

Serie Estudios sobre Economía Popular y Solidaria

Contextos de la “Otra Economía”

Pablo Guerra
Hugo Jácome Estrella
José Ramón Páez Pareja
María José Ruiz
Santiago Egüez
Manuel Mariño
Carlos Alonso Naranjo
Geovanna Flores





Serie Estudios sobre la economía popular y solidaria
Contextos de la “Otra Economía”

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
Av. Amazonas 4430 y Villalengua,
Edificio Banco Amazonas. 2do. piso
TEL.: (593 2) 3948840 ext. 600403
Quito - Ecuador
<http://www.seps.gob.ec>

Compilación y dirección editorial:

José Ramón Páez Pareja, e Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas

Consejo Editorial:

Hugo Jácome, José Páez, Francisco Rhon, Jaime Fernández, David Vera y
Gabriela Córdova

ISBN: 978-9942-07-695-3

Diseño de portada e interiores: SEPS.

Intendencia de Comunicación e imagen Corporativa / Santiago Pazmiño

Impresión: Imprenta Calderón

Primera edición: octubre 2014

Quito, Ecuador

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista, ni opinión que al respecto de los asuntos tratados posee la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del Ecuador.

Índice

Presentación	05
Prólogo	07
 - La construcción de una socioeconomía solidaria como fenómeno comunitarista: El caso latinoamericano.....	 11
<i>Pablo Guerra</i>	
 - Desafíos para la economía social y solidaria en la región: Una mirada desde la realidad del Ecuador	 25
<i>Hugo Jácome y José R. Páez</i>	
 - Balance Social de las cooperativas en Ecuador: Modelo y primeros resultados agregados	 41
<i>José Ramón Páez Pareja</i>	
 - Apuntes sobre el Buen Gobierno Cooperativo.....	 83
<i>Carlos Alonso Naranjo Mena</i>	
 - Importancia del Buen Gobierno Cooperativo.....	 103
<i>Manuel Mariño</i>	
 - Situación y fuentes de financiamiento de las cooperativas no financieras en el Ecuador.....	 127
<i>María José Ruiz y Santiago Egüez</i>	
 Reseña Institucional	
 - La SEPS, organizarse para servir mejor.....	 163
<i>Geovanna Flores</i>	

Situación y fuentes de financiamiento de las cooperativas no financieras en el Ecuador

**Maria José Ruiz
Santiago Egüez¹**

Consideraciones preliminares

En el Ecuador, las cooperativas son, en principio, formas de organización en las que sus integrantes –desde una lógica democrática y de autogestión– desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios. La literatura actual (Miño, 2013; Coraggio, 2009; Laville, 2006a; Singer, 2006) señala que estas entidades de ayuda mutua –como formas de organización tradicional de la economía popular [social] y solidaria– han surgido como una respuesta a las necesidades comunes de sus miembros (propietarios y a la vez beneficiarios de los recursos) y orientan sus actividades a la reproducción de mejores condiciones de vida.

Así, las organizaciones del sector cooperativo reconocen y adoptan principios que permiten diferenciarlas respecto de las empresas de capital. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) ha identificado siete principios que caracterizan a una cooperativa-tipo a nivel mundial². Uno de ellos es la autonomía e independencia de las organizaciones, ya que como señala Vargas (1996), las cooperativas son organizaciones autogestionadas que pueden recurrir a capital desde fuentes externas (incluidos los Gobiernos), en la medida que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa sin injerencia de terceros. Así mismo, en el contexto ecuatoriano,

¹ Analistas de la Dirección Nacional de Estadísticas y Estudios de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Correos electrónicos: mjruizrivera@gmail.com y santiago.eguez@seps.gob.ec. Los autores agradecen los comentarios de Francisco Rhon.

² Principios del cooperativismo según la ACI: Libre adhesión, control democrático de los socios, participación económica de los socios, autonomía e independencia, educación, entrenamiento e información, cooperación entre cooperativas, y compromiso con la comunidad.



la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS) incorpora ocho principios adaptados a la realidad local, los cuales definen y caracterizan el ejercicio de las actividades económicas de las organizaciones de este sector. Uno de ellos es la autogestión que para Servós & Gil (2008) se traduce en la capacidad propia de las organizaciones de financiar las distintas actividades que les permitan cumplir con sus objetivos económicos y sociales.

Autores como Vanek (1971); Ben-Ner (1988; 1984) y Miyazaki (1984) advierten la creciente inserción del sector cooperativo en el mercado, con particular atención al rol que cumple el capital en la sostenibilidad de las organizaciones. Es así que en una economía donde la empresa capitalista predomina como forma de organización productiva, las cooperativas interactúan con el resto de actores económicos frente a la necesidad de ser más eficientes y sostenibles (Dean, 2014).

Varios estudios realizados en Europa y América Latina (Lemaître et al, 2005; Draperi, 2003; Bel-Durán & Fernández, 2002 y Bouchard et al, 2000) revelan que para asegurar su sostenibilidad, las organizaciones de la economía popular [social] y solidaria tienden a recurrir a distintas fuentes de financiamiento de manera simultánea. Laville & Eme (2004) definen esta estrategia de fondeo como *hibridación de recursos*, la cual supone una combinación de fondos de varios orígenes y –en términos de Polanyi (1977)– con distintas lógicas económicas: mercantil, redistributiva y recíprocitaria. Así, la estructura financiera de las cooperativas refleja las fuentes de fondeo a las que estas organizaciones acuden; es decir, aquellos fondos reembolsables desde instituciones financieras (públicas, privadas y del SFPS), o la reinversión de utilidades y excedentes a partir de aquellos recursos provenientes de la venta de bienes y servicios en el mercado (lógica mercantil); las transferencias del Estado vía subsidios directos e indirectos (lógica redistributiva); las donaciones vía cooperación (lógica recíprocitaria); entre otras.

Adicionalmente, los estudios mencionados examinan la relación existente entre los recursos propios y externos a las organizaciones de este sector, y la importancia de los segundos en la sostenibilidad de las entidades. Por su parte, más allá de la lógica económica de los recursos, Sanz (1993) propone tres categorías de análisis sobre el origen del financiamiento: i) a través de terceros (mediante acuerdos con organizaciones públicas, privadas y del SFPS), ii) por parte de los



socios (vía aportes al capital social), y iii) autofinanciamiento (como resultado de la autogestión), en la medida que la combinación de todos ellos es una estrategia propia del sector para cumplir con sus objetivos económicos y sociales.

En este marco, el objetivo del estudio es examinar la combinación de recursos –de distintos orígenes y lógicas económicas– mediante la identificación y cuantificación de las fuentes de financiamiento a las que recurren las cooperativas no financieras en el Ecuador para asegurar su sostenibilidad. Para ello, el documento se divide en cuatro secciones.

En un primer momento se caracteriza al sector cooperativo no financiero supervisado, según el tipo de organización: transporte, vivienda, producción, otros servicios y consumo. En esta sección se explora la heterogeneidad propia del sector al considerar variables como activos y socios; la especialización de las cooperativas por rama de actividad y la concentración geográfica y de sus socios a nivel provincial. A partir de un análisis financiero de los principales agregados contables, la segunda sección expone las fuentes de fondeo a las que las organizaciones recurren, con énfasis en las particularidades identificadas según el tipo de cooperativa. La tercera sección muestra que, más allá de la dinámica de autogestión, las cooperativas no financieras recurren a estrategias de fondeo adicionales bajo distintas lógicas a la mercantil. De ahí que esta sección presenta por primera vez algunos indicadores financieros del sector cooperativo en torno a su capacidad de endeudamiento, solidez, autonomía, entre otros. Finalmente, la cuarta sección adelanta algunas consideraciones para futuros análisis sobre la potencialidad de las relaciones que se configuran entre las organizaciones del sector cooperativo no financiero y otros actores públicos, privados y del sector financiero popular y solidario en el Ecuador en torno al financiamiento.

Nota metodológica

La unidad de análisis constituye las cooperativas no financieras de los dos niveles de clasificación del sector cooperativo, desagregada en función del tipo de actividad económica: transporte, vivienda, producción, servicios y consumo. El diagnóstico presentado resulta de la consolidación de los estados financieros y de resultados de las organizaciones supervisadas, a partir del



sistema de acopio de información que emprendió la SEPS desde julio de 2013. Para el análisis contable se empleó el Plan de Cuentas de la SEPS, publicado en diciembre de 2012. Adicionalmente, el análisis se realizó a partir de una muestra no-aleatoria, constituida por 1.318 cooperativas de los distintos tipos de actividad, que registraron información financiera a diciembre de 2013 y 1.612 cooperativas que registraron información sobre socios a la misma fecha. Esta única muestra disponible corresponde al 54% del universo de cooperativas no financieras en el Ecuador: 66% del nivel 2 y 53% del nivel 1. Por tanto, los resultados del estudio no deben ser generalizados a todo el sector cooperativo no financiero del país; sin embargo se ofrece información clave sobre la combinación de recursos –de distintos orígenes y lógicas económicas– como estrategia de financiamiento de este sector en su conjunto.

Para completar el diagnóstico se acudió a un segundo conjunto de datos conformado por los resultados de la encuesta de caracterización de cooperativas y asociaciones de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario³. En el caso de las cooperativas no financieras, la encuesta se aplicó a una muestra representativa aleatoria de 486 cooperativas de producción, consumo, vivienda, transporte y otros servicios, a nivel nacional.

1. Panorama del sector cooperativo

En el Ecuador, el sector cooperativo financiero y no financiero, se ha caracterizado por su trayectoria organizativa y, en particular, por su participación en mecanismos de supervisión existentes por parte del Estado. Por tanto, las organizaciones que lo conforman han sido las más susceptibles a identificación, caracterización y mapeo, en relación a los otros sectores (asociativo y comunitario) de la Economía Popular y Solidaria (EPS). Es así que, a diciembre de 2013, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) registró 3.330 cooperativas, distribuidas en seis grupos según la actividad que desempeñan: ahorro y crédito⁴, transporte⁵, vivienda, producción, otros servicios y consumo.

³ Nivel de confianza: 95%. Error máximo de estimación: 2,95.

⁴ Las cooperativas de ahorro y crédito (COAC) son el grupo de mayor tamaño en términos de activos (95,2%) respecto del total nacional. En cuanto a los socios del sector, a diciembre de 2013, el número total registrado por el sector financiero bordeó los 4,6 millones de personas.

⁵ Las cooperativas de transporte pertenecen al grupo de cooperativas de servicios. Sin embargo, debido a su representatividad (96,9% del total de servicios), para el análisis estas organizaciones reciben un tratamiento como categoría aparte.

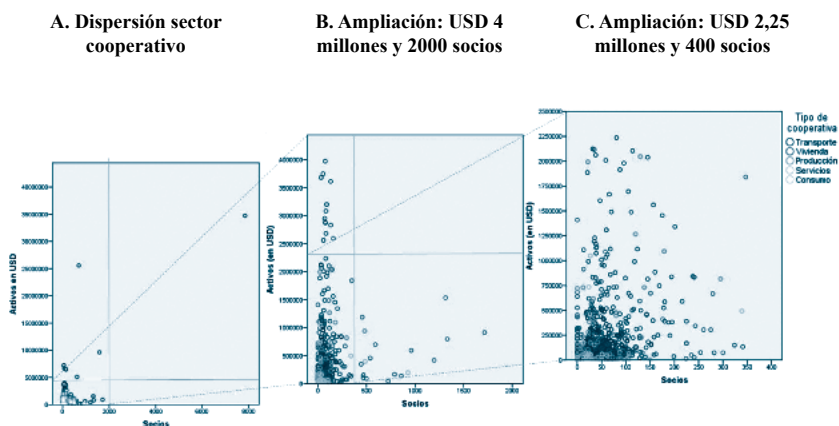


Los tres primeros grupos reunieron, en conjunto, el 90,8% del total de cooperativas del país. En cuanto al sector no financiero, como se observa en la Tabla N° 1 (A y B), las cooperativas de transporte son el grupo que reúne el mayor número de organizaciones (74,1%), la mayor cantidad de activos (63,5%) y de socios (58,1%).

1.1 Heterogeneidad al interior del sector

El sector cooperativo no financiero presenta características heterogéneas al interior, en el cual las especificidades propias de los distintos grupos de organizaciones que lo conforman han hecho necesarios el diseño y aplicación de mecanismos de regulación diferenciada⁶. La Figura 1 muestra las diferencias de tamaño al interior de cada tipo de cooperativa: aquellas organizaciones que cuentan con los mayores niveles de activos y número de socios pertenecen, en su mayoría, a los grupos de vivienda y transporte. Así mismo, mediante un ajuste de escala (Figura 1.B y 1.C), se observa la dispersión natural de las cooperativas no financieras al considerar las variables anteriormente mencionadas, y se evidencia la alta heterogeneidad de las organizaciones inclusive de un mismo tipo. De ahí que las cooperativas no financieras concentran principalmente hasta los USD 4 millones en activos y hasta los 400 socios.

Figura 1. Activos y número de socios por tipo de cooperativa



Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS

⁶ El MCDS ubica a las cooperativas no financieras en dos niveles para efectos de regulaciones diferenciadas (artículo 1 de la Resolución Nro. MCDS-EPS-003-2013 del 5 de abril de 2013).



De manera más desagregada, las cooperativas de transporte son las más numerosas (63% del total del sector no financiero) y, aunque el 90% de las organizaciones tiene activos de hasta USD 437,9 mil y hasta 85 socios, el 10% de los casos pueden alcanzar los USD 7,2 millones en activos y los 500 socios. Así mismo, si bien las cooperativas de vivienda representan en número menos del 10% de las cooperativas de transporte; este grupo refleja también un alto grado de concentración: 95% de las organizaciones se ubica en un rango de hasta USD 2,5 millones en activos y 1.300 socios; el 5% restante tiene activos entre USD 2,5 millones y USD 34,7 millones, y socios hasta 7.840 personas.

De ahí que las cooperativas de vivienda representan el segundo grupo más grande en número de organizaciones, pero refleja los casos con niveles de activos y socios más altos en el sector. Por su parte, el 75% de las cooperativas de producción registra activos de hasta USD 174,9 mil y 55 socios; mientras que el 25% restante de los casos presenta activos entre USD 175 mil y USD 2,5 millones.

1.2 Algunos rasgos para el dimensionamiento del sector

A diciembre de 2013, los activos totales de las cooperativas no financieras ascendieron a USD 356,1 millones; de los cuales seis de cada diez dólares corresponden al nivel 2 y los cuatro dólares restantes a las organizaciones del nivel 1. Independientemente del nivel de clasificación, las cooperativas de transporte y vivienda sumaron activos totales por USD 334,9 millones, equivalentes al 94,1% del total de activos del sector; y el 5,9% restante se distribuyó entre los demás grupos (Tabla 1.A).

El aporte promedio de los socios en las cooperativas de servicios es cerca del doble del promedio registrado en todo el sector cooperativo no financiero

A la misma fecha, el número de personas formalmente integrantes de estas organizaciones alcanzó una cifra que bordea los 106,8 mil socios, los cuales pertenecen principalmente a las cooperativas de transporte (58,8%)⁷. Adicionalmente, las cooperativas no financieras tienen, en conjunto, un total de USD 113,3 millones en certificados de aportación de sus socios; de los cuales,

⁷ A diciembre de 2012, el 17% de socios de las cooperativas no financieras en el Ecuador eran mujeres, según los resultados obtenidos a partir de la encuesta de caracterización de la EPS, implementada por la SEPS en octubre y noviembre de 2013.



ocho de cada diez dólares corresponde al capital social de las cooperativas de transporte (aporte promedio de USD 1.566). Destaca que, aunque las cooperativas de servicios registran un bajo número de socios respecto de los otros tipos de cooperativas (1,1%), estas organizaciones reflejan el mayor aporte promedio en el sector (USD 2.019); cerca del doble del promedio registrado en todo el sector cooperativo no financiero (USD 1.060).

Tabla 1. Cooperativas no financieras, según tipo de actividad (dic-2013)

A. Número de organizaciones y activos totales

Tipo de cooperativa	Nro. Organizaciones	%	Activos (miles de USD)	%
Transporte	1.110	84,22%	225.945,32	63,45%
Vivienda	101	7,65%	109.035,53	30,62%
Producción	79	5,99%	16.031,92	4,50%
Otros servicios	20	1,52%	2.259,76	0,63%
Consumo	8	0,61%	2.813,10	0,79%
Total	1.318	100,00%	356.085,63	100,00%

B. Socios y capital social

Tipo de cooperativa	Socios	%	Socios promedio*	Certificados de aportación* (USD)	%	Aporte promedio de los socios (USD)
Transporte	62.674	58,81 %	47	98.175.789	86,64%	1.566,45
Vivienda	33.431	31,3 7%	345	5.445.550	4,81%	162,89
Producción	6.612	6,20 %	50	2.128.437	1,88%	321,91
Otros servicios	2.984	2,80 %	85	6.025.629	5,32%	2.019,31
Consumo	1.145	1,07%	143	1.535.783	1,36%	1.341,29
Total	106.846	100,00%	66	113.311.188	100,00%	1.060,51

* Valor correspondiente o calculado en base a 1.612 cooperativas que reportaron a la SEPS información sobre socios.

Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS
Elaboración: DNEE-SEPS

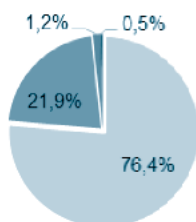


1.3 Diversificación de actividades productivas

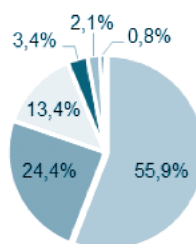
Las cooperativas no financieras se orientan a una diversidad de actividades económicas en función del grupo al que pertenecen. Así, el 73% de organizaciones de todo el sector se dedica al transporte terrestre de pasajeros; el 17,4% realiza actividades relacionadas con el sector de la construcción y con actividades productivas como la cría de animales, el cultivo de cereales y la pesca artesanal. El 9,6% restante se dedica a actividades más específicas relacionadas principalmente con la agricultura, la producción de bienes y la prestación de servicios distintos al transporte (Figura 2).

El transporte terrestre de pasajeros concentra el 76,4% del servicio de transporte en general, seguido del transporte de carga (21,9%) y el transporte mixto, fluvial y marítimo con una presencia conjunta del 1,7%. Dentro de las cooperativas de vivienda, el 80,3% centran su actividad en la provisión de viviendas en áreas urbanas y rurales; el 13,4% realiza obras exclusivamente de urbanización de lotes; el 2,1% se orienta a la adquisición de viviendas terminadas y el 0,8% de estas organizaciones tienen como fin la provisión de oficinas. En el caso de las cooperativas de producción, las actividades económicas son mucho más diversificadas; sin embargo, el 82,3% de estas organizaciones se concentran en dos actividades: agricultura y ganadería, y pesca artesanal. El 17,7% restante se dedica principalmente a la explotación de minas y canteras, fabricación de textiles y prendas de vestir, entre otras actividades productivas.

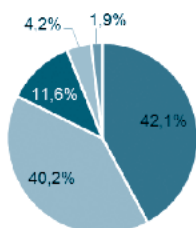
Por su parte, las cooperativas de servicios se concentran en tres actividades: servicios profesionales y técnicos, comercialización de productos fabricados por sus socios y, educación (juntas concentran el 53,9%). El 46,1% restante incluye: actividades lúdicas, turísticas, de alimentación, vehiculares, exequiales y de telecomunicaciones. Finalmente, las cooperativas de consumo se dedican a la provisión de tres tipos de bienes: alimentos y bebidas, materias primas e insumos, y prendas de vestir y calzado.

**Figura 2. Cooperativas no financieras según rama de actividad****A. Transporte**

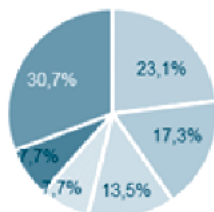
- Terrestre de pasajeros
- Terrestre de carga
- Transporte mixto
- Fluvial y marítimo

**B. Vivienda**

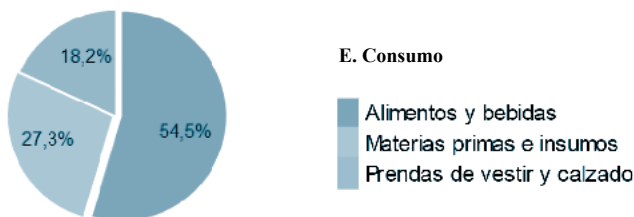
- Urbana residencial
- Rural
- De obras de urbanización
- Construcción
- Adquisición
- Urbana de oficinas

**C. Producción**

- Agricultura y ganadería (cria de animales y cultivo de cereales, tubérculos, vegetales, frutas y oleaginosas)
- Pesca artesanal
- Otros (Alimentos, textiles, silvicultura, acuicultura, productos de cuero, metalurgia, madera y artesanías)
- Explotación de minas y canteras
- Fabricación de textiles y prendas de vestir

**D. Servicios**

- Servicios profesionales y técnicos
- Comercialización de productos elaborados por socios
- Educación (enseñanza)
- Actividades creativas, artísticas y deportivas
- Suministros de agua y gestión de desechos
- Otros (Alojamiento, seguridad, turismo, asistencia social, servicios de comida, exequiales, reparación de vehículos, telecomunicaciones)



Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS

1.4 Distribución geográfica de las cooperativas y sus socios

A nivel geográfico, en Pichincha, Guayas, Manabí y Tungurahua se localiza la mayor presencia de cooperativas no financieras en el Ecuador, con más de 139 organizaciones en cada provincia, las cuales concentran, en conjunto, el 49,3% del total del sector cooperativo. Las provincias con menor presencia de este tipo de organizaciones son Orellana y Galápagos (12 cooperativas; es decir, 0,5% cada una). Destaca Esmeraldas como la única provincia del país en donde no predomina la presencia de cooperativas de transporte (34%); puesto que existe una representación superior al 50% de las cooperativas de producción. Además, si bien la existencia de cooperativas es marginal en Sucumbios (0,8% del total nacional), ésta es la única provincia que registra exclusivamente cooperativas de transporte (Figura 3).

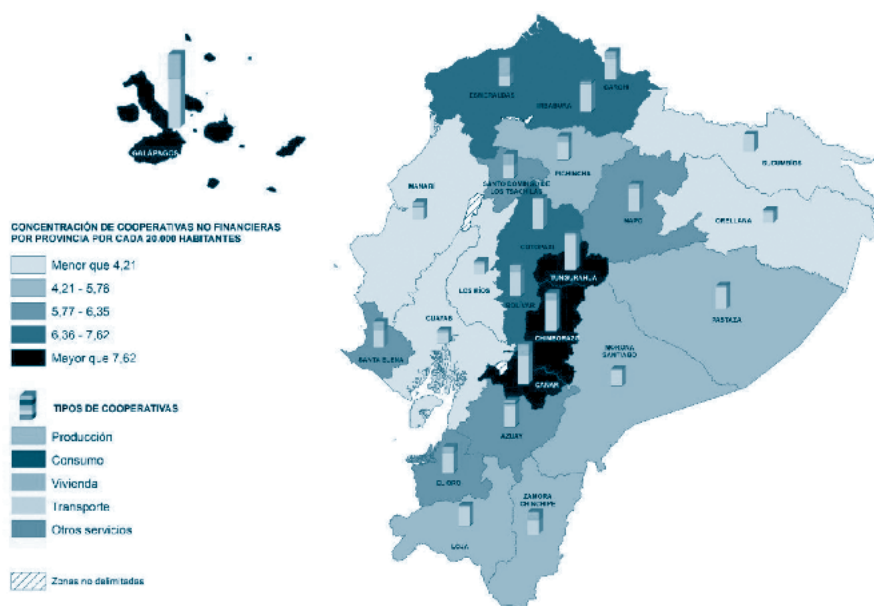
En términos de densidad cooperativa, a nivel nacional existen cinco cooperativas por cada 20 mil personas en edad de trabajar (PET). La provincia con mayor número de organizaciones por cada 20 mil PET es Galápagos, la cual registra 16 cooperativas de producción y de transporte (exclusivamente); cerca de tres veces superior al índice nacional. A esta provincia le sigue Cañar con 9 cooperativas por cada 20 mil PET (principalmente de transporte y producción). Las provincias con menor densidad cooperativa en el Ecuador son Los Ríos, Guayas y Orellana (con 3 organizaciones por cada 20 mil PET en cada provincia), orientadas principalmente a actividades de transporte y consumo (Figura 3).

Al revisar estos datos según el nivel de clasificación de las organizaciones, se observa que las cooperativas de nivel 1 mantienen una concentración geográfica



similar al total del sector cooperativo no financiero. En cuanto a las cooperativas de nivel 2, si bien Galápagos mantiene la mayor densidad cooperativa por cada 20 mil PET (con 6 organizaciones), provincias de la Sierra Centro como Tungurahua, Chimborazo y Bolívar, así como del austro ecuatoriano como Azuay y Loja presentan, al menos, una organización por cada 20 mil PET (cinco veces menor que la densidad cooperativa en Galápagos).

Figura 3. Distribución de cooperativas no financieras por cada 20 mil PET, según tipo



Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

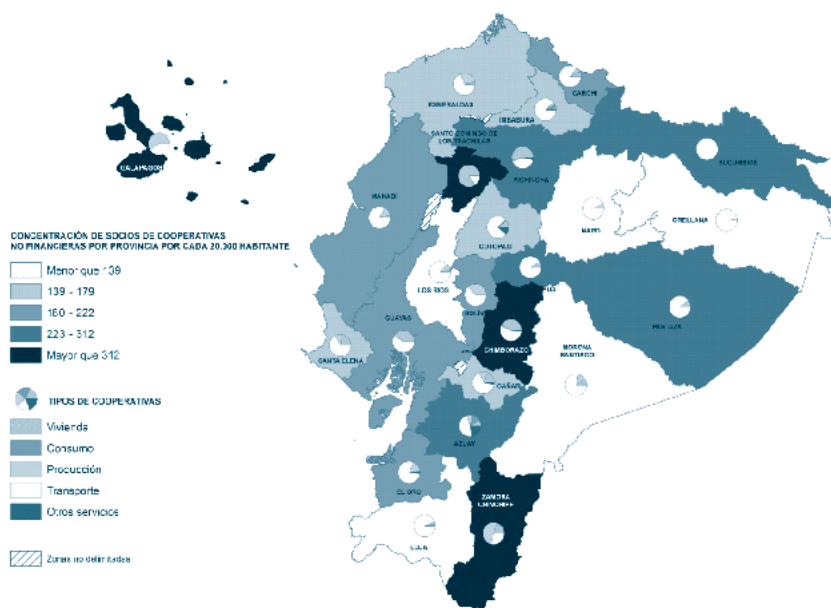
Elaboración: DNEE-SEPS

Las provincias que concentran mayor cantidad de socios son Pichincha, Guayas, Santo Domingo de los Tsáchilas y Manabí con 61,8% del total nacional (más de 6.500), quienes pertenecen a cooperativas relacionadas con actividades de vivienda y transporte, principalmente. Por el contrario, cuatro provincias del Oriente y Galápagos registran el menor número de socios en el país (menos de 739 personas adheridas formalmente a una

cooperativa de transporte o producción); cifra que representa el 2,3% de socios a nivel nacional. Se debe considerar que una misma persona puede ser socio de varias cooperativas.

En términos de densidad poblacional, a nivel nacional equivale a 235 socios por cada 20 mil PET. Destaca Santo Domingo de los Tsáchilas con 887 socios por cada 20 mil PET; es decir, cerca de cuatro veces superior al índice nacional. Adicionalmente, como se observa en la Figura 4, las provincias que reflejan mayor número de socios por cada 20 mil PET son Chimborazo (338) y Zamora Chinchipe (331); y las de menor densidad de socios son Los Ríos y Morona Santiago (103 y 123 personas, respectivamente).

Figura 4. Distribución de socios por cada 20 mil PET, según tipo de cooperativa



Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS
Elaboración: DNEE-SEPS



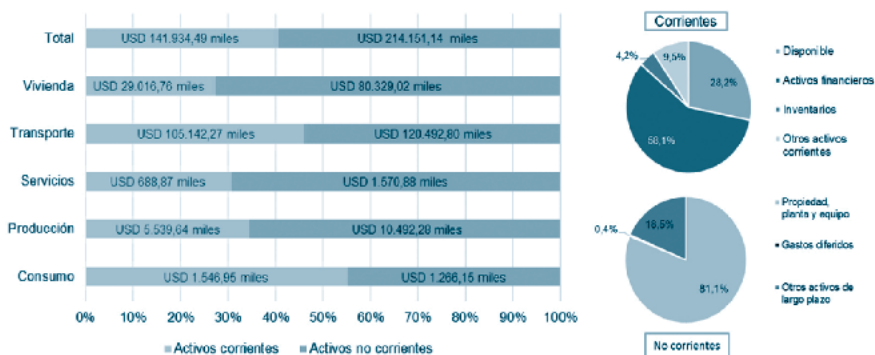
2. Estructura financiera de las cooperativas según tipo de actividad

La estructura financiera de la muestra de cooperativas analizadas refleja las fuentes de fondeo a las que estas organizaciones acuden para realizar sus actividades económicas y cumplir, a la vez, con sus objetivos sociales. Es así que, a través del levantamiento sistemático de ciertas cuentas de los estados financieros y de resultados agregados⁸ del sector cooperativo, se cuantifica el conjunto de recursos disponibles, se evidencia su origen y lógica económica, así como su movilización específica según el tipo de organización analizada.

2.1 Composición del activo

El valor de los activos totales de las cooperativas no financieras alcanzó USD 356,1 millones a diciembre de 2013. Como se muestra en la Figura 5, para todos los grupos de cooperativas (excepto las de consumo) los activos no corrientes, conformados por los bienes inmuebles de las organizaciones (propiedades, maquinarias y equipos), gastos diferidos, entre otros, fueron mayores (60,1%).

Figura 5. Distribución de los activos de las cooperativas no financieras



Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS
Elaboración: DNEE-SEPS

⁸ Agregados según nivel de clasificación y tipo de cooperativa de las cuentas de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y costos de producción y resultados del ejercicio 2013.

Al revisar la composición de los activos corrientes se observa que, en todo el sector cooperativo no financiero predominaron los activos financieros⁹ (58,1% del activo corriente total), en razón de la alta participación de las cuentas por cobrar¹⁰, que respecto del activo corriente significó alrededor del 42%. Por su parte, los activos corrientes disponibles¹¹ reunieron el 28,2% de los activos a corto plazo, y entre inventarios y otros activos corrientes¹² sumaron el 13,7% restante.

En cuanto a los activos no corrientes totales, el 81,1% se concentró en propiedad, planta y equipo (terrenos, edificios y locales, vehículos, maquinaria, muebles, y otros como activos biológicos), mientras que el 18,9% restante se conformó por gastos diferidos y otros activos a largo plazo.

2.2 Composición del pasivo

Los préstamos a corto plazo representan el 61,1% de los pasivos totales del sector

A diciembre de 2013, el total de cooperativas no financieras registró USD 191,8 millones en pasivos totales. De este valor, las obligaciones a corto plazo; es decir, aquellas deudas cuyo plazo de vencimiento es menor a un año representaron el 61,1% (USD 115,2 millones), y el 39,9% restante (USD 76,6 millones) correspondió a obligaciones a largo plazo. Las organizaciones de nivel 1 concentraron el 84,8% de sus pasivos en obligaciones a corto plazo, mientras que para las cooperativas de nivel 2, los pasivos de corto plazo representaron el 52,1%. Más adelante se revisa de forma detallada los proveedores de crédito en el largo plazo para estas organizaciones.

Las obligaciones a corto plazo se componen de cuentas por pagar (86,7%), documentos por pagar a corto plazo (3,1%), obligaciones con la SEPS (0,02%)¹³ y otros pasivos (10,2%). Adicionalmente, en la Figura 6 se muestra

⁹ Representan los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realizan las organizaciones. Se incluye los valores por impuestos asignados como crédito tributario a favor de la entidad, anticipos entregados a proveedores y provisiones.

¹⁰ Proviene de las obligaciones derivadas de las ventas de bienes y servicios en cumplimiento de su objeto social, por el cumplimiento de los fines del estatuto social, el registro de impuestos asignados como crédito tributario a favor de la entidad, los anticipos entregados a proveedores por la compra de bienes y servicios de la actividad productiva o comercial y las provisiones por incobrabilidad.

¹¹ Activos de inmediata liquidez.

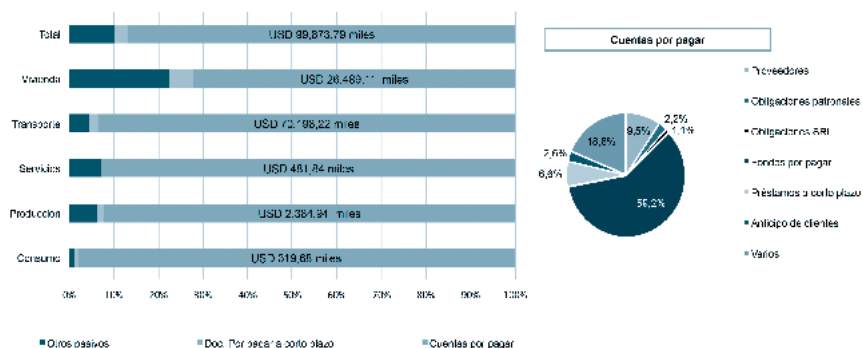
¹² Agrupa las subcuentas en las que se registra el costo de adquisición de los bienes que no están dentro del giro del negocio.

¹³ Estos valores se excluyen de este análisis por la escasa participación dentro de las obligaciones a corto plazo.



la composición de las cuentas por pagar, de las cuales el 96,6% correspondió a fondos por pagar¹⁴, préstamos a corto plazo, anticipo de clientes y obligaciones a proveedores, en la medida que todos estos recursos se orientan directamente al financiamiento de las organizaciones. El 3,4% restante correspondió a valores por pagar al SRI y obligaciones patronales que, por definición, no se consideran como fuentes de financiamiento de las organizaciones.

Figura 6. Obligaciones a corto plazo en miles de USD



Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS
Elaboración: DNEE-SEPS

A corto plazo, las cooperativas de transporte son el grupo que concentra el mayor volumen de obligaciones financieras (65,2%) en el sector por USD 75 millones aproximadamente, seguidas de las cooperativas de vivienda (31,8%). El 3% restante de los pasivos a corto plazo se distribuye entre los grupos de producción, consumo y servicios. Destaca que, aunque estas últimas presentaron el menor monto en obligaciones financieras del sector (USD 564 mil), el 92,2% de sus obligaciones financieras corresponde a pasivo corriente. En los tres grupos mencionados, el pasivo corriente se compuso principalmente de aquellas cuentas de ahorro individual de los socios, sobre las que la cooperativa puede conceder préstamos, con fines exclusivamente relacionados con el cumplimiento de su objeto social.

¹⁴ Conforme a los estatutos de la entidad, se podrá incorporar o administrar cuentas de ahorro individual de los socios, sobre las cuales la cooperativa podrá conceder préstamos, exclusivamente con fines relacionados con el cumplimiento del objeto social de la cooperativa para ser considerados como actividad complementaria. Para ello, las organizaciones deberán elaborar un reglamento específico para ahorros y préstamos. Además en esta cuenta se registra los valores por liquidar a la devolución del capital social a que hubiere lugar al momento del retiro del socio.

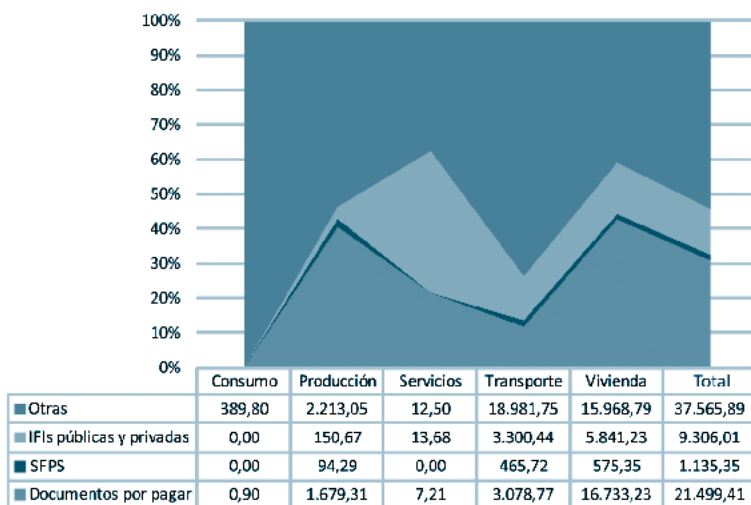


A largo plazo, las cooperativas del nivel 2 se financiaron con préstamos de organismos multilaterales e instituciones financieras del exterior

A diciembre de 2013, el valor total de las obligaciones a largo plazo del sector cooperativo alcanzó los USD 76,6 millones. Los pasivos a largo plazo de las organizaciones del nivel 2 ascendieron a USD 69,5 millones (90,7%), en tanto que las cooperativas del nivel 1 registraron USD 7,1 millones (9,3%).

Como se observa en la Figura 7, el 13,4% de las obligaciones a largo plazo de las cooperativas del nivel 2¹⁵ provino de créditos desde instituciones financieras públicas y privadas, mientras que la mayor proporción de estas obligaciones se concentraron en “otras obligaciones” (54%), constituidas por deudas con organismos multilaterales, instituciones financieras del exterior, entre otras. Los documentos por pagar, constituidos por salidas de fondos como letras de cambio o pagarés adeudados a proveedores representaron el 30,9% de las obligaciones financieras a largo plazo del sector. Destaca que el 1,6% del total de obligaciones a largo plazo correspondió a financiamiento otorgado por instituciones del sistema financiero popular y solidario (cooperativas de ahorro y crédito, banca comunal y cajas de ahorro), lo cual advierte que el sector real de la economía popular y solidaria se financia marginalmente con recursos del sector financiero popular y solidario.

¹⁵ Para las cooperativas del nivel 2 se dispone de información más desagregada en relación al nivel 1, de conformidad con el plan de cuentas solicitado por la SEPS.

**Figura 7. Obligaciones a largo plazo en miles de USD (nivel 2)**

Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS

A largo plazo en los niveles 1 y 2, las cooperativas de vivienda son el grupo que reflejó el mayor volumen de pasivos no corrientes en el sector (USD 41,9 millones), seguidas de las cooperativas de transporte (USD 30 millones) que en conjunto agruparon el 93,9% de las obligaciones financieras a plazo mayor que un año. El 6,1% restante se distribuye en los demás grupos de producción, consumo y servicios (USD 4,7 millones en conjunto). Las cooperativas de producción son el grupo que concentró los mayores niveles de pasivo no corriente respecto de sus pasivos totales (62,1%), provenientes de deuda con organismos multilaterales e instituciones financieros del exterior, principalmente.

2.3. Composición del patrimonio

El patrimonio constituye el medio económico y financiero a través del cual las organizaciones cumplen con su objeto social. Acorde al plan de cuentas definido por la SEPS, el patrimonio neto de las cooperativas no financieras está compuesto



por tres cuentas principales: i) capital social (aportaciones de los socios en dinero, bienes o trabajo), ii) reservas (donaciones y los valores provenientes de utilidades o excedentes destinados para fines específicos o para cubrir eventualidades) y iii) otros aportes patrimoniales (constituidos por los resultados [beneficios o pérdidas] que generan las cooperativas y por revaluaciones de sus activos).

El capital social representó el 79,5% del patrimonio neto del sector cooperativo no financiero

A diciembre de 2013, el capital social representó el 79,5% del patrimonio neto del sector. Destaca que, las cooperativas de transporte y vivienda fortalecen su patrimonio prioritariamente (80,3%) a través de las aportaciones de sus socios (vía certificados de aportación y ahorro para estos certificados), mientras que en las cooperativas de servicios, estas aportaciones reflejan la menor representatividad (58,9%) del patrimonio conjunto en todo el sector. Por su parte, las reservas son apropiaciones de las utilidades o excedentes, conforme a lo establecido en los estatutos de las organizaciones o por acuerdo de los socios, que serán destinadas a fines específicos o para cubrir eventualidades. A diciembre de 2013, estas reservas representaron el 17% del total del patrimonio neto del sector cooperativo no financiero, mientras que el 3,6% restante se constituyó por otros aportes patrimoniales (Figura 8).

Las reservas se constituyen mediante el fondo irrepartible de reserva legal¹⁶ y otras reservas estatutarias. Sólo en el caso de las cooperativas de transporte, el valor del fondo irrepartible de reserva legal es mayor que las otras reservas estatutarias (62,5%). Los otros grupos de cooperativas destinaron fondos a otras disposiciones definidas en sus estatutos (32,2%, en promedio). Sin embargo, dado que las cooperativas de transporte son las organizaciones de mayor representatividad en el sector, el fondo irrepartible de reserva legal conjunto alcanzó el 55,6% del valor total de las reservas. La finalidad del fondo Irrepartible de reserva legal (acorde a lo señalado en la LOEPS¹⁷) es solventar contingencias patrimoniales que puedan enfrentar las cooperativas y

¹⁶ Definido en el artículo 50 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS).

¹⁷ Este fondo se integrará e incrementará anualmente con al menos el 50% de las utilidades y al menos el 50% de los excedentes anuales obtenidos por la organización. No podrá distribuirse entre los socios, ni incrementar sus certificados de aportación, bajo ninguna figura jurídica, y podrá ser distribuido exclusivamente al final de la liquidación de la cooperativa de acuerdo con lo que resuelva la Asamblea General (Artículo 50 de la LOEPS).



únicamente será distribuido al final de la liquidación de las organizaciones. Por tanto, estos recursos no podrán ser utilizados como una forma de financiamiento alterna.

Por su parte, las otras reservas estatutarias son recursos a disposición de los socios en función de las decisiones tomadas en asamblea general, por lo que podrán ser utilizados para fines de fondeo. Así mismo, al contrastar el valor de las otras reservas estatutarias frente al valor de las obligaciones financieras, estas últimas representan el 14,3% de las primeras. De ello se advierte que estos recursos provenientes de las reservas en el patrimonio representarían una fuente de financiamiento sin costo.

Figura 8. Composición del patrimonio (en miles de USD)



Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS

2.4. Composición de los ingresos

Siete de cada diez dólares en ingresos del sector provino de la venta de bienes y servicios en el mercado

Los ingresos están conformados por aquellos recursos monetarios resultantes de las ventas, de la administración y de otros ingresos de las organizaciones (utilidades y excedentes financieros, regalías, subsidios, inversiones, reembolso de gastos, arrendamientos, utilidades por venta de activos,

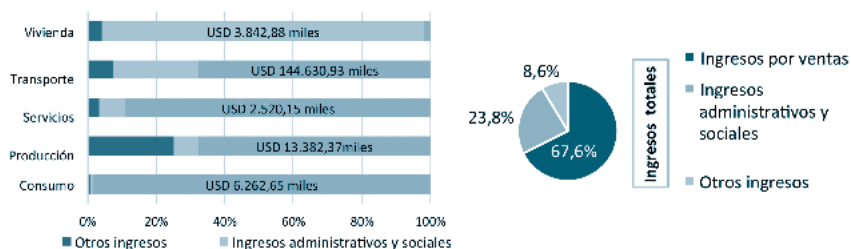


entre otros). A diciembre de 2013, las cooperativas no financieras sumaron por este concepto cerca de USD 247 millones, de los cuales el 66,8% corresponde a las cooperativas del nivel 2. Las cooperativas de transporte son las organizaciones que registran el mayor volumen de ingresos en el sector, con cerca de USD 214 millones (86,6% del valor total), seguidas de las cooperativas de producción con USD 19,7 millones (8%). Los demás grupos: consumo (USD 6,4 millones), vivienda (USD 4,1 millones) y servicios (USD 2,8 millones) obtuvieron en conjunto el 5,4% de los ingresos totales del sector.

Sin embargo, como se ha señalado en otros estudios (Ruiz, 2014), por la dinámica del sector, las cooperativas de transporte no reflejan en su contabilidad aquellos ingresos inherentes a su actividad principal: prestación del servicio de transporte. Por el contrario, el rol de la cooperativa se ha limitado a la gestión de gastos administrativos para la formalización del servicio. Así, los ingresos derivados del recaudo, así como los costos de mantenimiento del vehículo han sido de responsabilidad individual de cada propietario (socio), el cual maneja de manera autónoma su contabilidad personal, obligaciones tributarias y la relación contractual con los operarios del vehículo. Los socios son propietarios de los vehículos y no ceden los derechos de propiedad a la cooperativa para su administración.

A diciembre de 2013, el 67,6% de ingresos del sector cooperativo correspondió al valor resultante de las ventas de bienes y servicios en el mercado (autogestión). Los ingresos administrativos y sociales –entendidos como las cuotas para gastos de administración, extraordinarias y otros rubros como multas– representaron el 23,8% de los ingresos totales del sector. Destaca que en las cooperativas de consumo, las operaciones de ventas significaron el 98,5% del total de ingresos, mientras que para las cooperativas de vivienda el 93,7% de sus ingresos conjuntos se contabilizó por concepto de ingresos administrativos y sociales. Los “otros ingresos”, derivados de utilidades o excedentes financieras, regalías y subsidios, representaron el 8,6% del total del sector. Si bien los subsidios del gobierno representaron el 4,1% del total de este rubro, las únicas cooperativas que se benefician de estos recursos (provenientes de la recaudación tributaria bajo una lógica redistributiva) son las cooperativas de transporte¹⁸. Además, ningún tipo de cooperativas registró ingresos por regalías.

¹⁸ Desde octubre del 2011, el sector del transporte recibe USD 300 al mes y el transporte interprovincial recibe USD 800 para evitar el alza de pasajes.

**Figura 9. Composición del ingreso (dic-2013)**

Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS

2.5. Composición de los gastos y costos de producción o ventas

Los principales gastos que afrontaron las organizaciones fueron por administración y ventas

Los gastos de todo el sector cooperativo no financiero a diciembre de 2013 fueron de USD 81,5 millones y estuvieron compuestos por gastos de administración y ventas¹⁹ (81,8%), gastos financieros²⁰ (1,1%) y otros gastos²¹ (17,1%). El grupo de cooperativas que registró el mayor volumen de gastos son las del transporte, con el 86% del gasto total, mientras que las cooperativas de consumo representaron el 0,8% de este rubro.

Adicionalmente, en los gastos generales se registraron los valores por concepto de servicios cooperativos²² que prestan las organizaciones, que si bien

¹⁹ Los gastos de administración se refieren a los egresos incurridos por la entidad en el desarrollo de las actividades administrativas en cumplimiento con el objeto social de las organizaciones; mientras que los gastos de ventas se relacionan con la comercialización, propaganda, promoción, entre otros, de los artículos para la venta.

Agrupar los gastos causados durante el periodo con el objeto de financiar el cumplimiento de las actividades de la entidad o solucionar dificultades momentáneas de fondos.

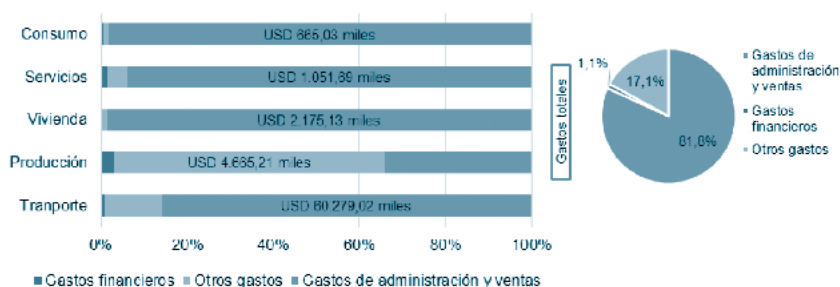
²⁰ Agrupa los gastos causados durante el periodo con el objeto de financiar el cumplimiento de las actividades de la entidad o solucionar dificultades momentáneas de fondos.

²¹ Acumula el valor por reembolsos de gastos, comisiones por servicios, pérdidas en ventas y/o retiro de propiedad, planta y equipo, así como los gastos realizados para atender operaciones diferentes a las del giro ordinario de su objeto social y que no correspondan a financiar el cumplimiento de las actividades de la entidad o solucionar dificultades momentáneas de fondos.

²² En estos servicios se incluye reuniones informativas a los socios (USD 340,6 mil), servicios sociales (USD 402,7 mil), gastos en educación y capacitación (USD 62,9 mil) y contribuciones a la comunidad (USD 928,9 mil)

tienen una participación marginal (3,9%), son comunes para todos los grupos de cooperativas. Estos recursos reflejan la voluntad de las organizaciones por cumplir los principios cooperativos, orientados a la mejora de las condiciones de vida de sus integrantes, a través de la formación en valores de la economía popular y solidaria, desarrollo comunitario, preservación del medio ambiente, entre otras actividades.

Figura 10. Composición del gasto (dic-2013)

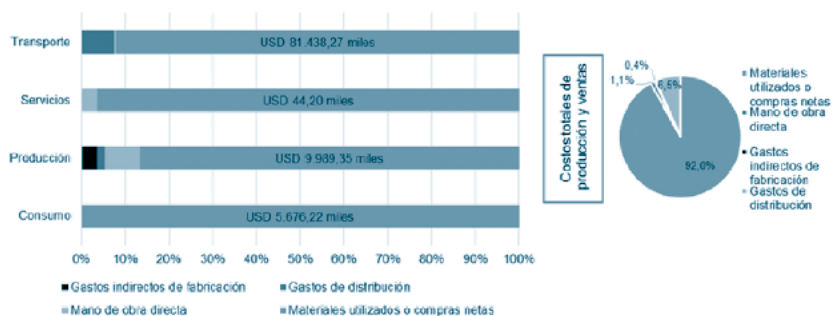


Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS

Por su parte, los costos de producción se refieren al valor de los bienes que compra la entidad para vender o incorporar al proceso productivo, en tanto que los costos de ventas incluye los costos derivados de la adquisición, transformación y otros costos indirectos de producción orientados a la venta de inventarios²³. A diciembre de 2013, estos costos sumaron USD 105,6 millones, de los cuales el 92% se concentró en los materiales utilizados o compras netas. El grupo de organizaciones que registró los mayores costos de producción o ventas fue el de transporte, con USD 88,3 millones (83,7% de todos los costos); mientras que el grupo de vivienda no reportó valores en estas cuentas. Sin embargo, las organizaciones de consumo registran el mayor costo de producción promedio (USD 709,5 mil), alrededor de diez veces superior que el promedio de transporte.

²³ Se incluyen los costos de materiales o compras netas, la mano de obra directa, los gastos indirectos de fabricación y los gastos de distribución.

**Figura 11. Composición de costos de producción (dic-2013)**

Elaboración: DNEE-SEPS

2.6. Utilidades y excedentes

Siete de cada diez organizaciones registraron utilidades o excedentes al final del ejercicio económico 2013

Del total de las organizaciones analizadas, el 65,4% registró utilidades o excedentes al final del ejercicio económico 2013; el 20% obtuvo pérdidas y el 14,6% restante reportó saldo cero. A diciembre de 2013, el sector cooperativo registró USD 3,1 millones por utilidades y excedentes²⁴ y USD 1,4 millones en pérdidas del ejercicio. Las utilidades y excedentes son, en principio, recursos disponibles para financiar las actividades de las organizaciones, una vez deducidas las obligaciones tributarias y patronales.

Adicionalmente, como se observa en la Tabla 2 (A y B), las cooperativas de transporte son el grupo que reportó los mayores valores en utilidades (USD 850,6 mil) y excedentes (USD 1,6 millones) en el sector. Sin embargo, las cooperativas de servicios son las organizaciones que registraron la utilidad y excedente promedio más altos (USD 7 mil y USD 10,8 mil, respectivamente). Destaca que las cooperativas de producción obtuvieron la mayor pérdida promedio del sector (USD 10,8 mil).

²⁴ Las utilidades son todos los ingresos obtenidos en operaciones con terceros, mientras que los excedentes constituyen todos los valores remanentes obtenidos por las cooperativas en las actividades económicas realizadas con sus socios. Ambos resultan una vez deducidos los costos, gastos y deducciones adicionales conforme a lo dispuesto en la LOEPS (Artículos 52 y 53 de la LOEPS).

Tabla 2. Detalle del resultado del ejercicio
A. Porcentaje de organizaciones

Tipo de cooperativas	Número de cooperativas	% cooperativas que registraron utilidad o excedente	% cooperativas que registraron pérdida	% cooperativas que registraron "beneficio 0"
Transporte	1.110	67,5%	18,1%	14,4%
Vivienda	101	46,6%	36,6%	17,8%
Producción	79	67,1%	19,0%	13,9%
Servicios	20	45,0%	40,0%	15,0%
Consumo	8	62,5%	37,5%	0,0%
Total	1.318	65,4%	20,0%	14,6%

B. Valores totales y promedio (en miles de USD)

Tipos de cooperativas	Excedente bruto	Utilidad bruta	Pérdida	Excedente promedio	Utilidad promedio	Pérdida promedio
Transporte	1.608,10	850,62	1.004,37	2,60	3,68	5,00
Vivienda	60,78	23,57	224,31	1,45	1,57	6,06
Producción	263,00	120,33	162,59	8,48	4,15	10,84
Servicios	96,95	28,17	40,99	10,77	7,04	5,12
Consumo	5,67	7,91	12,80	1,42	2,64	4,27
Total	2.034,51	1.030,61	1.445,06	2,89	3,65	5,47

Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS

Más allá de los resultados del ejercicio económico, es necesario examinar el destino de las utilidades y excedentes de las organizaciones, en la medida que esta práctica denota la voluntad de sus integrantes de reinvertir estos recursos para asegurar la sostenibilidad y, por tanto, limitar la distribución de estos recursos vía dividendos a sus socios.

La estructura financiera de las cooperativas analizadas denota un aporte incipiente de este sector de la economía en la producción nacional. Al revisar un



proxy por ingresos, las entradas monetarias de las organizaciones generadas por ventas tuvieron una representación mínima (0,21%) respecto del PIB nacional por actividad económica a diciembre de 2013²⁵. Sin embargo, es importante señalar que, una vez implementada la cuenta satélite de la economía popular y solidaria en la cual se registre todas las transacciones económicas que realizan los actores que componen este sector, se podrá evaluar y comparar los resultados de este último frente a otros sectores de la economía ecuatoriana.

3. Fuentes de financiamiento de las cooperativas no financieras

3.1. Hibridación de recursos con distinto origen y lógica económica

Como plantea la literatura actual (Nyssens, Defourny, Gardin, & Laville, 2012 y Laville & Eme, 2004), para asegurar su sostenibilidad, las organizaciones de la economía popular y solidaria pueden recurrir a distintas fuentes de financiamiento de manera simultánea. Esta estrategia de hibridación de recursos supone una combinación de recursos de varios orígenes: i) a través de terceros (particulares, sector público y privado lucrativo, y actores de la EPS), ii) por parte de los socios y iii) a través del autofinanciamiento, entendido como el resultado de su actividad productiva. El balance contable de las organizaciones refleja sistemáticamente los recursos monetarios que ingresan a la organización para el cumplimiento de sus actividades económicas y sociales²⁶, lo cual ha permitido su cuantificación.

Así mismo, la movilización de estos recursos advierte distintas lógicas económicas (mercantil, redistributiva y reciprocitaria) que se conjugan con los diversos orígenes de los fondos que permiten financiar a las organizaciones. Así, el principio mercantil se refleja en las transacciones efectuadas en el mercado. La redistribución supone un poder central que se apropia de los recursos vía recaudación tributaria, los centraliza y los distribuye, en este caso, a partir de transferencias desde las distintas instancias del Estado. Por su parte, la reciprocidad es una característica propia de las relaciones

²⁵ La máxima representatividad del sector cooperativo en el PIB por rama de actividad corresponde al grupo de transporte (3,6%), seguida de las cooperativas de producción (0,07%); mientras que las organizaciones de servicios y vivienda significaron en el PIB, el 0,006% y 0,001%, respectivamente.

²⁶ Existen también recursos no monetarios (voluntariado) que no se registran en este instrumento contable, lo cual dificulta su cuantificación.



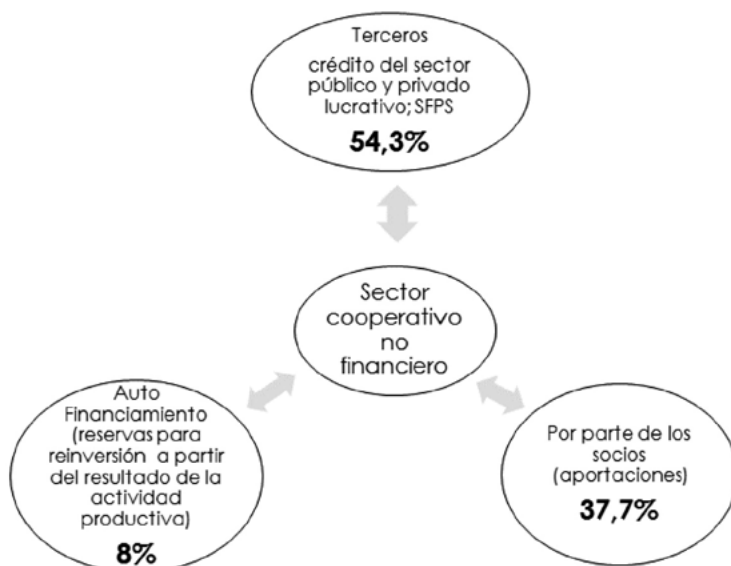
simétricas y horizontales que se enmarcan en una dimensión de retribución de las organizaciones de la EPS a la colectividad, y la devolución de esta última en contrapartida. Maucourant (1995) señala que todos estos principios de institucionalización de lo económico pueden coexistir en una sociedad, en donde uno (principio mercantil) puede predominar frente a los otros sin anularlos. Todos estos son componentes de un sistema, donde su coherencia reside en su complementariedad.

En este marco, según Lemaître et. al (2005), los recursos obtenidos a partir de las ventas de bienes y servicios, o aquellos obtenidos mediante el acceso a crédito constituyen los recursos mercantiles de las organizaciones de la EPS; los subsidios directos e indirectos promovidos desde el Estado corresponden a los recursos de la redistribución; y finalmente, las donaciones (monetarias y no monetarias), así como el trabajo voluntario, son recursos provenientes de la reciprocidad. La combinación de varios tipos de recursos se traduce en la conformación de “recursos múltiples” que como señalan Laville & Nyssens (2003) están orientados a preservar los activos de las organizaciones y, por tanto, su sostenibilidad económica. En las organizaciones analizadas, esta práctica se refleja y contabiliza en las cuentas de pasivos y patrimonio. Por tanto, la ecuación para cuantificar las fuentes de financiamiento (FF) de la muestra de organizaciones se resume en:

$$FF = Pa + P$$

Donde Pa es la participación de los fondos del pasivo y P es la participación de los recursos del patrimonio dentro del agregado del sector cooperativo no financiero. Pa está conformado por las cuentas de “obligaciones a corto y a largo plazo” y P por las cuentas de “reservas” y “capital social”.

La Figura 12 muestra los resultados del sector cooperativo no financiero en porcentaje respecto del total de recursos disponibles en las organizaciones para fondear el cumplimiento de su objeto económico y social.

**Figura 12. Hibridación de recursos según el origen de los fondos (%)**

Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS

Adicionalmente, como se detalla en la Tabla 3, las cooperativas analizadas sostuvieron sus actividades económicas y sociales a través de fondos obtenidos con terceros (54%), de los cuales, los recursos más representativos son los préstamos a largo plazo (22,1%)²⁷. Además, los recursos provenientes de los socios (37,7%) conforman los certificados de aportación y los ahorros para certificados de aportación. Por su parte, los recursos provenientes de la autogestión (cuantificados como reservas estatutarias a partir del resultado del ejercicio económico), recursos obtenidos vía donaciones²⁸ están disponibles a ser reinvertidos en la organización (8%). Estos recursos reflejan una lógica de reciprocidad en las prácticas de fondeo, las cuales serían, a priori, elementos

²⁷ Al contrastar este resultado con los obtenidos en el estudio de caracterización, se evidencia que en el año 2012, el 11% de cooperativas no financieras acudieron a financiamiento (6% a corto plazo y 15% a largo plazo).

²⁸ En el 2012, el 15,2% de cooperativas no financieras en el Ecuador (principalmente de transporte y producción) recibió donaciones de organismos de integración, Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD) y entidades del Gobierno Central. Las donaciones fueron de carácter monetario y no monetario (capital de trabajo y servicios de capacitación, entre los más importantes).



diferenciadores de las cooperativas frente a las empresas de capital, cuya lógica de financiamiento es predominantemente mercantil.

Tabla 3. Hibridación de recursos por tipo de cooperativa, origen y lógica económica

Cuenta		Tipo de cooperativa	Transporte	Vivienda	Producción	Servicios	Consumo	Total	Origen	Lógica económica
Pasivo	Obligaciones a corto plazo	Proveedores	2,9%	1,8%	5,6%	3,0%	4,4%	2,7%	Terceros	Mercantil
		Fondos por pagar	18,5%	16,8%	2,9%	7,0%	0,1%	17,0%	Terceros **	Reciprocitaria
		Obligaciones por préstamos a corto plazo	2,1%	1,7%	0,9%	0,1%	1,8%	1,9%	Terceros	Mercantil
		Anticipo de clientes	0,5%	1,2%	0,9%	0,1%	2,2%	0,8%	Terceros	Reciprocitaria
		Obligaciones varias	6,7%	3,0%	3,4%	9,9%	2,0%	5,4%	Terceros	Mercantil
		Doc. Por pagar a corto plazo	0,7%	1,9%	0,2%	0,0%	0,1%	1,0%	Terceros	Mercantil
		Otros pasivos	1,5%	7,6%	1,1%	2,3%	0,1%	3,4%	Terceros	Mercantil
	Obligaciones a largo plazo	Obligaciones a largo plazo	13,7%	39,0%	27,1%	2,7%	14,1%	22,1%	Terceros	Mercantil
Patrimonio	Reservas*	Otras reservas estatutarias	3,4%	2,2%	11,2%	8,4%	22,2%	3,6%	Autogestión y redistributiva	Reciprocitaria
		Fondo irrepartible	5,7%	2,1%	4,4%	6,0%	2,7%	4,5%	Autogestión	Reciprocitaria
	Capital social	Aportes de los socios	44,3%	22,7%	42,2%	60,5%	50,4%	37,7%	Socios	Reciprocitaria
		Total FF	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%		

*La cuenta “Reservas” contiene los recursos monetarios recibidos por concepto de donaciones y legados, efectuados en favor de la cooperativa.

**Estos valores se registran en la cuenta de pasivo, puesto que serán liquidados con la devolución del capital social al momento del retiro de los socios; por lo cual, con este cambio de figura, el origen de estos recursos pasa a ser de “terceros”.

Fuente: Sistema de acopio de información – SEPS

Elaboración: DNEE-SEPS.

Si bien los recursos mercantiles (provenientes de una actividad productiva continua o de la colocación de recursos de las IFIs con fines de financiamiento) son clave para la satisfacción de necesidades comunes de los socios, éstos no compensan necesariamente ciertas limitaciones como aquellos déficits por fallas de mercado (relacionado con el cálculo inadecuado de los costos en el caso del transporte) o de racionamiento al crédito. Además, las relaciones mercantiles, de por sí, no garantizan la generación de beneficios colectivos en un sentido amplio (hacia los socios y la comunidad).

Por tanto, la recurrencia a recursos provenientes de la redistribución se presenta como una estrategia orientada a garantizar la sostenibilidad de las organizaciones y de los actores que directa o indirectamente se articulan a ellas. Así, los subsidios directos e indirectos implementados por el Estado (en el caso



del sector productivo o del transporte, por ejemplo) permiten mantener los costos de venta (de los bienes o servicios) a un valor accesible para los usuarios finales. Sin embargo, este tipo de recursos son dependientes y susceptibles a cambios de reglamentaciones y de procesos normativos institucionalizados. De ahí que los recursos provenientes de la reciprocidad (donaciones) se presentan como otra estrategia a la que acuden las organizaciones analizadas, en la medida que éstos permiten paliar aquellas limitaciones de financiamiento.

3.2. Endeudamiento y autonomía de las cooperativas no financieras

La identificación del origen de los recursos, así como de la lógica económica que movilizan los fondos, permiten dar pistas sobre el grado de autonomía o endeudamiento de las organizaciones que conforman este sector de la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador.

La relación entre pasivos y activos, así como entre patrimonio y activos sugieren el grado endeudamiento y autonomía de las organizaciones. A diciembre de 2013, estos indicadores en el sector cooperativo no financiero fueron 54% y 46%, respectivamente. De ahí que USD 54 de cada USD 100 existentes en activos provinieron de deudas con terceros y los USD 46 restantes fueron financiados directamente a través del patrimonio o de la gestión de las organizaciones. Esta relación confirma la estrategia de hibridación de recursos a la que recurren las cooperativas no financieras en el país. En cuanto al índice de endeudamiento, el mayor ratio se registra en las cooperativas de vivienda (72%), lo cual advierte que en este grupo existiría una mayor dependencia financiera con terceros; hecho que podría estar relacionado con los elevados costos de producción específica a este sector (construcción, urbanización, adquisición, entre otros).

Por su parte, las cooperativas de producción y transporte financian la menor proporción de sus activos (42,7% y 46,5%, respectivamente) con fondos de terceros. Es importante señalar que en el caso de transporte, los vehículos no se registran como activos conjuntos de las cooperativas, sino son de propiedad de cada socio. Los menores índices se sitúan en los grupos de servicios y consumo, con alrededor del 25% cada uno; situación que sugiere, *a priori*, una mayor autonomía en términos de sostenibilidad de sus activos.



Adicionalmente, dado que las cooperativas analizadas recurren a financiamiento a través de crédito con terceros, donde los préstamos a largo plazo son la fuente más representativa (22,1%), se analiza la capacidad de pago de las organizaciones. Así, la relación entre activos y pasivos (185,7%) muestra que —a diciembre de 2013— las cooperativas disponían de aproximadamente dos dólares en activos para cubrir cada dólar de obligaciones financieras. El valor máximo de este indicador se presenta en las cooperativas de servicios (400,4%), mientras que el ratio más bajo corresponde al grupo de vivienda (138,8%).

En términos de autogestión, la relación entre utilidades y excedentes respecto del patrimonio de las cooperativas no financieras dimensiona si el resultado generado en un periodo económico es suficiente para sostener la actividad propia de las organizaciones. Es así que por cada USD 100 que los socios mantienen en el patrimonio conjunto, se generó USD 1,87 en utilidades y excedentes antes de impuestos; situación que refleja la capacidad de autogestión de este sector de la economía popular y solidaria. Las cooperativas de servicios presentaron el rendimiento sobre patrimonio más elevado, mientras que las organizaciones de vivienda reflejaron el índice más bajo del sector no financiero, con 7,4% y 0,3%, respectivamente.

4. Consideraciones finales

Los resultados del análisis sugieren que las cooperativas no financieras son organizaciones productivas autogestionadas que acuden a recursos desde fuentes externas con distintas lógicas económicas, en la medida que esta estrategia no afecta el control independiente de sus socios y, por tanto, preserva su autonomía cooperativa. Así, a diciembre de 2013, cincuenta y cuatro de cada cien dólares en activos del sector cooperativo derivaron de deuda con terceros y los cuarenta y seis dólares restantes fueron financiados a través del patrimonio y gestión de las organizaciones. De la primera constatación se identifica la necesidad común de endeudamiento de las cooperativas no financieras, cuyo objetivo es acceder a recursos que les permita financiar inversiones de sus actividades. Por su parte, los recursos propios procedentes del patrimonio (cuantificados en las aportaciones de los socios y las reservas a ser reinvertidas) reflejan la capacidad estructural de autofinanciación de las cooperativas no financieras. Si bien los recursos obtenidos a partir de las obligaciones financieras con terceros predominan frente a los



recursos propios, todos estos son componentes de la dinámica inherente al sector cooperativo, en el cual su coherencia reside en la complementariedad.

En este marco, a partir del análisis financiero, los resultados a diciembre de 2013 sugieren que el grupo con mayor nivel de endeudamiento (Pasivo/Activo) son las cooperativas de vivienda (seguidas de las cooperativas de transporte y de producción) debido a los altos costos de producción específicos de este sector. Por el contrario, las cooperativas que se revelan más autónomas (Patrimonio/Activo) pertenecen a los grupos de servicios y consumo debido a su capacidad de generar recursos propios.

En términos agregados, a la misma fecha, el sector cooperativo no financiero reveló una capacidad de pago para cumplir con sus obligaciones financieras contraídas con instituciones públicas, privadas y del sector financiero popular y solidario (este último en menor proporción). Así, el estudio advierte una desarticulación entre la demanda de financiamiento del sector real de la economía popular y solidaria y la oferta de servicios financieros del sector cooperativo de ahorro y crédito ecuatoriano. Por tanto sería necesario plantear estudios (de caso) ulteriores que identifiquen los factores que acentúan la (escasa o nula capacidad) de atracción de recursos del sector cooperativo no financiero y los elementos que potenciarían el encadenamiento entre ambos sectores.

Adicionalmente, el estudio advierte que una práctica extendida de generar “beneficios 0” al final del ejercicio económico, limitaría la capacidad de autofinanciación del sector cooperativo no financiero. Además, la distribución de utilidades y excedentes vía dividendos a los socios supondría un riesgo en términos de sostenibilidad, puesto que esta práctica limitaría la disponibilidad de recursos a ser reinvertidos en beneficios comunes de las organizaciones. Frente a ello, el fondo irrepartible de reserva legal se presenta como una medida orientada a paliar y prevenir este tipo de prácticas en el sector. Asimismo, ciertas particularidades del sector como el caso de las cooperativas de transporte requieren estudios más focalizados sobre su dinámica de financiamiento y operación. Otra particularidad en términos de financiamiento propia a las cooperativas de producción (inmersas principalmente en la dinámica del comercio justo) es la práctica de anticipar el pago por parte de los clientes como un mecanismo para asegurar la venta futura. Un aspecto adicional a analizar consiste en el dimensionamiento y valorización del



trabajo voluntario en las cooperativas no financieras, el cual tendría la potencialidad de cubrir déficits de productividad al interior de las organizaciones.

Finalmente, como se señala en estudios relacionados (Nyssens et al., 2012, Lemaître et al, 2005; Laville, 2006b y Lemaître & Nyssens, 2004), la noción de hibridación designa la utilización de recursos con distintos orígenes y lógicas económicas, orientados a financiar las actividades productivas de las organizaciones y garantizar su sostenibilidad. De ahí que a través del estudio se identificó y cuantificó las fuentes de financiamiento a las que recurren las cooperativas no financieras en el Ecuador. A partir de esta primera aproximación se plantea reflexiones para futuros estudios en torno a si esta sostenibilidad tendría lugar manteniendo las características diferenciadoras del sector cooperativo frente a otras formas de organización económica, y si el establecimiento de interacciones entre estos actores contribuiría a la configuración de nuevos equilibrios entre el sector cooperativo, el Estado y la comunidad.



Referencias bibliográficas

- Bel-Durán, P., & Fernández, J. (2002). La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España*, (42), 101.
- Ben-Ner, A. (1984). On the stability of the cooperative type of organization. *Journal of Comparative Economics*, 8(3), 247–260.
- Ben-Ner, A. (1988). Comparative empirical observations on worker-owned and capitalist firms. *International Journal of Industrial Organization*, 6(1), 7–31.
- Bouchard, M., Bourque, G. L., & Lévesque, B. (2000). L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socio-économique de l'intérêt général. *CRISES Cahier de recherche*, (0013), 2–25.
- Coraggio, J. L. (2009). La economía popular solidaria en el Ecuador. Retrieved from http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/La_economia_popular_solidaria_en_el_Ecuador.pdf
- Dean, A. (2014). ¿Las cooperativas de trabajadores degeneran?: Un análisis sobre los determinantes de la contratación de mano de obra asalariada en empresas gestionadas por sus trabajadores. Instituto de Economía (IECON) de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEyA).
- Draperi, J.-F. (2003). L'entreprise sociale en France, entre économie sociale et action sociale. *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et de l'Économie Sociale - RECMA*, 288, 48–66.
- Laville, J. L. (2006a). Définitions et institutions de l'économie. Pour un dialogue maussien. *Revue du MAUSS*, 27, 365–383.
- Laville, J.-L. (2006b). Économie plurielle. In *Dictionnaire de l'autre économie* (J.-L. Laville & A. D. Cattani., pp. 250–258). Paris: Gallimard.
- Laville, J. L., & Eme, B. (2004). Renovación y diversidad de prácticas. In *Economía social y solidaria. Una visión europea*. (Laville, Jean Louis.). Buenos Aires, Argentina: OSDE-UNGS.
- Lemaître, A., & Nyssens, M. (2004). La mixité des ressources dans les entreprises sociales d'insertion. *Reflets et perspectives de la vie économique, Tome XLIII*(3), 37–49. doi:10.3917/rpve.433.0037
- Lemaître, A., Nyssens, M., & Platteau, A. (2005). Les entreprises sociales d'insertion par le travail entre idéal-type et institutionnalisation. *Recherches Sociologiques*, 1, 61–74.
- Maucourant, J. (1995). The substantive economy of money : Karl Polanyi in the tradition of “old institutionalism.” Retrieved from <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00569422>
- Miño, W. (2013). El origen del cooperativismo en el Ecuador, 1900-1936. In *Historia del cooperativismo en el Ecuador* (Ministerio de coordinación de la Política Económica., pp. 19–38). Quito, Ecuador.
- Miyazaki, H. (1984). On Success and Dissolution of the Labor-managed Firm in the Capitalist Economy. *The Journal of Political Economy*, 92(5), 909–931.



- Nyssens, M., Defourny, J., Gardin, L., & Laville, J.-L. (2012). Entreprises sociales d'insertion et politiques publiques: une analyse européenne. *En Ligne* URL: *H Ttp://www. Bsv. Admin. Ch.* Retrieved from http://www.arbeitsintegrationschweiz.ch/fileadmin/pdf/Dossiers/Entreprises_sociales_Nyssens_FR_1_.pdf
- Polanyi, K. (1977). *The livelihood of man. New-York-San Francisco-London Academic Press.*
- Ruiz, M. J. (2014). El sistema de Caja Común y el cooperativismo. SEPS. Retrieved from http://www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=94b227c9-8a8f-447f-8895-c503b3337b06&groupId=613016
- Sanz, J. (1993). Las necesidades de financiación de las cooperativas en la perspectiva del mercado único (Vol. 13, pp. 101–122). Presented at the La financiación de las cooperativas ante la reforma de la legislación cooperativa en España, Murcia-España: CIRIEC.
- Servós, C. M., & Gil, M. I. S. (2008). Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 94, 59 – 79.
- Singer, P. (2006). Économie solidaire. In *Dictionnaire de l'autre économie* (J.-L. Laville & A.D. Cattani., pp. 290–302). Paris: Gallimard.
- Vanek, J. (1971). *The Participatory Economy: An Evolutionary Hypothesis and a Strategy for Development. New York: Cornell University Press.*
- Vargas, A. (1996). La identidad cooperativa y la cooperativa como empresa: Luces y sombras. *Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid y Dirección de Empresas de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la universidad de Huelva*, 179–192.