, obtuvo un rápido regreso a un modelo de desarrollo primario exportador dentro de un marco político neoliberal. El resultado desafortunado fue un rápido declive de la fuerza de la estructura industrial de Perú y muchos sectores industriales desaparecieron. El crecimiento económico se recuperó hasta fin de los años noventa, pero la producción manufacturera ya había caído en 20% (Dancourt, 1999:54).

A partir de los años ochenta la estructura del sector empresarial de Perú empezó a cambiar drásticamente en la dirección de mayor informalidad, menor tamaño y más simplicidad. Hoy hay un gran sector de microempresas informales en Perú; en 2009 casi el 50% de los trabajadores no agrícolas fueron empleados en la economía informal (ILO, 2012). Como en otros lugares, el sector informal de Perú también se caracteriza por niveles de productividad extremadamente bajos.

El sector Pyme de Perú presenta estrechamente la situación de los otros países analizados en casi todos los aspectos: es muy extensivo, pero fundamentalmente muy débil y también compuesto de empresas que se operan informalmente (más del 80% de nuevas empresas no se registran) y figuran entre las empresas con el menor número de empleados (Díaz y Jaramillo, 2009: World Bank, 2011d). Además, es ampliamente reconocido que debido a la estructura del sector financiero, se ha vuelto una tarea muy

complicada promover las Pymes basadas en la tecnología. El sector financiero está cada vez más orientado a apoyar a las microempresas informales y así, de la misma forma, también está perdiendo el poco interés que antes tenían en fomentar las empresas más riesgosas que se basan en la tecnología. A pesar de la liquidez abundante asociada con una economía en rápida expansión, las encuestas muestran que los bancos comerciales hoy siguen asumiendo una posición muy conservadora en el financiamiento al desarrollo de las Pymes, particularmente en cuanto a las nuevas tecnologías riesgosas (véase Zavata, 2008). Pero al mismo tiempo, como lo hemos visto, el sistema financiero toma una posición muy liberal con los préstamos a microempresas informales altamente rentables. Sólo recientemente,²⁰ el gobierno peruano está relativamente optimista acerca del hecho que el fuerte crecimiento reciente ha fomentado claramente y ha sido fomentado por la expansión rápida de crédito al consumo.

Gracias a ambas tendencias, Perú ahora está calificado no solamente como uno de los países con mayor debilidad de su sector Pyme, pero también específicamente en términos del contenido tecnológico en su sector de exportación (incluyendo todo tipo de empresas), con una caída de casi la mitad en los últimos diez años de las exportación de alta tecnología como proporción de todas las exportaciones (IDB, 2010:240). También es importante notar que, como en otros lados, el surgimiento del

²⁰ Recientemente el gobierno peruano ha sido forzado a actuar frente al rápido crecimiento de los préstamos al consumidor -los créditos vigentes en dólares subió el 21% entre julio 2011 y julio de 2012- demandando que los bancos comerciales obedezcan los mayores requerimientos de reservas. Véase 'Perú keeps rate unchanged at 4.25% after damping credit growth, *Bloomberg*, septiembre de 2012.

sector informal inducido por las microfinanzas en Perú está ampliamente visto como generador de impactos negativos sobre el funcionamiento del sector de empresas formales. Al igual que en Bolivia, los gerentes peruanos consultados por el BM (World Bank, 2011d) calificaron la competencia del sector informal como la barrera más importante, y por mucho, a sus operación y crecimiento, siendo las empresas pequeñas aparentemente las más negativamente impactadas por la presencia de un amplio sector informal.

A lo largo de los cuatro países brevemente considerados aquí, encontramos el modelo de microfinanzas asociado con un número de problemas que están muy alineados con el modelo ‘anti-desarrollo’ esbozado en este artículo. La llegada de las microfinanzas en estos cuatro países en AL ha fomentado el crecimiento de las empresas menos productivas a expensas directamente de las más productivas, a las cuales les fueron negados los recursos financieros que pudieron apoyar su posible éxito. El modelo de microfinanzas entonces ha jugado un papel importante en excluir el crecimiento de las trayectorias del desarrollo social local más eficiente. Al contrario, gracias a la expansión y operaciones de la industria de las microfinanzas, las economías locales en los cuatro países examinados están siendo ayudados estudiadamente a desindustrializarse, infantilizarse e informalizarse. Antes de proceder a la sección 8 y a la respuesta a esas adversas trayectorias económicas locales, se destacan algunos puntos de la orientación del BID, que están bastante alineadas al modelo ‘anti-desarrollo’ discutido aquí.

7. El Banco Interamericano de Desarrollo concuerda con el modelo ‘anti-desarrollo’

Recientemente, un argumento en contra del modelo de microfinanzas en AL ha sido adelantado por una entidad muy inesperada, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de orientación neoliberal claramente. El argumento del BID en contra de las microfinanzas es sin duda indirecto, pero igualmente es extremadamente poderoso y de gran alcance. Todo eso emergió en la publicación extensa del BID del 2010 *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up* (IDB, 2010). Utilizando datos del largo de AL, incluyendo ejercicios de recopilación de información y trabajos de análisis específicamente comisionados, el BID ha borrado los argumentos a favor de las microfinanzas. De forma resumida, la visión del BID es el siguiente: por mucho tiempo (por lo menos hasta finales de los años noventa), AL estaba atrapada en la pobreza y el subdesarrollo porque canalizaba sus escasos recursos financieros hacia microempresas informales y empresas de auto-empleo de baja productividad y demasiado poco hacia empresas formales y más productivas de tamaño pequeño, mediano y grande. El BID presenta esta ineficiencia de forma muy gráfica, señalando que los últimos años no han visto más que ‘la pulverización de la actividad económica en millones de empresas ínfimas de baja productividad’ (IDB 2010: 6). Los estudios de casos que el estudio contiene demuestran de forma repetida que ‘cuando se le concede crédito a empresas no productivas, se perpetua la mala asignación de esfuerzos, trabajo y capital, así se reduce la productividad de un país’ (IDB 2010: 9). El hecho que las microempresas informales y las empresas de auto-empleo son

por mucho las menos eficientes está plenamente aceptado por el BID, además de la consideración que su proliferación lleva a un resultado muy negativo, dado que ‘los recursos están atrapados en firmas muy pequeñas -muchas veces de una sola persona- de muy baja productividad (IDB 2010: 69). El BID denuncia de forma repetida el papel que juega la informalidad, la cual muchas veces ‘protege a las pequeñas firmas -la gran mayoría de las cuales son muy ineficientes- de la competencia de modelos de negocios mejores y más productivos’ (IDB 2010: 67).

Crucialmente, el bajo nivel de tecnología desplegado en las economías a lo largo de AL es uno de los resultados más importantes de este proceso destructivo de ‘anti-desarrollo’ que se describe aquí. Sabemos que las microempresas y empresas de auto-empleo que se basan en el pequeño comercio, en comparación con las Pymes formales y sus clusteres, han jugado un papel histórico casi nulo en la estimulación de un proceso de mejoramiento industrial del estilo Schumpeter, en el cual se mejora el nivel general de tecnología y se promueve la innovación (Oyelaran-Oyeyinka y McCormick, 2007).

¿Coincide el BID con eso? De hecho sí. El organismo mantiene que uno de los resultados finales menos satisfactorios de las políticas neoliberales del Consenso de Washington fue que sistemáticamente ‘dejó la asignación de recursos entre sectores a las fuerzas del mercado, desplazando así muchas consideraciones sobre las estrategias generales de innovación y de selección de sectores’ (IDB, 2010: 243). Esta conclusión de gran alcance deja abierta la puerta para que el BID recomiende el regreso de una

política industrial en AL, en la perspectiva de lo que denominan las políticas de desarrollo productivo.

Otra cosa que llama la atención de la publicación del BID es el grado al cual se evita un enfrentamiento *directo* contra las microfinanzas, a pesar de que la evidencia de lo que argumenta es abrumadora. Es como si la expansión masiva de las microempresas informales y las empresas de auto-empleo hubiera tomado lugar en un vacío y que, entre otras cosas, la implicación obvia de la asignación de recursos (costos de oportunidad) de esta expansión histórica no tuviera nada que ver con, por ejemplo, la búsqueda desesperada de más recursos financieros para apoyar las empresas más productivas.²¹

El estudio del BID '*Age of Productivity*' plantea un argumento poderoso en la misma línea de este artículo (véase Bateman, 2010 y Bateman y Chang, 2012), el cual señala que la proliferación (inducida por las microfinanzas) de las microempresas y las empresas de auto-empleo que ha ocurrido en AL desde los noventa es una de las causas fundamentales del malestar económico y social del continente. La proliferación de microempresas informales y de muy baja productividad en AL constituye una de las peores fundaciones empresariales para el crecimiento sustentable,

²¹ Resulta interesante que, hay indicios de que por lo menos algunos analistas del BID se dieron cuenta plenamente que el libro construyó un argumento muy serio en contra del modelo de microfinanzas y no se quedaron nada contentos. Según algún informante confidencial del BID (comunicación personal, diciembre 2012), a mediados del 2011 surgió una disputa en el BID, con el grupo responsable del libro, enfrentando a algunos altos gerentes del BID y también miembros del mismo departamento responsable de los programas de microfinanzas.

mientras simultáneamente absorbe, sin ningún buen fin, los escasos recursos financieros que serían mejor gastados en construir la base empresarial que sí está más asociada con el crecimiento sostenible. Tal es la destrucción ocurrida a lo largo del continente, que el BID se ve forzado a formular una conclusión radical, (IDB 2010:6): ‘la presencia abrumadora de las empresas pequeñas y los trabajadores auto empleados (en AL) es una señal de *fracaso*, no de *éxito*.’

8. La necesidad de una política industrial en América Latina

Si las microfinanzas no son la respuesta adecuada a la necesidad urgente de promover el desarrollo local sostenible en AL, ¿entonces que cuál es? Una respuesta parcial a esa pregunta viene en forma creciente del reconocimiento de la necesidad urgente de introducir una nueva generación de políticas industriales, incluyendo el nivel local. Tal reconocimiento surge debido a varias razones. Primero, representa un reconocimiento de la trayectoria de desindustrialización en curso en LA y que debe revertirse lo antes posible. Segundo, el éxito manifiesto de las políticas industriales en algunos países de AL, como Brasil y Chile, que da aliento a otros países de la región, además de perspectivas y conocimiento especializado para empezar a experimentar con sus propias versiones locales.

Finalmente, ahora también queda claro que el regalo de la comunidad de desarrollo internacional para AL y otras partes del mundo en desarrollo, por mucho tiempo, habían sido el importante número de las instituciones locales de desarrollo, la gran mayoría

inspiradas en la ideología del libre mercado, pero ahora se ha agriado de forma decisiva. El ejemplo más notable de tal fracaso en AL se relaciona con el apoyo de larga data otorgado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para la red de agencias locales de desarrollo económico (LEDAs, por sus siglas en inglés). Por mucho tiempo, se decía que tales instituciones hacían una gran contribución al desarrollo económico de las comunidades locales a lo largo del continente (Milio, 2009; Canzanelli, 2010),²² aunque un estudio independiente realizado por el PNUD por el autor de este artículo (véase Bateman, 2012b) encontró que la realidad es de hecho muy distinta. Hay muchos problemas con el modelo de LEDA en AL (y también en otras partes del mundo -véase Bateman, 2000, 2005), pero particularmente en relación con el requisito ideológicamente impuesto de que una LEDA siempre tiene que ser estructurada para lograr la auto sostenibilidad financiera, así ‘ganando su existencia en el mercado’.

El resultado más preocupante que salió del estudio de 2012 de Bateman, sin embargo, fue que los *peores* resultados fueron registrados en un solo país –Colombia- donde la red de LEDAs fue juzgada por previas evaluaciones internas del PNUD de con el

²² De forma casi increíble, antes de la evaluación de impactos de los programas LEDAs del PNUD realizada en 2012 por Bateman, todas las evaluaciones fueron realizadas por el mismo pequeño grupo de individuos que ayudaron a diseñar y establecer las LEDAs, quienes ‘vendieron’ la idea central al PNUD que ‘la plena recuperación de costos’ tenía que ser el principio que guiaba las LEDAs, y quienes por mucho años después dieron consultoría al PNUD para la gerencia y expansión del programa de LEDAs (una excepción obvia es Canzanelli, 2011). Tal escenario de interés propio garantiza que no se produzca un evaluación genuina y sin prejuicios de la sostenibilidad e impacto real del modelo de LEDA.

mejor desempeño de toda AL (por ejemplo, Canzanelli, 2011). De hecho, la red de LEDAs de Colombia ha sido ampliamente promovida alrededor del mundo por el PNUD como *el* modelo a seguir. La evaluación optimista por parte del PNUD emergió a pesar de los hallazgos centrales del estudio de 2012 de Bateman sobre Colombia que mostraron que, con una excepción, las LEDAs de Colombia eran económicamente insostenibles; las LEDAs no generaron nada de nuevos recursos, porque sencillamente competían con otras instituciones de desarrollo local y con universidades por los mismos clientes y proyectos; las LEDAs no fueron capaces de promover un dialogo productivo público-privado, ya que competían con los mismos accionistas privados por los mismos contratos; y finalmente, el único LEDA en Colombia en tener éxito en la recaudación de fondos mediante el cobro a usuarios y la obtención de contratos de consultoría después de competidos procedimientos de licitación, estuvo encaminado a la privatización por esas mismas razones.

Dejando al lado tales iniciativas aparentemente mal guiadas y promovidas por los donantes internacionales, hay mucho progreso en curso en AL en términos del establecimiento de trayectorias efectivas de desarrollo económico local, gracias a gobiernos locales y regionales proactivos. De hecho, aún bajo el duradero régimen político neoliberal del Consenso de Washington, muchas localidades, ciudades y regiones en AL han aprovechado la oportunidad de empezar a construir las capacidades locales requeridas para implementar una política industrial local exitosa.

Desde el 2000, varias medidas descentralizadas realmente están empezando a pagar dividendos de desarrollo. En Ecuador, por ejemplo, el gobierno de la ciudad de Quito fondea un poderoso cuerpo de desarrollo económico local, CONQUITO (*Agencia Metropolitana de Promoción Económica CONQUITO*), la cual está apoyando exitosamente al sector de negocios de la ciudad y empresarios para moverse cautelosamente hacia nuevas áreas de negocios, como la informática. Se han creado nuevos sectores de Pymes y el entrenamiento y desarrollo de técnicas para nuevos sectores emergentes ha sido fortalecido y extendido. El desarrollo institucional también ha sido un aspecto importante de las actividades de CONQUITO. Por ejemplo, los granjeros locales han sido conectados a los mercados urbanos mediante cooperativas, las cuales ahora abastecen una parte importante de la oferta de productos frescos del campo en Quito. De forma importante, CONQUITO es un miembro de la red de la ONU de las LEDAs. Sin embargo, dado que opera de forma distinta al modelo de libre mercado estándar promovido por el PNUD, es claramente un miembro disidente de la red del PNUD. CONQUITO es un cuerpo enfocado al desarrollo y no a la auto-sostenibilidad; efectivamente funciona como un brazo del gobierno de la ciudad y está incorporado dentro de sus funciones de planificación para el desarrollo y, crucialmente, disfruta de un flujo de financiamiento seguro del gobierno de la ciudad (y otros) el cual utiliza para cumplir un amplio rango de tareas de desarrollo.

Otro organismo interesante de Ecuador se ubica en la ciudad sureña de Cuenca. Aquí el departamento de desarrollo económico del gobierno de la provincia de Azuay ha logrado un éxito notable

en la promoción de nuevas industrias, instituciones y cadenas productivas, particularmente las que involucran la actividad dominante en la región, la agricultura. Uno de sus proyectos es *Lac Jubones*, una planta procesadora de lácteos que recibió una capitalización de un millón de dólares por el gobierno provincial. El gobierno tiene el 51% de la propiedad, y la participación del 49% corresponde a una cooperativa (*Jirón*) compuesta por unos 1,200 granjeros individuales.²³ En tan solo su primer año de operación, *Lac Jubones* se volvió la segunda procesadora de lácteos del mercado regional con contratos para abastecer lácteos a algunos de los supermercados más importantes de la provincia y de Ecuador. Basado en el éxito rápido de *Lac Jubones*, el gobierno de la provincia ahora ha establecido el *Agro Azuay* para trabajar en el área de frutas y verduras frescas por las mismas líneas corporativas.²⁴

A pesar de contar con un gobierno central neoliberal/derechista, Colombia también se ha convertido en campo de prueba para la política industrial local, notablemente en la ciudad norteña de Medellín. En lo que se conoce también como el *urbanismo social*, la ciudad de Medellín ha sido pionera de conceptos interesantes dentro de un marco distintivo de industria local. Tomando una página del libro de Chile, la ciudad de Medellín ha podido fondear

²³ Se prevé que una vez plenamente establecida, el 51% de las acciones en *Lac Jubones*, ya en posesión del gobierno provincial, serán traspasados al *Jirón* a un precio justo.

²⁴ Entrevistas con Antonio Torres y Gustavo Flores, Director de Desarrollo Económico y el economista del proyecto *Lac Jubones*, del Departamento de Economía del gobierno de la provincia de Azuay, Cuenca, 2 de Mayo de 2012.

muchos de sus programas mediante la gran empresa municipal de la ciudad -*Empresas Publicas de Medellín (EPM)*- la cual tiene como mandato canalizar el 30% de su ganancia anual neta hacia el presupuesto de la ciudad. Tal bondad financiera otorga a la ciudad un espacio fiscal para participar en los proyectos de desarrollo de largo plazo. Además, la ciudad ha establecido una red de catorce *Centros de Desarrollo Empresarial Zonal (CEDEZO)*, de fondeo público.

Esto centros de apoyo a los negocios están diseñados para brindar apoyo especial a un amplio rango de proyectos empresariales, particularmente a las poblaciones más pobres. La flexibilidad fue vital en este caso, dado que fue necesario aprender de los errores y corregirlos de forma inmediata. La red de CEDEZO, y su institución financiera, el *Banco de las Oportunidades*, se fundaron conjuntamente para producir microempresas en su mayoría informales, la mayoría de ellos de vida corta, y aún cuando sobrevivieron, sencillamente tomaron los clientes de otras microempresas en apuros, así que las ganancias netas en términos de empleo o ingresos fueron casi nulas (Bateman, Duran Ortíz, y Sinković, 2011). Como resultado, ambas instituciones ahora están siendo reestructuradas para concentrar su apoyo hacia empresas de servicios e industrias más sostenibles.

Finalmente, los éxitos bien conocidos en materia de política industrial de Brasil a nivel nacional, tales como su banco de desarrollo de alto perfil, el BNDES, ahora se están entendiendo y

reproducido a lo largo del mundo en desarrollo.²⁵ Lo que menos se conoce es que las comunidades locales de Brasil también se están redescubriendo la importancia del desarrollo económico local y de las instituciones locales. Por ejemplo, el progreso en la creación y expansión de nuevas empresas pequeñas fondeadas mediante la red de Bancos de Desarrollo Comunitario (BDC). La red de BDCs provee fondeo bajo términos muy razonables y maduraciones largas para individuos y grupos que cuentan con un sólido plan de negocios y la intención de mantenerse local y emplear a gente local. Con una red de cincuenta y dos BDCs a lo largo de Brasil para 2001, ahora hay un apoyo muy real para el negocio industrial sostenible que puede dar conexiones con las mayores empresas y proveedores. Los recursos financieros iniciales detrás de los BDCs vinieron de los depósitos de ahorristas locales. En los años siguientes, sin embargo, cuando se descubrió que las empresas mayores requerirán de mayores créditos, un número de vínculos con mayores bancos fueron establecidos -notablemente con los bancos públicos Banco Popular do Brasil, Caixa Econômica Federal, y el BNDES. Eso permitió que los BDCs accedieran los recursos para emitir mayores créditos para el desarrollo empresarial.²⁶

²⁵ BNDES ha sido uno de los principales impulsores en el milagro reciente del país. Lo hizo al apoyar cuidadosamente a grandes empresas claves (famosamente al productor aeronáutico Embrear), pero también con el apoyo al sector Pymes, tanto directamente mediante préstamos a bajo costo e indirectamente mediante el uso extensivo de acuerdos de contenido local en conjunto con sus inversiones en grandes empresas. BNDES ahora es el banco de desarrollo de 'mejor práctica' que los demás países están examinando con interés (véase Timm 2011).

²⁶ SENAES (*Secretaria Nacional de Economía Solidária, Brasília*).

Esos son nada más algunos de los muchos ejemplos de política industrial local que están reemergiendo después de muchos años de políticas de libre mercado y la minimización de toda actividad estatal. Por supuesto, queda por ver si el daño infligido a tantos países latinoamericanos en estos últimos treinta años por el neoliberalismo y específicamente las microfinanzas, puede ser saneado plenamente al nivel local.

9. Conclusión

El modelo de microfinanzas ha sido celebrado desde su llegada a AL en los años setentas. Sin embargo, este artículo plantea que las microfinanzas, directa e indirectamente, y a pesar de algunos aspectos positivos, ha jugado un papel extremadamente dañino al desarrollo social y económico de AL. Lo ha hecho al ayudar a desindustrializar, infantilizar e informalizar la estructura económica local. El sector de microfinanzas ha dado un aumento en la intermediación financiera particularmente perjudicial, uno que apoya el tipo de empresa ‘equivocado’ y, aún peor, donde la empresa ‘equivocada’ directamente desplaza al tipo ‘correcto’ de empresa mediante la competencia desleal. Esta dinámica adversa ha sido altamente perjudicial en AL, como ha sido en otros lugares y se ubica en el corazón del daño estructural de largo plazo que el modelo de microfinanzas está infligiendo sobre las economías latinoamericanas. La reducción generalizada de la pobreza y las trayectorias de desarrollo económico y social no solamente no han emergido en AL gracias al modelo de microfinanzas -ya hay un creciente acuerdo sobre eso hoy- sino que realmente han sido

subvertidas y destruidas. Conforme se contrae el sector formal de AL como resultado de la crisis financiera global y conforme la nueva opción de última instancia para los trabajadores abandonados es una microempresa que nace gracias a las microfinanzas y se mete en un espacio de mercado ya saturado, hay poca posibilidad de mejoras inmediatas. Empujar más y más trabajadores excedentes al deprimido espacio económico informal no tiene ninguna justificación real en cuanto al desarrollo económico o esfuerzos contra la pobreza, y mucho menos en cualquier contexto ético. Sobre la base de su propia evidencia y análisis, el BID implícitamente concuerda con la línea de argumentación que se ha hecho aquí. Un resultado es que las nuevas formas de política industrial local están emergiendo a lo largo de AL, por lo menos parcialmente como reemplazo directo al desacreditado modelo de microfinanzas.

Finalmente, aunque el daño inflingido por el modelo de microfinanzas en AL ahora se está discutiendo de forma mucho más abierta y las críticas son cada vez más aceptadas, ¿por qué todavía hay una reticencia real para hacer amplios cambios? Existe una larga tradición en los estudios de desarrollo económico, al ver la política como la fuerza impulsora detrás del diseño y duración de las intervenciones de desarrollo económico mucho más que consideraciones sobre si funcionan o no (George y Sabelli, 1994). A pesar de toda indicación que se está teniendo un efecto negativo sobre los pobres, el modelo de microfinanzas todavía ofrece gran servicio al proyecto neoliberal (ahora fracasando), dando justificación a los conceptos centrales

neoliberales de auto-ayuda y empresarialismo individual. Entonces no es demasiado difícil concluir que este factor ofrece una lógica importante a la continuación del proyecto microfinanciero. Otro factor explicativo también conlleva un peso significativo en AL, como en otros lados (Sinclair, 2012). Y es la recompensa financiera que disfrutaron los muchos que trabajan en, o cerca de, el sector microfinanciero. El escándalo de *Compartamos* se destacó entre otros episodios de falta de ética en México, pero también en Bolivia, Nicaragua y otras partes de AL, sugiriendo fuertemente que el modelo de microfinanzas se ha vuelto un vehículo de enriquecimiento personal de primer orden. El punto final es que la ‘época de las microfinanzas’ ahora puede ser mucho mejor descrita como un episodio *subprime* propio de AL, un episodio que, como la versión original estadounidense (véase Dymski, 2009), ha beneficiado materialmente a una pequeña élite trabajando dentro y alrededor del sector microfinanciero mientras simultáneamente destruye muchos de los pilares más importantes de la economía local y sociedad. Probablemente eso no es lo que los pioneros de las microfinanzas tenían en mente en los años setenta, cuanto vinieron a trabajar en AL, pero es lo que aparentemente ha ocurrido en todo caso.

Referencias

- Agosin, M., C, Larraín., y N, Grau. 2010. *Industrial policy in Chile*. (diciembre). Washington DC: IDB.
- Ahmad, Q. K. y M. Hossain. 1984. *An Evaluation of Selected Policies and Programmes for Alleviation of Rural Poverty in*

- Bangladesh. (septiembre). Dhaka: Bangladesh Institute of Development Studies.
- Amsden, A. 2001. *The Rise of 'The Rest': Challenges to the West from Late-Industrialising Economies*. Oxford: Oxford University Press.
 - Amsden, A. 2004. 'Import substitution in high-tech industries: Prebisch lives in Asia!' *CEPAL Review*, 82, Abril.
 - Amsden, A. 2010. 'Say's Law, poverty persistence, and employment neglect', *Journal of Human Development and Capabilities*, Vol 1 (1) (57-66).
 - Andor, L., and Summers, M. 1998. *Market Failure: Eastern Europe's 'Economic Miracle'*, Pluto Press, Londres.
 - Arunachalam, R. 2011. *The Journey of Indian Micro-Finance: Lessons for the Future*. Chennai: Aapti Publications.
 - Baldivia-Urdininea, J. 2004. *Las Microfinanzas: un mundo de pequeños que se agrandan*. La Paz, Bolivia : Fundación Milenio y GTZ.
 - Balkenhol, B. 2007. 'Policy implications' in: B, Balkenhol (ed). *Microfinance and Public Policy: Outreach, Performance and Efficiency*. Londoos: Palgrave Macmillan.
 - Bartelsman, E., J, Haltiwanger y S, Scarpetta, 2004, Microeconomic evidence of creative destruction in industrial and developing countries. *Policy Research Working Papers*, No 3464, the World Bank.
 - Bateman, M. 1999. *Local Financial systems, microenterprises and local industrial development*. Trabajo presentado en el Second Annual Working Conference of the Micro-lending Institutions in C&EE and the NIS, Sarajevo, BiH, 25-27 de febrero, 1999.

- Bateman, M. 2000. 'Neo-liberalism, SME development and the role of Business Support Centres in the transition economies of Central and Eastern Europe' *Small Business Economics*, 14 (4), 275-298.
- Bateman, M. 2003. "'New Wave" micro-finance institutions in South-East Europe: towards a more realistic assessment of impact,' *Small Enterprise Development*, 14 (3), 56-65.
- Bateman, M. 2005. 'SME Development policy in the transition economies: progress with the wrong model' en: Harper, M and J, Tanburn. (eds.) *Mapping the shift in Business Development Services: Making Markets Work for the Poor*, Londres: Intermediate Technology Publications.
- Bateman, M. 2006. *The informalisation of the BiH economy and the role of the microfinance model*. Trabajo presentado en el Economic Policy Research Unit (EPRU) Seminar "Balkan economies: Studies on Non-Standard Phenomena" Septiembre 26, UNITIC, Sarajevo, Bosnia
- Bateman, M. 2010. *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*, Zed Books: Londres.
- Bateman, M. 2011. (ed). *Confronting Microfinance: Undermining Sustainable Development*. Sterling, VA: Kumarian Press.
- Bateman, M. 2012a. 'From magic bullet to the Marikana massacre: The rise and fall of microcredit in post-apartheid South Africa. *Le Monde Diplomatique*, noviembre. <http://mondediplo.com/blogs/the-rise-and-fall-of-microcredit-in-post>
- Bateman, M, 2012b. 'Creating Jobs in recession-hit Communities in Europe: Why Microcredit will not help'. *Social Europe Journal*, Mayo 15. <http://www.social-europe.eu/2012/05/creating-jobs-in-recession-hit-communities-in-europe-why-microcredit-will-not-help/>
- Bateman, M. 2012c. *Local Economic Development in Latin América: A study of the role of the UNDP-supported LEDAs in promoting sustainable local economic and social development in Latin América*. Reporte de consultoría al PNUD, Agosto. PNUD: Ginebra.

- Bateman, M., y H-J, Chang. 2012. ‘Microfinance and the Illusion of Development: from Hubris to Nemesis in Thirty Years’, *World Economic Review*. Vol. 1 (1), 13-36.
- Bateman, M., and D, Ellerman. 2005. ‘Micro-finance: poverty reduction breakthrough or neo-liberal dead-end?’ Trabajo presentado en el International conference, “*Achieving MDG1 in Bosnia and Herzegovina: Poverty Reduction Round-Table*”, 16 y 17 de junio 2005, Hotel Saraj, Sarajevo, Bosnia y Herzegovina.
- Bateman, M., J, Duran Ortiz., y D, Sinković. 2011. ‘Microfinance in Latin América: the case of Medellín in Colombia’. en: Bateman, M (2011) (*op cit*).
- Bateman, M., D, Sinković y M, Škare. 2012. ‘The contribution of the microfinance model to Bosnia’s post-war reconstruction and development: How to destroy an economy and society without really trying’. *ÖFSE Working Papers*, No 36, Noviembre.
- Baumol, W. 1990. ‘Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive’, *Journal of Political Economy*, 98(5): 893–921.
- Beck, T., B, Buyukkarabacak., F, Rioja., y N, Valev. 2012. ‘Who Gets the Credit? And Does it Matter? Household vs. Firm Lending Across Countries’, *B.E. Journal of Macroeconomics*, Vol 12, No. 1 (Contributions), Artículo 2.
- Berger, M. 2006. ‘The Latin American model of microfinance’, en: Berger, M., and L, Goldmark., y T, Miller-Sanabria (eds). *An inside view of Latin American microfinance*. Washington DC: BID.
- Breman, J. 2003. *The Labouring Poor: Patterns of Exploitation, Subordination and Exclusion*, Oxford: Oxford University Press.
- Brett, J. A. 2006. “‘We sacrifice and eat less’: the structural complexities of microfinance participation’, *Human Organization*, 65, No 1: 8–19.
- Cabal, M. 1995. ‘*Growth, appearances and disappearances of micro and small enterprises in the Dominican Republic*’. Tesis de doctorado, Michigan State University.

- Canzanelli, G. 2010. *State of the art review on Local Economic Development Agencies*, ILS LEDA Paper No 12, Octubre. Ginebra: ILS-LEDA, UNDP.
- Canzanelli, G. 2011. *Evaluation of Local and Territorial Development Agencies for Human Development: The ILS LEDA case*. ILS-LEDA paper no 15. Geneva: ILS-LEDA, UNDP.
- CEPAL. 2008. *Social Panorama of Latin América*. Santiago de Chile.
- Cevallos, D. 2003. 'Labour Mexico – 20 million informal sector workers'. *International Press Service*, 2nd Septiembre.
- Chang, H-J. 2002. *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press: Londres.
- Chang, H-J. 2006. *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis and the Future*, Zed Books and Third World Network: Londres.
- Chang, H-J. 2007. *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*, Random House: Londres.
- Chang, H-J. 2011. *23 Things they don't tell you about Capitalism*, Londres: Allen Lane.
- Chomsky, N. 2003. *Hegemony or Survival: America's Quest for Global Dominance*, Londres: Hamish Hamilton.
- Christen, R. 2000. *Commercialization and Mission Drift The Transformation of Microfinance in Latin América*. Washington DC: CGAP, World Bank.
- Conger, L., P, Inga, y R, Webb. 2009. *The Mustard Tree: A History of Microfinance in Peru*. Lima: Instituto del Perú de la Universidad de San Martín de Porres.
- Counts, A. 2008. *Small loans, big dreams: How Nobel Prize winner Muhammad Yunus and microfinance are changing the World*. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons Inc.

- Cypher, J.M., y R, Delgado-Wise. 2010. *Mexico's Economic Dilemma: The Developmental Failure of Neoliberalism*. Boulder, CO: Rowman and Littlefield Publishers.
- Dancourt, O. 1999. 'Neoliberal reforms and macroeconomic policy in Peru'. *CEPAL Review*, 67, Abril.
- Das, P. 2009. 'Avoiding a sub-prime-like crises in microfinance: lessons from the Mexican and Bolivian experience'. *Law and Business Review of the Americas*, Vol. 15, 4, Otoño: 819-848.
- Davis, M. 2006. *Planet of Slums*. London: Verso.
- de Soto, H. 1986. *El otro sendero*. Lima: Editorial El Barranco.
- Dos Santos, P. 2008. *The World Bank, the IFC and the antecedents of the financial crisis*. Bretton Woods Projects Update, 27th Noviembre.
- Duvendack, M., Palmer-Jones, R., Copestake, J.G., Hooper, L., Loke, Y., Rao, N. 2011. 'What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?' London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- Dymski, G. 2009. 'Racial Exclusion and the Political Economy of the Subprime Crisis', *Historical Materialism* 17, 149–179.
- EIU (Economist Intelligence Unit). 2012. *Global microscope on the microfinance business environment 2012* (Microscope 2012). Londres: EIU.
- Elyachar, J. 2005. *Markets of Dispossession: NGOs, Economic Development, and the State in Cairo*. Durham, NC: Duke University Press Books.
- Eslava Mejía, M., J, Haltiwanger., J, Kugler., D, Adriano., y M, Kugler. 2009. 'Trade reforms and market selection: evidence from manufacturing plants in Colombia', *IZA Discussion Papers*, No. 4256, urn:nbn:de:101:1-20090720199 , <http://hdl.handle.net/10419/35351>

- Fajnzylber, P., W, Mahoney y G.M., Rojas. 2006. 'Microenterprise dynamics in developing countries: How similar are they to those in the industrialised world? Evidence from Mexico'. *World Bank Economic Review*, 20(3), pp. 389–419.
- Farrell, D. 2004. 'The hidden dangers of the informal economy' *McKinsey Quarterly*, August.
- Feiner, S., and D, Barker. 2007. Microcredit and Women's Poverty – Granting this year's Nobel Peace Prize to microcredit guru Muhammad Yunus affirms neoliberalism', *The Dominion*, issue 42, enero 17.
- Ferguson, C. 2012. *Inside Job: The Financiers Who Pulled Off the Heist of the Century*. Londres: Oneworld Publications.
- Flórez, C.E., 2002. *The function of the urban informal sector in employment: Evidence from Colombia 1984-2000*, CEDE, Princeton University, Abril de 2002.
- Ffrench-Davis, R., and S, Griffith-Jones. 1995. Eds. *Coping with Capital Surges: The Return of Finance to Latin América*. Boulder, Col: Lynne Rienner Publishers.
- Friedman, D. 1988. *The Misunderstood Miracle: Industrial Development and Political Change in Japan*, Cornell University Press: Ithaca, NY.
- Galbraith, J. 2008. *The Predator State: How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too*, New York: Free Press.
- George, S., y F, Sabelli. 1994. *Faith and credit: The World Bank's secular empire*. London: Penguin Books.
- Gibb, S. 2008. *Microfinance's impact on education, poverty, and empowerment: a case study from the Bolivian Altiplano*. Development Research Working Paper No. 04/2008. Institute for Advanced Development Studies.

- Gonzalez, A., y E, Javoy. 2011. ‘Microfinance and the role of policies and procedures in saturated markets and during periods of fast growth’. *Microbanking Bulletin*, Septiembre.
- Goronja, N. (1999) ‘The Evolution of Microfinance in a Successful Post-Conflict Transition: The Case Study for Bosnia-Herzegovina.’ Ginebra: *ILO/UNHCR Workshop: Microfinance in Post Conflict Countries*.
- Green, D. 2012. *From poverty to power: How active citizens and effective states can change the world*. Rugby: Practical Action Publishing.
- Gulli, H. 1998. *Microfinance and poverty: Questioning the conventional wisdom*. Washington DC: BID.
- Häring, N., and N, Douglas. 2012. *Economists and the Powerful: Convenient Theories, Distorted Facts, Ample Rewards*. London: Anthem Press.
- Harper, M. 2011. ‘The commercialisation of microfinance: resolution or extension of poverty?’ in: Bateman, M. (*op cit*).
- Hart, K. 1973. Informal income opportunities and urban employment in Ghana, *Journal of Modern African Studies*, 11(1):61-89.
- Helwege, A., and M, Birch. 2007. *Declining Poverty in Latin América? A Critical Analysis of New Estimates by International Institutions*. Global Development and Environment Institute Working Paper No 07-42, Septiembre.
- IDB. 2010. *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*, Washington DC: IDB.
- ILO. 2012. *Statistical update on employment in the informal economy*. June. Geneva: Department of Statistics, ILO.

- Jiménez, L., and S, Manuelito. 2011. 'Latin América: Financial systems and financing of investment – diagnostics and proposals'. *CEPAL Review* (103) Abril.
- Kappel, V., A, Krauss., and L, Lontzek. 2010. *Over-Indebtedness and Microfinance – Constructing an Early Warning Index*. Center for Microfinance, University of Zurich. Diciembre.
- King, R., and R, Levine. 1993. 'Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence'. *Journal of Monetary Economics*, Vol 32(3): 513-542.
- Krugman, P. 2012. *End this depression now!*, New York: W.W. Norton and Company.
- Kurtz, M. 2001. 'State Developmentalism without a Developmental State: The Public Foundations of the "Free Market Miracle" in Chile', *Latin American Politics and Society*, 43 (2), Summer.
- Levine, R. 2005. 'Finance and Growth: Theory and Evidence'. in Aghion, P., and S Durlauf. (eds) *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: Elsevier
- Levitsky J. 1989. Ed. *Microenterprises in Developing Countries*. Londres: Intermediate Technology Publications.
- Levy, S. 2007. *Informality, Productivity and Growth in Mexico*, Presentation at the World Bank ABCDE Conference 'Private sector and development', Bled, Slovenia, 17–18 de mayo.
- Liedholm, C. 2001. *Small firm dynamics: Evidence from Africa and Latin América*. Washington DC: World Bank Institute.
- Lora, E., and G, Márquez. 1998. 'The employment problem in Latin América: Perceptions and stylized facts'. Trabajo presentado por el IDB/IIC Annual Meeting 'Employment in Latin América: What is the problem and how to address it?', IDB, Cartagena, Marzo.
- Milio, V. 2009. *Las ADEL y el Desarrollo Humano: Una investigación de ILS-LEDA*, Ginebra: ILS-LDA, PNUD.

- Navarro, V. 2007. (ed) *Neoliberalism, Globalization, and Inequalities: Consequences for Health and Quality of Life*, Amityville, NY: Baywood Publishing Company.
- Nelson, R. R. y S. G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*.
Cambridge, MA: The Belknap Press.
- OECD/UN-ECLAC. 2012. *Latin American Economic Outlook 2013: SME policies for structural change*. Paris y Santiago: OECD/UN-ECLAC.
- Oliveira, O., y B, Roberts. 1989. 'Los antecedentes de la crisis urbana: Urbanización, y transformación ocupacional en América Latina: 1940-1980'. in: Lombardi, M., and D, Veiga. (eds). *Crisis urbano en el cono sur*. Montevideo: CIESU.
- Olteanu, C. 2011. *Overindebtedness in microfinance: Case-study of the clientele of Financiera CREAM in Los Olivos, Lima Norte, Peru*. GRIN Verlag: Munich.
- Otero, M. 2007. 'Remarks by María Otero, President & CEO, ACCIÓN Internacional'. *Microcredit Summit E-News*, Vol 5, no 1, Julio 2007
- Oyelaran-Oyeyinka, O., y D, McCormick. 2007. (eds). *Industrial clusters and innovation systems in Africa: Institutions, markets, and policy*. New York: United Nations University Press.
- Popli, G. 2008. 'Trade liberalization and the self-employed in Mexico'. UNU WIDER Research Paper No. 2008/05.
- Reinert, E. 2007. *How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Stay Poor*, Londres: Constable.
- Rhyne, E. 2001. *Mainstreaming Microfinance: How lending to the poor began, grew, and came of age in Bolivia*, West Hartford, CT: Kumarian Press.

- Robinson, M. 2001. *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*, World Bank: Washington DC.
- Roberts, B. 1991. 'Informal employment in Mexico', en: Standing, G., y V, Tokman. (eds). *Towards social adjustment: Labour market issues in structural adjustment*. Geneva: ILO.
- Rogaly, B. 1996. 'Microfinance evangelism, "Destitute women", and the heard selling of a new anti-poverty formula', *Development in Practice*, Vol 6(2): 100-112.
- Roodman, D. 2012. *Due Diligence: An Impertinent Enquiry into Microfinance*. Washington DC: Center for Global Development.
- Rozas, D. 2013. 'Worse than AP: The Damage of a Repayment Crisis in Chiapas'. Blog posting, Financial Access Initiative, 27 de marzo. (<http://www.financialaccess.org/blog/2013/03/worse-ap-damage-repayment-crisis-chiapas> - accesado el 13 de abril, 2013)
- Schrank, A., y M, Kurtz. 2005. 'Credit where credit is due: Open economy industrial policy and export diversification in Latin América and the Caribbean'. *Politics and Society*, Vol 33, No 4, diciembre: 671-702.
- Sinclair, H. 2012. *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*. San Francisco: Berrett-Koehler
- Smith, P., y E, Thurman. 2007. *A Billion Bootstraps: Microcredit, Barefoot Banking, and the Business Solution for Ending Poverty*. New York: McGraw Hill.
- Soederberg, S. 2012. 'The Mexican Debtfare State: Dispossession, Micro-Lending, and the Surplus Population', *Globalizations*, 9:4, 561-575.
- Thun, E. 2006. *Changing lanes in China: Foreign direct investment, local government, and auto sector development*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Timm, S. 2011. *IDC takes lessons from Brazilian counterpart – BNDES*. Pretoria: IDC.
- Toye, John., y Richard Toye. 2006. 'Raúl Prebisch and the limits of industrialisation'. en: Edgar J., Dosman. *Raúl Prebisch: Power, principle and the ethics of development*. BID: Buenos Aires.
- UNAM. 2012. 'Momento Económico', Boletín mensual 15,16,17,17, February. Mexico City: Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. Citado por Faze, X., y R, Mazer. 2013. *Financial Inclusion in Latin América: Looking Back, then Forward*. CGAP Blog, Febrero 11. <http://www.cgap.org/blog/financial-inclusion-latin-america-looking-back-then-forward>
- Yunus, M. 1989. 'Grameen Bank: organization and operation' en: Levitsky J. (*op cit*).
- Yunus, M. 1997. Remarks from Dr Muhammad Yunus's acceptance speech given on the occasion of his receiving the Help for Self-help Prize of the Stromme Foundation, September 26, 1997 in Oslo, Norway. Véase vol 1, No. 2, Noviembre/Diciembre, *Newsletter of the Microcredit Summit Campaign*.
- Yunus, M. 2001. *Banker to the poor: The autobiography of Muhammad Yunus, Founder of the Grameen Bank*. New York: Oxford University Press.
- Yunus, M. 2007. *Creating a World without poverty: Social business and the future of capitalism*. New York: Public Affairs.
- Vargas, J. P. M. 2012. *Binding Constraints: Does Firm Size Matter?* ARU Foundation, 4 de septiembre.
- Velazco, E. 2012. 'Thank you, Mr Bateman'. *Pagina Siete*, 8th Junio. <http://www.paginasiete.bo/Suplementos/Ideas/2012-06-10/Destacados/04ideas-001-0610.aspx>

- Vogel, R. 2012. *Regulation: Lessons from Bolivia, Peru and the Philippines*. Report prepared for the International Seminar on Microfinance in China and Latin América, Nov. 1-2.
- Wade, R. 1990. *Governing the Market*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Weber, H. 2002. The imposition of a global development architecture: The example of microcredit. *Review of International Studies*, Vol 28(3): 537-56.
- Weisbrot, M. 2006. ‘Latin America: The end of an era’, *International Journal of Health Services*, Vol 36, No 4.
- Weisbrot, M., D, Baker and D, Rosnick. 2006. ‘The scorecard on Development: 25 years of diminished progress’, *International Journal of Health Services*, 36, No 2: 211 – 234.
- Williamson, J. 1990. (ed) *Latin American adjustment: How much has happened?* Washington DC: Institute for International Relations.
- World Bank. 2002. *Private sector development strategy – directions for the World Bank Group*. (April 9th). Washington DC: World Bank.
- World Bank. 2011a. *Bolivia Country Profile 2010*. Washington DC: IFC-World Bank.
- World Bank. 2011b. *Colombia Country Profile 2010*. Washington DC: IFC-World Bank.
- World Bank. 2011c. *Mexico Country Profile 2010*. Washington DC: IFC-World Bank.
- World Bank. 2011d. *Peru Country Profile 2010*. Washington DC: IFC-World Bank.
- Zavata, R. 2008. *Financing technology entrepreneurs and SMEs in developing countries: Challenges and opportunities – Country Study – Peru*. (Junio) Economisti Associati SRL en colaboración con Group BV Meta Group SRL. Washington DC: World Bank. .

- Zarsky, L., and K, Gallagher. 2004. *Foreign Direct Investment and Sustainable Industrial Development in Mexico*. Americas Program Policy Brief NAFTA, 28 de enero.

Recibido 25 marzo de 2013

Dictaminado 8 de abril 2013