

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador  
Departamento de Desarrollo, Ambiente y Territorio  
Convocatoria 2011-2014

Tesis para obtener el título de doctorado en Economía del Desarrollo

Singularidad de la economía solidaria desde un marco plural - un estudio desde las  
cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador

Natalia Doukh

Director: Luiz Inácio Germany Gaiger

Lectores: Betty Espinosa, Marco Missaglia, Roberta Curiazi y Pablo Augusto Guerra

Quito, mayo de 2018

## Tabla de contenido

Resumen .....	VII
Introducción.....	1
Capítulo 1 .....	16
Cooperación vs. Cooperativas: construcción conceptual de las categorías de análisis .....	16
1. Conceptualización de cooperación .....	17
1.1. Cooperación como una acción social .....	17
1.2. Factores movilizados de la cooperación .....	22
2. Conceptualización de la cooperativa .....	30
2.1. Fundamentos constitutivos de las cooperativas .....	30
2.2. Características diferenciales de las empresas cooperativas .....	37
2.3. Rol de las cooperativas en la evolución de la sociedad .....	41
2.4. Definición operacional de cooperativa .....	43
Capítulo 2 .....	47
El fenómeno del cooperativismo en la realidad ecuatoriana .....	47
1. Historia del cooperativismo en el Ecuador .....	48
1.1. Las cooperativas en el período comerciolibrista .....	49
1.2. Las cooperativas en el período estatista.....	56
2. Caracterización del sector financiero de cooperativas.....	85
Capítulo 3 .....	97
Buen Vivir como marco valorativo para medir el impacto de cooperativas en la sociedad ecuatoriana.....	97
1. La Constitución del 2008: inspiración para el Buen Vivir .....	98
2. La visión de los pueblos indígenas sobre el Buen Vivir.....	103
3. El mal vivir: encuentro entre dos culturas .....	116
4. Elementos constructivos del Buen Vivir desde el pensamiento occidental.....	124
5. La síntesis del Buen Vivir.....	129
Capítulo 4 .....	139
Cooperativas de ahorro y crédito bajo el prisma del Buen Vivir .....	139

1. Identificación de los valores instrumentales, originarios de productos socialmente relevantes .....	140
1.1. Proyección de los valores del Buen Vivir en la estructura interna de la cooperativa	140
1.2. Las cooperativas de ahorro y crédito como agentes de cambio hacía el Buen Vivir	145
2. Descripción de los productos socialmente relevantes para la construcción del Buen Vivir .....	156
2.1. Operación empresarial segura.....	156
2.2. Universalización de servicios financieros.....	158
2.3. Repartición de riqueza y bienestar.....	159
Capítulo 5 .....	161
El impacto diferencial de cooperativas de ahorro y crédito en la sociedad ecuatoriana ....	161
1. Metodología del estudio empírico .....	163
1.1. Fundamentos teóricos de eficiencia.....	163
1.2. Especificación del modelo empírico.....	172
1.3. Datos .....	179
2. Estimación econométrica y resultados.....	181
2.1. Estimación con MCO .....	183
2.2. Estimación con MV .....	188
Conclusiones.....	194
Anexos .....	204
Anexo 1. Variables descriptores de los productos socialmente relevantes .....	204
Anexo 2. Programa computacional utilizado .....	208
Lista de referencias.....	210

## Ilustraciones

### Gráficos

Gráfico 1 Crecimiento de cooperativismo en Ecuador en el período 1919 - 1982 .....	63
Gráfico 2. Dinámica de cooperativismo en Ecuador en el período 1937-1960 por clase ....	63
Gráfico 3. Composición del cooperativismo en el Ecuador por clase en 1960.....	64
Gráfico 4. Composición del cooperativismo en el Ecuador por clase en 1982.....	72
Gráfico 5. Dinámica del cooperativismo en el Ecuador, por clase.....	73
Gráfico 6. Composición del cooperativismo en el Ecuador por clase en 2014.....	74
Gráfico 7. Dinámica de cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador, 1961-2013.....	86
Gráfico 8. Dinámica de crecimiento de los depósitos a plazo en el sistema financiero del Ecuador en el período 1999-2008, % .....	86
Gráfico 9. Dinámica de las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador por segmento, 1955-2013 .....	88
Gráfico 10. Distribución de COACs y socios activos por segmento en el Ecuador, 2014 ..	89
Gráfico 11. Concentración de puntos de atención cooperativa por 100.000 habitantes en el Ecuador, 2014 .....	90
Gráfico 12. Distribución de COACs por segmento y región geográfica en el Ecuador, 2014 .....	91
Gráfico 13. Proporción de cooperativas y puntos de atención en los cantones con la población inferior a 25.000 habitantes en el Ecuador, 2014.....	92
Gráfico 14. Comparación de las COACs del Ecuador según la administración interna, 2014 .....	93
Gráfico 15. Comparación de las COACs del Ecuador según dotación de servicios informáticos, 2014 .....	94
Gráfico 16. Comparación de las COACs del Ecuador según la contratación de los servicios externos, 2014.....	95
Gráfico 17. Distribución de los índices estimados de eficiencia técnica de los bancos comerciales .....	191
Gráfico 18. Distribución de los índices estimados de eficiencia técnica de las COACs....	192

## Ilustraciones

Ilustración 1. Cooperación como estructura social.....	29
Ilustración 2. Inserción de la empresa cooperativa en la estructura social de cooperación .	46
Ilustración 3. Taxonomía de las organizaciones de Economía Popular y Solidaria.....	78
Ilustración 4. Arquitectura de valores de la sociedad del Buen Vivir. ....	138
Ilustración 5. Dimensionamiento de los valores del Buen Vivir en la lógica empresarial de cooperativas de ahorro y crédito.....	154

## Tablas

Tabla 1. Estadísticas descriptivas del conjunto de datos .....	180
Tabla 2. Resultados de regresión agrupada .....	184
Tabla 3. Resultados de estimación del modelo de efectos aleatorios.....	185
Tabla 4. Resultados de la prueba de Multiplicador de Lagrange para Efectos Aleatorios.	186
Tabla 5. Resultados de estimación del modelo de efectos fijos .....	187
Tabla 6. Resultados del test de Hausman .....	188
Tabla 7. Resultados de estimación del MV modelo .....	190
Tabla 8. Estadísticas descriptivas de los índices de eficiencia técnica.....	192

## Cuadros

Cuadro 1. Estructura de medición del producto “Operación empresarial segura” .....	158
Cuadro 2. Estructura de medición del producto “La universalización de los servicios financieros” .....	159
Cuadro 3. Estándares de excelencia para medición del producto “Operación empresarial segura” .....	176
Cuadro 4. Orden de las variables observables, que describen los productos socialmente deseables .....	177

## **Declaración de cesión de derecho de publicación de la tesis**

Yo, Natalia Doukh, autora de la tesis titulada “Singularidad de la economía solidaria desde un marco plural - un estudio desde las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador” declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de doctorado en Economía del Desarrollo concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, mayo del 2018



---

Natalia Doukh

## Resumen

Las limitaciones del orden de pensamiento neoclásico para proporcionar una explicación incluyente de la organización económica de la sociedad, da paso al concepto de pluralidad económica como una característica de la realidad, que se traduce en la existencia de un complejo de economías. La conceptualización de la economía como un ente plural conduce a estructurar una visión diferenciada de las formas organizacionales institucionalizadas dentro de la realidad objetiva. En este sentido, el campo económico se ve constituido por el sector público, el sector privado capitalista y un polo de empresas y organizaciones, agrupadas bajo la denominación común de Economía Social y Solidaria.

La presente investigación consiste en presentar evidencias empíricas que contribuyan al desarrollo de la teoría plural desde la perspectiva de la capacidad de los actores económicos a satisfacer las necesidades de la sociedad en su conjunto. Lo plural, en este caso, toma cuerpo de un aporte diferencial en la obtención del producto socialmente relevante, más que la diversidad de las formas de organización económica, sin perder de vista estas últimas.

El estudio empírico se realizó dentro del conjunto de organizaciones que prestan servicios financieros, compuesto por dos subconjuntos: 35 cooperativas de ahorro y crédito (COACs), por un lado, y 16 bancos privados nacionales del Ecuador, por el otro, dentro del período 2008 - 2014. El estudio empírico se desarrolló en dos partes. En primer lugar se estimó la función de distancia, una herramienta paramétrica, empleada en el análisis de la producción y la eficiencia técnica de empresas multiproducto. En nuestro caso los *outputs* están presentados mediante Operación empresarial segura, Universalización de servicios financieros y Repartición de riqueza y bienestar, mientras que los *inputs* incluye las variables tradicionalmente utilizadas, dadas por el capital y el trabajo. Luego de esto se calcularon los coeficientes de ineficiencia para cada una de las entidades bajo estudio.

La estimación del modelo empírico se realizó utilizando el método de máxima verosimilitud. Los resultados de estimación demostraron que la distancia promedio entre la frontera de la producción y los niveles de desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito es menor que el mismo indicador para los bancos privados. El resultado obtenido

implica que con igual nivel de insumos las cooperativas generan una cantidad mayor de *outputs* en comparación con los bancos privados. Se pudo observar una relación inversa entre la distancia hasta la frontera de posibilidades de producción y el factor trabajo, mientras que la influencia del capital para reducción de la distancia hacía la frontera es insignificante.

Al mismo tiempo se demostró que no existe diferencia estadísticamente significativa entre los valores promedios de los coeficientes de ineficiencia entre los dos grupos analizados, lo que apoya a la proposición de que las COACs no presentan mayor nivel de ineficiencia en la transformación de los recursos productivos en comparación con los bancos comerciales.

Los resultados empíricos conducen a concluir que las empresas sociales, al menos dentro del ámbito de estudio, circunscrito por las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador, impactan a la sociedad de una manera distinta, lo que se refleja en el hecho que las COACs alcanzan el nivel más alto en la generación de productos socialmente relevantes, entendidos estos como Operación empresarial segura, Universalización de servicios financieros y Repartición de riqueza y bienestar. Estas deducciones llevan a pensar que la función-objetivo de las cooperativas está orientada a la producción de valor para satisfacer las necesidades no solo de sus socios, sino trasciende las fronteras organizacionales. O en otras palabras la solidaridad interna de las cooperativas se propaga hacía el conjunto social.

La evidencia de un diferencial positivo en la generación de los productos socialmente relevantes sustenta de manera plausible la idea de que la pluralidad económica también puede ser vista desde la perspectiva del producto final generado por los actores que conforman el campo económico.



## **Introducción**

En la visión que construye la teoría económica clásica con miras a comprender la ordenación de las relaciones sociales entre los individuos, se puede distinguir dos corrientes que confluyen en la interpretación de la edificación de la sociabilidad a través del sistema de mercados autorregulados. La primera corriente abarca el raciocinio en cuanto a la naturaleza humana. El hombre, recreado por la economía clásica, está referido a la estructura axiológica del individualismo. Se valora un ser humano individual, libre e igual a los demás seres humanos, con el valor social general que subordina las necesidades de la sociedad a las suyas propias. El sujeto, así privilegiado, es un individuo independiente y autónomo, es decir no social, que pretende separarse de las limitaciones del tejido social (Dumont 1982). Forma parte de un orden natural de las cosas y cuyo eje vital se centra en la satisfacción de sus deseos ilimitados, para lo cual la adquisición indeterminada de bienes es el fin (Bilbao 1996). En tanto que la adquisición de los bienes se realiza por medio del intercambio entre los puntos dispersos o fortuitos del sistema, se hace imprescindible la presencia de la institución del mercado, en calidad de un mecanismo que posibilita el movimiento bidireccional de bienes entre personas, donde cada una de ellas asegura su máximo beneficio (Polanyi 2007).

Mientras que el supuesto “axiológico” funde los cimientos para configurar al mercado como un espacio que transparenta la circulación de los bienes en una sociedad atomizada, la segunda corriente del pensamiento económico clásico se ocupa del seguimiento de las leyes que rigen la producción y distribución de la riqueza, atribuyéndoles el carácter de un sistema de leyes naturales que prescriben el orden de relaciones entre los hombres, concibiendo a estos como los seres autónomos e individuales. Bajo el planteamiento clásico, el precio resultante del equilibrio entre la demanda y la oferta, es el principio regulativo de las relaciones sociales, construidas desde la economía. La producción se mueve por los precios, en tanto que éstos encierran el beneficio de quienes emprenden en la producción. También la distribución depende de los precios, dado que de ellos se desprenden los ingresos y, gracias a estos ingresos, los bienes producidos se distribuyen entre los miembros de la sociedad.

Todos los bienes son destinados a la venta en el mercado y todos los ingresos provienen de las ventas. Consecuentemente, existen mercados para todo tipo de bienes, incluyendo aquellos que por su naturaleza no tienen el carácter de una mercancía, como son el trabajo, la tierra y el dinero. Los precios de estos bienes toman los nombres de salario, renta e interés, respectivamente. Entonces, los propietarios de la fuerza de trabajo al venderla, reciben los ingresos mediante los salarios, los dueños de las tierras al arrendarla, obtienen la renta y quienes están en posición de ofrecer el dinero reciben los ingresos en forma de interés. En estas condiciones todos los ingresos provienen de las ventas realizadas en el mercado y se asignan para comprar los bienes producidos. Lo que “deja claramente al descubierto que el mercado... es la única instancia fundante de las relaciones entre los individuos” (Bilbao 1996, 78). Por lo tanto, para los pensadores clásicos existe un único sistema económico, sino real, por lo menos legítimo: el sistema de economía de mercado (Caillé 2009).

Sin embargo, el postulado de la universalización de los mercados autorregulados como una ley natural de ordenación de las relaciones sociales entre los individuos, configurados mediante “la naturaleza circunscrita a su perímetro orgánico psicológico” (Bilbao 1996, 76), encuentra un cuestionamiento sustancial ya en los trabajos de Polanyi. Si bien dentro de la estructura axiológica del individualismo, que recrea los seres humanos independientes y autónomos, libres de las limitaciones del tejido social, el mercado se presenta como un coordinador eficaz entre ellos, Polanyi (2007) sostiene que el sistema de mercado no es una consecuencia lógica de la conducta humana, sino un resultado particular de la historia, donde la estructura del pensamiento liberal acabó endurecida en la realidad a través de enormes procesos de inversión material, ideológica y de conocimiento y de amplias movilizaciones de todo tipo de recursos para construir las estructuras de apoyo que configuran la institucionalización del mercado y del orden de pensamiento que lo fundamenta.

El raciocinio de Polanyi en cuanto al carácter estrictamente temporal del sistema de mercados autorregulados, parte del cuestionamiento de la interpretación de la naturaleza humana como de un sujeto regido solo por sus propios deseos, centrados en la posesión de

bienes materiales en competencia con el resto de los individuos. Basándose en los estudios antropológicos y de historia económica, Polanyi (2007) demuestra que la historia ofrece formas diferentes de organizar la sociedad a partir de concepciones del hombre opuestas al individualismo, donde el móvil es la subsistencia colectiva y no la ganancia individual. Para Polanyi (2007), frente al móvil de ganancia basado en la competencia entre los individuos, las instituciones económicas en las sociedades arcaicas se crean no solo para la obtención del sustento, sino, también para mantener la solidaridad comunal, excluyendo, consecuentemente, el antagonismo del beneficio basado en el egoísmo. De esta forma, la vinculación de bienes satisface las necesidades emocionales y estéticas de un orden más elevado: la integración y la reproducción social (Frazer en Malinowski 1986, 9-12). Asimismo, la organización de la vida económica no depende de las interacciones de los individuos aislados en lucha por la maximización del sustento, sino que se garantiza éste para todos “excluyendo la motivación del beneficio económico individual en la producción e intercambio de bienes, que es resultado de comportamientos pactados por un sentimiento generalizado de desprendimiento y solidaridad” (Lucas 1994, 33). Por lo tanto, el destino económico individual respecto del sustento se identifica con el destino común.

La proliferación de la economía experimental fundada sobre la teoría de juegos, permite contar con nueva información en cuanto a las motivaciones personales para la toma de decisiones en las sociedades contemporáneas, caracterizadas por los contextos amplios y heterogéneos en el plano social y cultural. Una contribución importante que respalda la variabilidad de las motivaciones del ser humano en el momento de realizar sus elecciones, se presenta en “*In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies*” (Henrich et al. 2001), estudio de campo desarrollado en base de experimentos, diseñados como el “juego de ultimátum”<sup>1</sup>, y llevado a cabo en 15 sociedades de pequeña escala cultural y económica en 12 países situados en 5 continentes distintos. El contraste de

---

<sup>1</sup> El “juego de ultimátum” es un juego de estrategia entre dos jugadores, cuyas identidades permanecen ocultos para cada uno de ellos. Uno de los jugadores recibe una suma determinada de dinero y tiene que proponer al compañero aceptar una cierta cuantía de éste. Si el segundo jugador acepta la propuesta, cada uno lleva las partes acordadas. Caso contrario, ambos jugadores no reciben nada.

La información recopilada en diferentes sociedades, contradice a lo esperado bajo el modelo tradicional de maximización de beneficios. En muchos casos los oferentes hicieron las propuestas positivas que superaron los umbrales de un sujeto maximizador de beneficios, así como los rechazos de las ofertas positivas por parte de los jugadores, que deben aceptar o rechazar las propuestas, fueron significativos en ciertas sociedades.

Los resultados, obtenidos en el estudio de campo, permitieron formular conclusiones que cuestionan el universalismo del modelo de “racionalidad económica”. Entre las más importantes se puede citar el hecho de que, al contrario de lo planteado por el modelo neoclásico, en muchos casos los individuos no actúan bajo la norma de maximización de beneficios. Las preferencias sobre las opciones económicas más bien se forman como resultado de las interacciones económicas y sociales de la vida cotidiana. En tanto que la conexión entre el comportamiento experimental y la estructura de la vida económica cotidiana debe proporcionar una clave importante en la revisión del modelo canónico del comportamiento de elección individual (Henrich et al. 2001, 73-74).

A pesar de que la antropología, la historia económica y la economía experimental parten de paradigmas distintos, las conclusiones que se desprenden desde el análisis de los registros históricos y del material empírico moderno, se traslapan en cuanto a la fragilidad de los supuestos clásicos respecto a los caracteres del ser humano. Al poner de relieve la concepción del humano como un ser social, que encuentra su realización en la construcción del bienestar común en la forma de integración y reproducción social, desde la antropología se presentan los argumentos que debilitan el supuesto del “individualismo axiológico”, mientras que la economía experimental, incorporando la perspectiva de motivaciones personales en la toma de decisiones, pone en tela de duda el “individualismo metodológico”, referente a un prototipo de comportamiento que persigue la maximización de utilidades. De tal suerte que los puntos de vista desarrollados desde diferentes campos de la ciencia, que incluyen tanto a la perspectiva histórica como a la realidad contemporánea, cuestionan la pertinencia del supuesto clásico de la teoría económica predominante en cuanto a la naturaleza humana, plasmada en un sujeto racional regido solo por sus propios deseos. La inconsistencia empírica de los supuestos clásicos respecto a la conducta del ser

humano lleva a cuestionar la teoría clásica en general, abonando la idea de que la organización económica de la sociedad como un sistema regido por el mercado, presenta una simplificación excesiva de la realidad.

El análisis crítico del supuesto angular de la teoría económica predominante en cuanto al comportamiento humano conduce a la comprensión de que la lógica de la conducta de los sujetos puede sustentarse en las motivaciones diversas, llevando a la construcción de las relaciones sociales, voluntarias y/o contractuales, que se establecen también fuera de los mercados autorregulados. Tal intuición abre el campo para plantear la organización económica de la sociedad como un sistema “plural”, lo que se traduce en la existencia de un complejo de economías, a menudo opuestas, modelado por instituciones diferentes (Laville 2009). Dentro de este aglomerado, además de la economía mercantil que comprende un conjunto de mercados autorregulados, Laville (2004) identifica la economía no mercantil, que refleja la participación del estado en el impulso del consumo, garantía de ingresos mínimos y provisión de servicios fundamentales para toda la población, así como la economía no monetaria, que oculta la producción de autoconsumo y la acción económica de redes y asociaciones solidarias.

Si bien la taxonomía, propuesta por Laville, guarda relación con la organización de la economía en su esfera específica de circulación, la conceptualización de la economía como un ente plural tiene el valor heurístico para estructurar una visión diferenciada de las formas organizacionales institucionalizadas dentro de la realidad objetiva, que se difieren en el ámbito socio-económico de la actuación de sus figurantes y presentan las características distintivas. En este sentido, tradicionalmente, el campo económico se vio constituido por el sector público y por el sector privado capitalista. No obstante, a partir del último tercio del siglo XX se hizo visible un polo de empresas y organizaciones situadas fuera de estos ámbitos, que se suelen agrupar bajo la denominación común de Economía Social y Solidaria – ESS (Monzón 2006).

A pesar de que las empresas y organizaciones, pertenecientes a la Economía Social y Solidaria, adaptan diversas formas y estatutos jurídicos, sus realidades tienen los amplios

espacios comunes que los mismos protagonistas describen a través de “cuatro notas características: a) finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que de lucro; b) autonomía de gestión; c) procesos de decisión democráticos; y d) primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas” (*Conseil Wallon de l’Economie Sociale* 1990 citado en Monzón 2006, 13). Se puede notar, que los rasgos específicos de la ESS encierran los elementos que la ubican en posición opuesta en relación al sector capitalista de la economía. En este sentido la ESS incluye un amplio conjunto de organizaciones socioeconómicas creadas para resolver necesidades comunes de determinados colectivos sociales, mientras que el objetivo de la empresa capitalista se fija como la maximización de los beneficios repartidos entre sus accionistas. En cuanto a la repartición de excedentes, esta se determina en relación al aporte de cada socio a la actividad de la empresa social, en tanto en la empresa capitalista se lo hace en proporción a la propiedad de capital. Una empresa social se caracteriza por la gobernanza democrática que se refleja en la dirección común a partir de las asambleas generales de los socios, en el caso de la empresa capitalista el poder de voto se determina en función del número de acciones que posee el capitalista, por lo que los objetivos operacionales de la empresa, a menudo, son definidos por el accionista principal.

La formalización de las diferencias entre la economía capitalista y la ESS visualizadas a partir de la naturaleza del funcionamiento organizativo de las entidades que conforman cada uno de los sectores, encuentra su expresión en los trabajos de Gui. Gui (1991) propone caracterizar a cualquier empresa privada por medio de dos categorías. El criterio de la “categoría dominante” hace referencia a las personas que poseen el último poder de decisión, mientras que la “categoría beneficiaria” incluye a las personas que reciben los beneficios de la actividad. Entonces, en el caso de las empresas capitalistas, las dos categorías, tanto dominante como beneficiaria, están constituidas por el inversor capitalista, para el que “la creación de valor por la empresa es equivalente a la obtención de plusvalías de las inversiones de capital, tratando de conseguir la máxima rentabilidad posible” (Monzón 2006, 15-16). Caso contrario, en las empresas de ESS ninguna de las categorías está constituida por el inversor capitalista, mientras que la función-objetivo de la

organización está orientada a la producción del valor para satisfacer las necesidades de sus socios.

En consecuencia, a partir de una abstracción teórica y las prácticas empresariales observadas se puede constatar dos sectores económicos claramente definidos en función de sus reglas constitutivas. En tanto que los dos sectores conviven en el mismo espacio económico a partir de las lógicas de funcionamiento organizativo distintas, se reafirma la conceptualización de la economía como un ente plural que se suscita a partir de la aceptación del humano, como un ser regido por motivaciones diversas. No obstante, el hecho de que en una empresa social se recrean, por más que sea de forma microscópica, las relaciones de poder no capitalistas, hace pensar que estas organizaciones impactan a la sociedad de una manera distinta. Tal perspectiva permite lanzar una mirada diferente en cuanto al rol que juega cada sector económico en la satisfacción de las necesidades del conjunto social, lo que encuentra su expresión en la cantidad del producto socialmente relevante, generado por cada uno de los integrantes del campo económico.

La perspectiva del producto final concebido por los agentes económicos, contribuye al desarrollo de la teoría plural, introduciendo un matiz diferente al concepto ya existente. Lo plural, en este caso, toma cuerpo de un aporte diferencial en la obtención del producto socialmente relevante, más que la diversidad de las formas de organización económica, sin perder de vista estas últimas. La concepción de lo plural como capacidad de los actores económicos a resolver las realidades sociales problemáticas de manera distinta, se convierte en la hipótesis, que encuentra una contrastación empírica en la presente tesis doctoral. En este contexto la búsqueda de respuesta a la interrogante ¿en qué medida el sector de la Economía Social y Solidaria se diferencia del sector capitalista en la generación del producto que se reconoce como socialmente relevante por la sociedad ecuatoriana? se convierte en el *leitmotiv* de la investigación. Es decir, la lógica de funcionamiento organizativo de empresas sociales que difiere sustancialmente de otras formas empresariales, ¿transciende las fronteras organizacionales? Y si es así, ¿qué implicaciones tendría este hecho para el sector de economía popular y solidaria en el Ecuador?

Si bien la investigación planteada en este sentido aporta a la reflexión teórica sobre lo plural, como una explicación plausible de ordenación de las relaciones sociales de los individuos en las sociedades modernas, también permite reevaluar el rol de la Economía Social y Solidaria, como una realidad observada, en el conjunto social ecuatoriano. Las conclusiones en este sentido tienen el valor aplicado en cuanto generan las pautas para la política pública en el campo económico, que, sin duda, tiene implicaciones en la formación de las estructuras sociales.

La selección del Ecuador como caso del estudio, responde a las características particulares de este país que está integrado al sistema capitalista, tanto internamente como a nivel internacional. Sin embargo, en su estructura presenta elementos que sostienen desarrollos teóricos en relación a los principios económicos distintos al de mecanismo de mercado. De tal manera, que es un país con fuerte sector campesino, lo que implica que el proceso de mercantilización de trabajo no se concluyó completamente. Por otro lado, la política estatal que se basa en los avances del reconocimiento de la economía solidaria dentro de la Constitución, efectúa la presión contraria de un estado neoliberal en cuanto a la socialización de prácticas que institucionalizan el *laissez faire*.

La pregunta de investigación, planteada como la búsqueda del efecto diferencial de la ESS en la generación del producto socialmente relevante, demanda la estructuración del pensamiento en torno a tres ejes, lo que crea las condiciones necesarias para suscitar la contrastación empírica de la hipótesis planteada anteriormente:

- 1) Identificación con claridad del sujeto del estudio,
- 2) Comprensión del producto socialmente relevante,
- 3) Confección de la metodología para medir el “efecto diferencial”.

El primer eje comprende el entendimiento de la ESS, particularmente en su calidad de realidad en el contexto ecuatoriano. La Constitución de la República del Ecuador define al sistema económico como social y solidario y reconoce a la Economía Popular y Solidaria



(EPS)<sup>2</sup> como una de las formas de organización económica (Constitución 2008, Art. 283). En el marco normativo institucional dado por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero (LOEPS), las organizaciones del sector económico popular y solidario están conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares (LOEPS 2011, Art. 8). A pesar de que la consolidación de las entidades de EPS dentro de un mismo campo económico, sin duda, aporta al reconocimiento del sector, también genera dificultades de encontrar un denominador metodológico común en el momento de enfrentar las organizaciones con marcos institucionales distintos. En vista de la heterogeneidad de las instituciones, que conforman el sector de EPS en Ecuador, para esta investigación la Economía Social y Solidaria se ve acotada al sector cooperativista. La aproximación a la ESS desde el campo cooperativo obedece a una serie de reflexiones. En primer lugar, las cooperativas no dejan de ser la columna vertebral de economía social y solidaria (Monzón 2006). En segundo lugar, está abierto un amplio campo teórico en torno a la cooperativa como una empresa alternativa a la capitalista, lo que genera un espacio de comparación entre estas formas funcionales de economía. Y, por último, el cooperativismo en el Ecuador es el sector que dispone de mayor descripción estadística, lo que toma especial relevancia para el estudio empírico. Con estas premisas la identificación del sujeto de estudio se circunscribe a la conceptualización del campo cooperativo del Ecuador.

La tarea de conceptualización del campo cooperativo en el Ecuador se aborda desde dos entradas. En el primer capítulo se construye un marco teórico que conduce a comprender la lógica del movimiento cooperativista en el Ecuador para delimitar el segmento que incorpora los rasgos distintivos de la cooperativa de manera genuina. En este momento la

---

<sup>2</sup> Economía Popular y Solidaria (EPS) se delimita como el conjunto de formas de organización económica – social en las que sus integrantes, colectiva o individualmente, desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios para satisfacer las necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital (LOEPS, 2011: Art. 1).

tarea de la investigación consiste en construir los elementos teóricos que explican las experiencias cooperativistas en el país, más que describir un espacio micro social donde se modulan subjetivamente las relaciones entre sus miembros.

Con el propósito de contar con los instrumentos que faciliten el análisis del tejido cooperativista ecuatoriano se construyen dos categorías de análisis - la cooperativa como empresa social, y la cooperación como estructura social – de manera separada, con una contrastación posterior de los conceptos puntualizados, lo que lleva a la formulación de una definición operacional de cooperativa que se utilizará a lo largo de la investigación.

El problema de aproximación del concepto de la cooperativa al ámbito nacional se resuelve en el capítulo 2, mediante una reconstrucción histórica del movimiento cooperativo en el Ecuador. En la recuperación de la línea histórica del cooperativismo se utiliza la estrategia de inscribir el movimiento cooperativista dentro de la historia general del Ecuador. En este sentido se hizo énfasis sobre los condicionantes del surgimiento y desarrollo de las cooperativas en dos períodos de la historia ecuatoriana - el de libre cambio y estadista - con miras de identificar las particularidades del movimiento bajo las condiciones socio-económicas distintas, lo que, al final, condujo a la evaluación de concordancia del constructo teórico de cooperativa con las prácticas observadas. La perspectiva histórica del movimiento cooperativo también se utiliza para construir un marco argumentativo para delimitar el campo del estudio empírico, eligiendo el sector de las cooperativas de ahorro y crédito (COACs) como unidad de investigación. Por lo que el segundo capítulo se concluye con la caracterización detallada de la situación actual de esta fracción de las cooperativas en el país.

Si bien el primer eje comprende el entendimiento del sujeto de estudio, es decir, delimita el sector económico que será sometido a la evaluación empírica, dentro del contenido del segundo eje se construye el objeto de estudio, es decir, se propone un campo de nociones que se utilizará como referencia para evaluar el efecto diferencial en la generación del producto socialmente relevante.

La metodología utilizada para el propósito de contar con un cuerpo de elementos relevantes dentro del estudio empírico, parte de la aceptación que el conocimiento "objetivo", libre de preconcepciones "subjetivas", éticas o políticas, de parcialidades ideológicas o de "juicios de valor", como lo plantea la economía neoclásica es, al menos, ilusorio. Este planteamiento se fundamenta en el hecho que un investigador, consciente o inconscientemente, se encuentra influenciado por los escritos previos realizados en su campo de estudio que contienen pronunciamientos normativos, heredados de las generaciones anteriores, incluyen una determinada base filosófica fundada en los valores (como es el caso de la economía clásica que se sostiene en los valores de utilitarismo); enfrenta las influencias del medio ambiente cultural, social, económico y político de la sociedad en cual vive y trabaja; así como de influencia que brotada de su propia personalidad, moldeada no solamente por tradiciones y ambiente, sino también por su historia, constitución e inclinaciones individuales.

En tanto que el análisis económico no puede hacer abstracción de la dimensión valorativa, y que todo proceso intelectual se halla guiado e impregnado de valoraciones, la forma más plausible de llegar a la "objetividad" se ve como una exposición de los valores abiertamente, en vez de ocultarlos, de manera consciente, específica y explícita, de tal suerte que estos valores guiarán la investigación (Myrdal 1974).

Las premisas expuestas conducen al proceso intelectual, diferenciado como "proceso cognitivo valorativamente condicionado" (Chaves 1999, 129), que se plasma en una secuencia lógica de procedimientos, que conduce a la estructuración de los cuerpos de conocimiento que orientan la investigación:

- a) El primer momento consiste en la determinación de un sistema de valores, seleccionados bajo el principio de su relevancia, determinada por las valoraciones reales de las personas o grupos sociales, que establecen la perspectiva de un problema y tienen importancia en la definición de los conceptos. Podrían referirse a una situación futura, representando los resultados de grandes cambios a todo nivel que incorporen, incluso, a las estructuras institucionales del conjunto social.

- b) El segundo momento comprende la confección de valoraciones operativas que guiarán la investigación empírica, lo que implica la selección de un conjunto único de valores, que podrán llamarse instrumentales, y que dan origen al producto socialmente relevante, en cuanto su conceptualización se sustenta sobre los valores reconocidos por la sociedad.
- c) Por último, los valores instrumentales se describen mediante un sistema de variables observadas en la realidad.

La metodología, así concebida, encuentra su realización en los capítulos 3 y 4. El capítulo 3 está destinado a la estructuración del sistema de valores, partiendo del hecho que el Ecuador está inmerso en la construcción del Buen Vivir, el proyecto de la sociedad ecuatoriana avalado en la Constitución del 2008 como una nueva forma de vida, por lo que el conjunto de cánones que sostienen el Buen Vivir, se considera como el marco valorativo más deseado para medir el impacto de la EPS en la sociedad ecuatoriana. La construcción del sistema de valores del Buen Vivir pasa por el tamiz analítico de los desarrollos conceptuales efectuados desde tres direcciones: a) disposiciones constitucionales como elemento referente para el proyecto en el marco del país; b) conceptualización indígena del Buen Vivir que proporciona una perspectiva ancestral de elementos, valores y vigencia del fenómeno; c) pensamiento occidental que, si bien no se evoca el concepto del Buen Vivir directamente, se acerca a él desde distintas entradas, contribuyendo a la construcción conceptual insertada en el mundo contemporáneo, de tal suerte que una contraposición de los diferentes enfoques citados lleva a identificar los valores fundamentales del Buen Vivir.

A continuación en el capítulo 4 se formalizan los valores instrumentales en función del campo fijado para el estudio, que para el presente trabajo este se encuentra en el contexto de las cooperativas de ahorro y crédito. Tomando en consideración que los cánones del Buen Vivir tienen carácter transversal para la sociedad ecuatoriana, en la estructuración de los valores instrumentales se consideró apropiado referirse a la dimensión meso del Buen Vivir para llegar a una coherencia entre la estructura que hace referencia a la sociedad en su conjunto, y la dimensión específica, representada por las COACs.

La estructuración de los valores instrumentales se aborda desde dos entradas. En primer lugar, se procede con el análisis de cómo los valores del Buen Vivir se reflejan en el ámbito interno de una cooperativa de ahorro y crédito. En segundo lugar, se hace una inferencia sobre el tributo de la cooperativa para que los valores del Buen Vivir se efectivicen en la sociedad a través de la acción cooperativa. Esta perspectiva conduce a identificar las acciones de las cooperativas que guardan la relación con el marco valorativo del Buen Vivir, como productos socialmente relevantes.

El capítulo 4 concluye con una descripción de los productos socialmente relevantes mediante propuesta de un conjunto de variables observables que acercan los desarrollos teóricos a la contrastación empírica de la hipótesis planteada.

Al momento de contar con un campo de nociones, referente a la generación del producto socialmente relevante, descrito por las variables realmente observables, la investigación se reduce a la elección de un método válido para identificación y medición del efecto diferencial. En vista de aquello, el tercer eje de pensamiento se construye en torno al método empírico adecuado.

El razonamiento en este sentido parte del hecho que los valores del Buen Vivir hacen referencia a una situación futura deseable, anhelada por la sociedad ecuatoriana. Mientras que las acciones de las cooperativas, en tanto que estas están subordinadas a la estructura valorativa del Buen vivir, pueden ser calificadas como impacto de las cooperativas sobre la sociedad ecuatoriana en su camino hacía el Buen Vivir. La brecha visualizada entre el escenario futuro y presente, puede ser formalizada a través del concepto de distancia entre la situación deseada, determinada en función de los valores del Buen Vivir, y el estado real del sistema.

Sin embargo, en vista que el objetivo del estudio consiste en el contraste de la hipótesis que sostiene la pluralidad de la economía desde la perspectiva de la generación del producto socialmente deseable, no es suficiente estimar el impacto de las cooperativas solamente, se debe buscar un diferencial positivo entre los efectos, resultantes de las prácticas cooperativistas y de los que conciben las empresas capitalistas, en tanto que si este es el

caso, se alcanza a corroborar la hipótesis propuesta. En vista de aquello se puede hablar de la distancia entre la situación deseada determinada en función de los valores del Buen Vivir, y el estado real para los dos sistemas en cuestión - cooperativas de ahorro y crédito y sus homólogos capitalistas, personalizados por el conjunto de bancos comerciales. Es importante notar que los valores del Buen Vivir constituyen un marco de referencia común para los dos sistemas. Es una condición necesaria para efectos de comparación en cuanto las dos formas de organización institucionalizadas persiguen los objetivos internos diferentes.

Si representamos la situación deseada como la función óptima o frontera que se haya elegido como modelo del sector, el problema encuentra su expresión en el concepto de eficiencia, desarrollado por Koopmans - Debreu - Farrell. A primera vista, la evocación del concepto de eficiencia fuera del marco neoclásico puede parecer extraña. Sin embargo, el uso de la noción de eficiencia en la teoría de optimización de la *firma*, no le resta poder explicativo de la relación entre el producto e insumos utilizados para lograr tal producto, incluso cuando no se refiere a los valores privados. Mientras que la consideración de los costos que se usan para generar el producto, es relevante más que nunca a la luz de las investigaciones de economía ecológica y ecosocialismo, que sostienen un límite cercano en la reproducción de las condiciones de producción.

Por lo tanto, la identificación del efecto diferencial se ve como la medición de los niveles del alcance del producto socialmente deseado, con los valores subyacentes del Buen Vivir, basándose en la noción de eficiencia.

Las consideraciones expuestas llevan al desarrollo del capítulo cinco en los siguientes términos. En primer lugar se hace una revisión del cimiento teórico de la eficiencia. En segundo lugar, se procede con la propuesta del modelo empírico. Luego se discute el problema de estimación de la función de distancia. Y por último, se hace referencia al conjunto de datos disponibles para la estimación planteada.

Los cuatro puntos citados, aglomerados bajo el título de “Metodología de estudio empírico”, representan el último insumo para emprender con el análisis empírico

propriadmente dicho. Los resultados del estudio se presentan en la segunda parte del mismo capítulo.

## **Capítulo 1**

### **Cooperación vs. Cooperativas: construcción conceptual de las categorías de análisis**

Un acercamiento a lo “plural” en calidad de una explicación plausible de ordenamiento de las relaciones sociales entre los individuos en las sociedades modernas, en la presente investigación se parte del planteamiento que las empresas privadas que disponen de una estructura orgánico-funcional diferente, concretamente las agrupadas en los sectores capitalista y de economía social y solidaria, tienen una utilidad social distinta, lo que se puede observar como un diferencial en la generación del producto considerado socialmente relevante. Lo planteado presupone una conceptualización clara del sector causante del diferencial esperado, que para esta investigación toma cuerpo de Economía Social y Solidaria, específicamente su segmento cooperativista. La selección de cooperativas como sujeto de estudio, responde a su posición dominante dentro de la ESS, la disponibilidad de un amplio campo teórico en torno a la empresa cooperativa como una alternativa a la empresa capitalista, lo que crea un espacio de comparación entre estas formas funcionales de economía, y, por último, el cooperativismo en el Ecuador es el sector que cuenta con mayor descripción estadística, lo que se convierte en un factor relevante en vista que se prevea una contrastación empírica del aporte teórico planteado.

La tarea de conceptualización del campo cooperativo en el Ecuador se aborda desde dos entradas. El presente capítulo está destinado a la construcción del marco teórico que cuenta con el poder explicativo del movimiento cooperativista en el Ecuador, mientras que la aproximación del constructo teórico al ámbito local se resuelve en el segundo capítulo.

La estrategia de la construcción de herramientas eficaces para el entendimiento del sector cooperativista consiste en la conceptualización de cooperativa y de cooperación de manera separada. A pesar que se espera que el acto de cooperación desarrolle la forma más sostenida dentro de una cooperativa, es importante esclarecer que se trata de categorías distintas, no necesariamente encontradas en una relación circular. Tal diferenciación se vuelve imprescindible con miras a contar con una definición clara de la cooperativa, en su



función de unidad de análisis en el presente trabajo de investigación, por un lado, y por el otro, la categorización cooperativa vs. cooperación proporciona un instrumento necesario para el entendimiento del cooperativismo en su calidad de realidad en el contexto ecuatoriano.

El alcance del fin propuesto se plantea a partir del trazado de una línea divisoria conceptual entre lo que es la cooperación y lo que es la cooperativa, por lo que el material que se presenta enseguida está agrupado en dos partes. La primera parte recoge el desarrollo del entendimiento de la cooperación, mediante una construcción ecléctica que incorpora los enfoques provenientes desde diferentes escuelas teóricas, en un primer momento, y se lo contrasta a continuación, con los hallazgos de la economía experimental.

La segunda parte del capítulo hace referencia a la cooperativa en sentido de su carácter empresarial *sui génesis*, haciendo énfasis en las condicionantes, que acompañan el surgimiento y la dinámica de las cooperativas, mostrando las características diferenciales de las empresas cooperativas frente a sus homologas capitalistas, también se da una introducción al debate en torno al rol que desempeñan las cooperativas en la sociedad desde diferentes perspectivas teóricas. El capítulo concluye con una contrastación de los conceptos de cooperación y de cooperativa, desarrollados en las secciones precedentes. El resultado de este enlace toma forma de una definición operacional de cooperativa, que será utilizada a lo largo del estudio.

## **1. Conceptualización de cooperación**

### **1.1. Cooperación como una acción social**

En palabras de Marx la cooperación es “la forma de trabajo de muchos que, en el mismo lugar y el tiempo, trabajan planificadamente en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos pero conexos” (Marx 1999, 292). A pesar que Marx desarrolló la definición citada para el ámbito de una empresa capitalista, esta absorbe la esencia de la cooperación como un acto que se efectúa dentro de un colectivo que persigue el mismo fin. Gauthier (1994) en su comprensión de la cooperación desde línea neocontractualista, indica que la fuente y justificación de la cooperación radica en la

posibilidad de generar un excedente que no sería posible crear al margen de una interacción cooperativa. De tal suerte que para cada promotor de su propio interés resulta atractivo disfrutar de algo que en el marco de una interacción no cooperativa resultaría imposible de obtener. Gauthier (1994), además de notar un superávit que se genera como producto del acto cooperativo, emplaza la cooperación en el ámbito de interacción que claramente sobrepasa el proceso productivo meramente. Por su lado, Bajoit (2014) en su teoría de la “relación social”, sostiene que la cooperación se encuentra en cada una de las relaciones sociales entre dos actores por conseguir finalidades. Por lo tanto, desde diferentes perspectivas teóricas se puede llegar a la definición de la cooperación como una acción social que se emprende con un cierto objetivo, que no puede ser logrado con la intervención aislada del individuo. En cuanto a las condiciones necesarias para que la cooperación sea efectiva, a partir de las intervenciones citadas se distinguen un espacio/tiempo compartido por las diferentes personas, una planificación y dirección de las actividades conexas que se organizan para lograr el propósito determinado. Entendida así, la cooperación se convierte en una institución social que se revela en toda la acción cuando distintas fuerzas intervienen para llevar a cabo un mismo trabajo, adjudicando a cada grupo una serie de funciones determinadas, de tal suerte que la cooperación es inherente a toda la organización, sea esta económica, social o política (Pescuma 1921).

Desde esta perspectiva la cooperación no se asocia con una determinada formación socio-económica de la colectividad, o, en otras palabras, también no es propia de una organización específica de los medios de producción. Como ejemplo de aquello se puede citar la acción cooperativa en las sociedades precapitalistas, que Da Ros presenta en los siguientes términos:

En el antiguo Quito, hoy República del Ecuador, antes y después de la dominación de los incas y de la conquista de los españoles, existían formas de cooperación voluntaria de las colectividades agrarias para llevar a cabo obras de beneficio comunitario o de beneficio familiar, denominadas de diferentes maneras: minga, trabajo mancomunado, cambia manos, etc. (Da Ros 2007, 251).

Al mismo tiempo Marx describe la cooperación dentro de una manufactura capitalista, donde la cooperación surge entre los muchos obreros que se complementan recíprocamente, contratados a la vez, como la fusión de las fuerzas productivas individuales en una fuerza colectiva, resultante de "...una emulación y una peculiar activación de los espíritus vitales (animal spirits), los cuales acrecientan la capacidad individual de rendimiento..." (Marx 1999, 292).

No obstante, Pescuma añade que la industria capitalista carece de un factor fundamental, que es la "voluntad para cooperar", por lo que la cooperación en la empresa capitalista toma formas de "cooperación forzada" o "coercitiva", cuando la mayoría de los hombres son simples engranajes de una enorme máquina, dentro de la cual ejercen una acción meramente mecánica, una acción impuesta "a priori" por quien compra su fuerza de trabajo. De esta manera Pescuma introduce la noción de la cooperación "libre" y la cooperación "forzosa" (Pescuma 1921, 184-185). La intervención de Pescuma permite contar con dos elementos adicionales para caracterizar a la cooperación. En primer lugar, aporta en precisar la noción del espacio/tiempo donde surge la cooperación en términos de una organización económica, social o política. En segundo lugar, hace notar que la cooperación como una acción inherente a las realidades distintas, puede obtener forma de un acto forzado o voluntario. Esta perspectiva abona la idea de que la base objetiva de cooperación no es la misma y se diferencia desde la posición inicial de cada cooperante hasta las condiciones de cooperación en sí.

Gauthier (1994) encuentra la base objetiva de la cooperación en la producción de superávit, la razón básica por la cual una persona racional decide cooperar con los demás, por lo tanto, implícitamente, hace referencia a una cooperación voluntaria. Las posibilidades de disfrutar de los excedentes a través de una interacción cooperativa constituye la norma objetiva que justifica el acuerdo, que se traduzca en mayores beneficios para cada uno de los participantes. Al analizar el raciocinio de Gauthier, Martínez (2005) nota que la cooperación puede verse no solamente como el escenario propicio para generar un excedente que será distribuido, sino también como la posibilidad de que el explotador crea las circunstancias apropiadas para la explotación. La respuesta que Gauthier plantea a esta

observación, se sitúa en el ámbito moral, donde la posición inicial del cooperador puede ser expresada como "...la disposición que tiene el individuo a no sacar ventajas de sus semejantes, a no tratar de apoderarse de los bienes libres y a no poner a los demás costos no compensados siempre que ese individuo suponga que los demás están igualmente dispuestos" (Gauthier 1994, 158), mientras que todo aquel que no esté dispuesto a cumplir lo pactado no será recibido en el seno de una interacción cooperativa. En cuanto la disposición de acatar efectivamente cada una de las cláusulas del acuerdo, está determinada por el contraste que se puede realizar entre la disposición a acatar y el acatamiento mismo, las estrategias cooperativas necesariamente deben incluir las de identificar a cada uno de los cooperantes con el fin de evitar ser objetos de explotación. En Gauthier esta función recae directamente sobre cada uno de los cooperantes, que deben afinar los mecanismos para distinguir a quienes no están dispuestos a cumplir lo pactado (Martínez 2005). De tal manera, la cooperación instituye la respuesta acordada que censura la fuerza y el fraude.

El enfoque que Marx (1999) asigna al superávit resultante de la interacción cooperativa, tiene la fase de *plusvalor*, en cuanto el aumento de la fuerza productiva surge de la cooperación misma, ya que esta permite desplegar una gran cantidad de trabajo en poco tiempo, adaptar la extensión del trabajo a las tareas específicas, reducir el tiempo de labor debido a la especialización, ejecutar diversas operaciones simultáneamente y confiere al trabajo individual el carácter de trabajo social medio. La cooperación puede desarrollarse en su forma más simple, cuando los obreros ejecutan un trabajo igual o de naturaleza similar, o en el proceso complejo, donde la masa de los cooperantes distribuye las diversas operaciones y, por consiguiente, las ejecuta simultáneamente. Pero en todos los casos, siendo el trabajo social o colectivo, requiere en mayor o menor medida una dirección que armoniza los trabajos individuales, ejecutando "...las condiciones generales derivadas del movimiento del cuerpo productivo total, por oposición al movimiento de sus órganos separados" (Marx 1999, 402). Marx identifica una condición material para que la dirección pueda convertirse en una actividad específica desligada del trabajo manual. Esto es la cantidad de *plusvalor* producido por la cantidad mínima de los obreros necesaria para la transformación de numerosos procesos individuales de trabajo, antes dispersos y recíprocamente independientes, en un proceso combinado y social de trabajo. Esta cantidad

de *plusvalor*, en el análisis que efectúa Marx sobre el proceso de producción capitalista, permite al capitalista no solo asumir la función de vigilar directa y constantemente a diferentes grupos de obreros, sino también trasladarla a un tipo especial de asalariados que defienden los intereses del capitalista a cambio de la remuneración recibida, en antagonismo con los obreros.

Al respecto del excedente, Bajoit (2014) plantea que en cuanto la cooperación que sostienen los dos actores, cada uno de los cuales persigue finalidades y se esfuerza por adquirir competencias y recursos para aportar a estas finalidades, produce el “plus-trabajo”, tal tiende a ser distribuido de forma desigual en función de la contribución de cada uno de los actores y el grado de la dominación de uno sobre el otro (Bajoit 2014, 13). Los dos actores para Bajoit son de dos clases: un grupo social que produce un excedente de riquezas, o dicho de otro modo, que produce más de lo que puede consumir, y el otro que gestiona el excedente. Lo planteado conduce a la conclusión de que en toda la sociedad con la división social del trabajo que produce riquezas, existen necesariamente relaciones de clases que pueden estar marcadas en mayor o menor medida por las desigualdades y la dominación social, como secuencia de la distribución de fuerza entre los actores y, más precisamente, entre las lógicas de acción de la clase productora y las de la clase gestora.

De lo precedente se desprende que, si bien existe un acuerdo entre los autores citados en cuanto al contenido de la cooperación como una acción coordinada entre los individuos para lograr un fin que no es posible alcanzar con los esfuerzos aislados, los puntos de vista en cuanto a la distribución del producto de la cooperación, que recibe el nombre del excedente, *plusvalor* o plus-trabajo de acuerdo a la perspectiva teórica de cada ponente, son sustancialmente diferentes. Mientras que Gauthier percibe la explotación en la cooperación como un acto, más bien, aislado que puede ser controlado por los mismos cooperantes, Marx atribuye la desigualdad en repartición del producto generado mediante la cooperación al sistema de producción capitalista, en tanto que Bajoit la vincula con cualquier modo de producción, donde las relaciones de clases están marcadas en mayor o menor medida por las desigualdades y la dominación social.

Partiendo de la aceptación que la cooperación es sostenida por el conjunto de individuos que aúnan esfuerzos con el fin de crear algo nuevo que, al margen del aporte de cada uno de los cooperantes, resultaría imposible disfrutar, queda por explicar cuáles son los motivos individuales que llevan a un acto de cooperación. Esta interrogante se aborda a la luz de las contribuciones conceptuales provenientes desde la economía experimental, presentadas a continuación.

## **1.2. Factores movilizados de la cooperación**

La divulgación de la economía experimental fundada sobre teoría de juegos, en las últimas décadas permitió obtener una nueva información en cuanto a las motivaciones personales para la toma de decisiones en las sociedades contemporáneas. Los avances de la economía experimental posibilitan un acercamiento al fenómeno de la cooperación desde la perspectiva analítica, que lleva a la comprensión de las condiciones de emergencia, desarrollo y sostenimiento de la cooperación. La explicación de los comportamientos cooperativos de los actores económicos sustentada desde este campo, incluye diferentes visiones. En primer lugar, se recoge un análisis del fenómeno cooperativo bajo el enfoque socio-biológico, continuando con el punto de vista económico-evolutivo. Por su lado, los dos enfoques agrupan una serie de conceptos desarrollados dentro de cada una de las perspectivas citadas.

### **1.2.1. Explicación socio-biológica de la cooperación**

La explicación socio-biológica de cooperación se sustenta en tres conceptos prevalecientes: “altruismo de parentesco”, “altruismo recíproco” y “reciprocidad indirecta”.

El concepto de “altruismo de parentesco” que se puede definir como “actos beneficiosos para la familia u otros individuos genéticamente relacionados” (Bowles 2006, 441), se desarrolló por primera vez por Hamilton en base del supuesto de que lo que interesa es la cantidad de alelos que consiguen pasar de una generación a otra, a diferencia de la posición darwinista que centra su atención en el número de familiares que logran aparearse y sobrevivir. De esta manera el individuo puede influir sobre la “selección natural” de dos formas distintas: aptitud directa, en cuanto el individuo alcanza hacer las copias de sus

alelos mediante la reproducción, y aptitud indirecta, representada por la perduración de los alelos en sus familiares cercanos. Por lo que la cooperación que se aprecia dentro del núcleo familiar se explica, según Hamilton, por el interés egoísta del individuo de incrementar la probabilidad de continuidad de su material genético (Bowles 2006).

En cuanto al “altruismo recíproco”, este se puede definir como “acciones que confieren un beneficio a otros con un coste para sí mismo pero con la perspectiva de un beneficio recíproco subsiguiente para cubrir los costes” (Bowles 2006, 441). Este enfoque de la cooperación humana fue fundado por el economista Friedman (1962) y el biólogo Trivers (1971), posteriormente enriquecido con los trabajos de Axelrod, quien desarrolló algoritmos computacionales que permitieron evaluar el éxito de distintas estrategias relacionales en los juegos de tipo “dilema del prisionero iterado”. Los resultados que arrojaron los estudios de Axelrod demostraron que la estrategia de cooperación lleva a unos efectos superiores en comparación con las estrategias de deserción. La Teoría de Cooperación,<sup>3</sup> propuesta por Axelrod (1986), sostiene: a) la cooperación surge a partir de la interacción de pequeños grupos apiñados de individuos con capacidad de discriminar entre quienes responden positivamente a su cooperación y quienes no, incluso si estos individuos se encuentran en un ambiente diversificado y multiforme; b) para que la cooperación prospere debe fundarse en la reciprocidad.<sup>4</sup> Esta condición hace posible de prescindir de una serie de supuestos sobre la conducta de los individuos o de las situaciones en que se desenvuelven; c) para que la cooperación resulte ser estable es necesario que la importancia del próximo encuentro entre el mismo par de individuos sería lo suficientemente grande, es decir, existe la probabilidad significativa que los jugadores vuelvan a encontrarse; d) y, por

---

<sup>3</sup> La estrategia ganadora en dos rondas de juego, efectuadas por Axelrod, fue TOMA Y DACA, que contaba con tres características básicas, que aseguraban la robustez de su éxito: “amable”, “punitiva” y “clemente”. “Amable” porque se comienza cooperando y se deja a cooperar solo si el otro lo hace primero, “punitiva” porque castigaba enseguida al jugador que dejaba de cooperar y “clemente” porque volvía a reciprocitar, si el desertor volvía a la cooperación.

<sup>4</sup> Una estrategia recíproca puede ser de TOMA Y DACA. Cooperar en la primera jugada, y posteriormente hacer lo mismo que el otro jugador hizo en la jugada anterior. Su capacidad de represalia sirve para disuadir al otro jugador de persistir en la defección, cuando prueba de usarla. Al mismo tiempo es una estrategia indulgente, ya que ayuda a restaurar la mutua cooperación. Su claridad hace fácilmente reconocible su forma de conducta.

último, una población, que practica las reglas decentes, puede protegerse a sí misma de invasión, incluso de los grupos apiñados que ejercen las estrategias no cooperantes.

La estrategia TOMA Y DACA no deja de ser una táctica basada en el interés propio, ya que asegura las mejores resultados personales cuando se encuentran los jugadores dispuestos a seguir el mismo proceso (Bowles y Gintis 2001). Sin embargo, actúa dentro de un campo explicativo más amplio que “altruismo de parentesco”, ya que supera la motivación biológica del sujeto y extiende su interpretación sobre el actuar de los individuos desconocidos que entran en una interacción repetitiva. No obstante, tanto el “altruismo recíproco”, como el “altruismo de parentesco” dejan al descubierto las actitudes cooperativas que se observan entre los sujetos que no están relacionados por parentesco o donde las interacciones repetitivas no son posibles.

Una respuesta parcial a las últimas observaciones se encuentra dentro del concepto de “reciprocidad indirecta”, que comprende aquella actitud recíproca que no surge de la ayuda recibida, sino de la observación de comportamientos de otros (Bowles y Gintis 2011, 68). Es decir, A ayuda a B y, C al observar la actitud de A, proporciona ayuda a A, sin ser el beneficiario de ayuda alguna y sin esperar nada a cambio. De este modo se premia la buena conducta y se asiste a las personas que ayudan a otros. Tal comportamiento se puede resumir por medio de “estrategia de reputación” y el concepto de “buena reputación”. Los actores que siguen esta estrategia sienten la pérdida del prestigio cuando niegan la ayuda a las personas de “buena reputación”, pero no cuando rechazan a cooperar con los agentes que carecen de ella (Panchanathan y Boyd 2003, 119).

Tras las simulaciones con juegos Panchanathan y Boyd calificaron la “reciprocidad indirecta” como estrategia evolutivamente estable. La “buena reputación” puede asegurar el mínimo de confianza que estimula a un agente a entrar en la cooperación con un extraño sin la necesidad de las relaciones repetidas. No obstante, la debilidad de esta propuesta está circunscrita por las relaciones diádicas que considera, mientras que en un grupo grande se vuelve difícil obtener la información completa sobre la conducta de cada uno de sus miembros (Bowles y Gintis 2011, 68-70).



### 1.2.2. Explicación económico-evolutiva de la cooperación

Aunque los enfoques expuestos revelan los motivos de la cooperación en diferentes ámbitos, ninguno de ellos proporciona una explicación satisfactoria en el momento de analizar las situaciones de interacción que carecen de continuidad, o involucran *n-jugadores*, o acontecen fuera del entorno familiar. Las corrientes que conforman la así llamada economía evolutiva, tratan de superar las limitantes señaladas, proponiendo las ideas que explican porque muchos agentes cooperan en los juegos de *one-shot*, donde no es posible relacionarse y aplicar los castigos a los quienes abusan de la confianza y se aprovechan de la cooperación de otros, o porque colaboran los individuos en los juegos de “*n-jugadores en los bienes públicos*”. Estos aportes están consolidados en las nociones de “benegoísmo”, “reciprocidad directa” y “reciprocidad fuerte”.

El concepto de “benegoísmo” fue propuesto por el filósofo Dennett (2004, 222), quien partió de la premisa que el egoísmo puro, así como el altruismo puro se refieren a los mitos que no tienen lugar en la realidad. Dennett (2004) sostiene que frente a unas situaciones extremas que comprometen la existencia de su especie, a los individuos no les queda otra solución que cooperar, lo que implica que los organismos en todos los niveles se ven obligados a generar estrategias conjuntas, la situación que es ajena a los egoístas o altruistas puros. La cooperación requiere reciprocidad: dar y recibir, mientras que los egoístas esperan solo recibir y los altruistas genuinos solo se ven en posición de dar.

Frank (1988) apoya a la teoría de Dennett, añadiendo que la cooperación fue el elemento clave para la evolución humana, mientras que los comportamientos desertores presentaban un peligro para su persistencia, por lo que los seres humanos generaron los mecanismos de detección de *free-rider*, incluso antes del desarrollo del lenguaje. Según Frank, este mecanismo es la “reputación” en el sentido antes presentado. Los individuos que construyen la “buena reputación” se encuentran en una posición privilegiada, ya que obtienen los beneficios de la cooperación. Para sostener su punto de vista, de que las personas realmente evalúan al contrincante, Frank realizó una serie de experimentos con el “dilema del prisionero no iterado”. Los resultados mostraron que entre 65% y 70% de los jugadores evaluaron de manera certera a sus contrincantes como cooperantes o traicioneros

a partir de una conversación de 30 minutos previa al juego (Frank 1988, 145), lo que sugiere que las personas realmente tienen que ser buenas para ser valoradas como buenas, dignas de confianza, lo que propicia la cooperación. De esta manera Frank introduce los sentimientos morales de los individuos al concepto de “reciprocidad indirecta”, como garantía de cooperación.

No obstante, la teoría de Dennett y Frank no presenta una explicación plausible en juegos de *one-shot*, donde florece la cooperación entre los agentes que no cuentan con la referencia de “buena reputación”. Sin embargo, cuando las personas comparten la misma escala de valores, tal reflexión pierde el sentido, ya que todos cuentan con “buena reputación”.

En la búsqueda de algún tipo de comportamiento que asegure una cooperación inmediata entre los actores y no requiere una evaluación previa de los posibles colaboradores, Ostrom ha desarrollado el concepto de “reciprocidad directa”, que podría definirse como una estrategia de cooperación mutua donde los participantes asumen los costos en el presente para beneficiarse a corto, largo o mediano plazo. Es decir, A da o hace algo por B y B retribuye al A, ya sea en cantidad o cualidad (Becchetti et al. 2010, 289). Según Ostrom la reciprocidad es una “norma moral internalizada así como un patrón de intercambio social” (Ostrom y Ahn 2003, 186) y está presente en todas las sociedades. Sin embargo, la proporción de las personas que la internalizan varía en el tiempo y en el espacio, lo que proporciona una explicación plausible a la diferencia de los principios de organización económica encontrada por Polanyi (2007) entre las sociedades históricas y modernas.

En cuanto a la “reciprocidad fuerte”, ésta se puede definir como una propensión a cooperar con aquellos que cooperan y una acción de castigo hacía quien evaden las reglas sociales. La explicación de tal conducta descansa, según Bowles, en el hecho de que los individuos, “son agentes adaptativos, seguidores de reglas”. Entre estas reglas existen “las prescripciones éticas que gobiernan las acciones hacía otros, es decir, normas sociales, cuya conformidad a las mismas es evaluada por el autor y apoyada por la sanción social”

(Bowles 2006, 97). Desde esta perspectiva los individuos deben poseer las preferencias sociales, los que motivan la cooperación.

Los diferentes enfoques que tomaron su origen a partir de la economía experimental, sugieren que la cooperación emergió como resultante de la conducta adaptativa de los seres humanos en las situaciones extremas que comprometen la existencia de la misma especie, ya que los juegos repetitivos muestran que, para que la cooperación surja, no se requiere nada más, que la interacción de pequeños grupos apiñados de individuos con capacidad de discriminar entre quienes responden positivamente a su cooperación. En tanto que la estrategia de cooperación genera los resultados positivos para la sobrevivencia, esta se posesiona en el imaginario colectivo en forma de norma moral de conducta hacia otros. La norma moral se refuerza constantemente cuando los individuos que cooperan se encuentran en una posición privilegiada en tanto que gozan de “buena reputación” y alcanzan, consecuentemente, los beneficios de la cooperación, mientras que quienes evaden las reglas reciben un castigo social.

En tanto que la mayoría de los puntos de vista desprendidos desde la economía experimental reconocen a la norma moral como fenómeno que promueve la cooperación, el grado de internalización de esta norma varía de acuerdo a la perspectiva particular de análisis. Así desde el enfoque utilizado en “Altruismo recíproco”, “Reciprocidad indirecta” y “Benegoísmo”, las prescripciones éticas se refuerzan en la lógica de experiencias propias de los actores mediante las interacciones repetitivas o la posibilidad de observar el comportamiento de su par. La “Reciprocidad directa” plantea una internalización de la norma a tal nivel, que las conductas individuales son guiadas a la cooperación sin la necesidad de percibir los beneficios inmediatos. Mientras que la “Reciprocidad fuerte” hace referencia a la instauración de un sistema de preferencias sociales que desencadenan la cooperación.

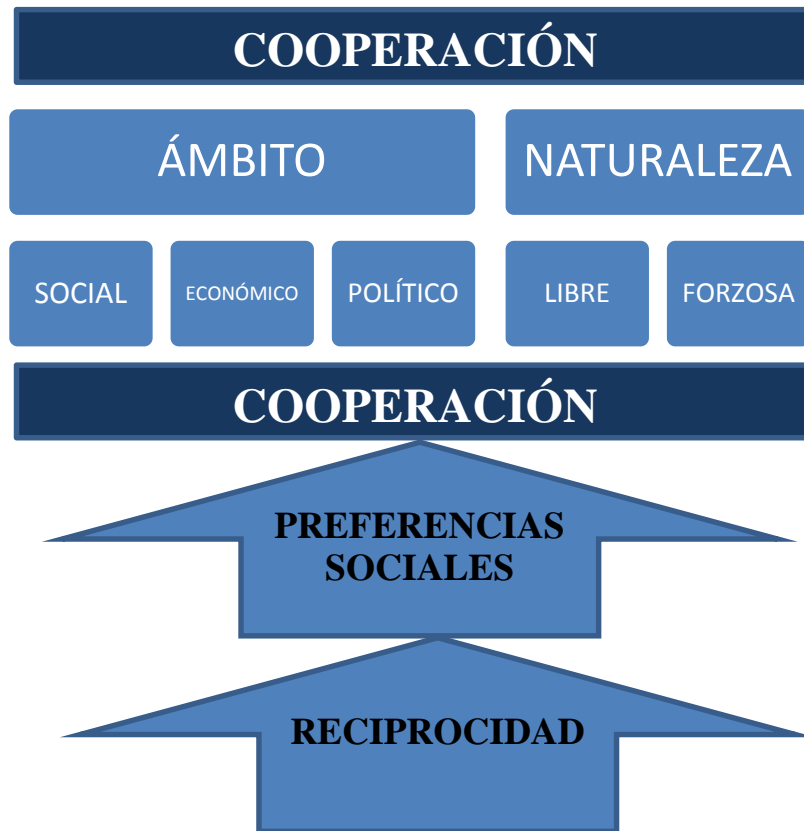
La reflexión en torno de los resultados desplegados por la economía experimental, conducen a sostener que la cooperación se efectiviza, cuando la sociedad está fundada sobre una escala de valores que orienta las preferencias sociales hacia la conducta

cooperativa, por un lado. En este caso las normas sociales legitiman la cooperación. Por otro lado, para que la cooperación prospere debe fundarse en la reciprocidad, el procedimiento subyacente de la cooperación que guarda la calidad tanto de la norma moral internalizada, como de un patrón de intercambio social, donde las relaciones entre los actores son simétricas. En cuanto a la aparente dicotomía entre el interés egoísta y el interés común que motivan la conducta cooperativista, se puede notar que la realización del interés individual se hace posible solamente cuando este coincide con el interés social, por más que lo social esté conformado por un determinado colectivo. La honestidad en las intenciones personales de los cooperantes conduce al bien común, mientras que las conductas desertoras reciben una sanción social.

Los insumos generados desde la economía experimental permiten visualizar a la cooperación más allá de una acción coordinada entre los individuos para lograr un fin que no es posible alcanzar con los esfuerzos aislados. La cooperación toma forma de una estructura social que guarda relación con el sistema axiológico de la sociedad, el mismo que se manifiesta a través de las preferencias sociales, y es fundada en la reciprocidad, un concepto multimodal que describe formas de relacionamiento entre los sujetos en sus interacciones, siendo este, al mismo tiempo, un patrón moral adaptado por los individuos y la sociedad.

Entonces la visualización de la cooperación como una acción coordinada entre los individuos para conseguir el mismo fin, se convierte en un concepto integrante, pero de un nivel jerárquico inferior de la estructura social de la cooperación. Si la cooperación, entendida como una actividad común, se descompone en dos dimensiones, donde la primera describe el ámbito de la cooperación en sus tres facetas: político, económico y social, y la segunda hace referencia a la naturaleza de la cooperación: libre y forzada, la síntesis de las ideas expuestas puede ser presentada en la forma que se muestra en la Ilustración N<sup>o</sup>1.

Ilustración 1. Cooperación como estructura social



Fuente: diagramación de la bibliografía revisada

Finalmente, los hallazgos de la economía experimental arrojan una nueva luz sobre la distribución del producto de cooperación a partir de la aceptación de que el procedimiento subyacente de la cooperación es la reciprocidad. El razonamiento parte de que la reciprocidad es una forma simétrica de integración social básica. En términos de Polanyi el patrón de reciprocidad "...denota movimientos entre puntos correlativos de agrupaciones simétricas" (Polanyi 2007, 94). Polanyi demuestra que la reciprocidad se establece en las relaciones específicas limitadas en el espacio, o en el tiempo, o de alguna otra forma, que implican algún tipo de mutualidad, como en el caso de los ejemplos, citados por Polanyi, de "...carácter militar, vocacional, religioso o social..." (Polanyi 2007, 96). La reciprocidad, como una forma de integración social, tiene capacidad de subordinar a los otros métodos, tales como redistribución y el intercambio. Desde esta perspectiva la reciprocidad puede

lograrse cuando se comparte la carga laboral de acuerdo a las reglas concretas de redistribución, por lo que las relaciones derivadas de la distribución del trabajo, como es el caso de producción y de gestión, siguen siendo simétricas, y no las relaciones de clases como lo sostiene Bajoit (2014). En tanto que existe la correlación entre la cooperación y la reciprocidad, hecho que se desprende de las demostraciones realizadas dentro de la economía experimental, lo planteado por Polanyi puede ser extrapolado a la cooperación, llegando a la conclusión que las condiciones para que la cooperación florezca pueden ser definidos por los cooperantes mismos, y dentro de estos acuerdos una distribución simétrica del plus-trabajo generado.

El reconocimiento de la reciprocidad como un proceso subyacente de cooperación, también esclarece lo anunciado desde la plataforma neocontractualista. La cooperación instituye la respuesta acordada que censura la fuerza y el fraude, donde la reciprocidad presenta un mecanismo que controla el acto de explotación en la interacción cooperativa.

En relación a lo planteado por Marx, quien atribuye la desigualdad en la repartición del producto generado mediante la cooperación al sistema capitalista, esto guarda relación con los vínculos asimétricos que están instaurados en el proceso productivo capitalista. En tanto, se puede pensar que la reciprocidad es un proceso subyacente de la cooperación libre, mientras que la cooperación forzosa responde a otro tipo de motivaciones. Lo que, en otras palabras, implica que la cooperación libre parece ser plausible a partir de las relaciones simétricas entre los actores.

## **2. Conceptualización de la cooperativa**

### **2.1. Fundamentos constitutivos de las cooperativas**

A diferencia de la cooperación, entendida esta como una acción social independiente del contexto socio-económico, la cooperativa es un proyecto que emula dentro de un momento histórico particular. Se puede hablar de dos condicionantes que auspiciaron el movimiento

cooperativista.<sup>5</sup> La primera está relacionada con la situación socio-económica de Inglaterra en el período que corresponde a la aparición de primeras cooperativas. Este tiempo Polanyi (2007) describió en los siguientes términos. Final del siglo XVIII inicio del siglo XIX se caracteriza por ser uno de los períodos más difíciles en historia de la parte obrera de la sociedad inglesa. Desarraigamiento de grandes masas campesinas, proletarización de los artesanos, secuela de la revolución industrial, auspiciaron la formación de una muchedumbre de personas, privadas de los medios de producción propios, que debieron asegurar la supervivencia mediante la venta de su fuerza laboral. La oferta de la mano de obra, como consecuencia de su liberación en los campos agrícola y artesanal, sobrepasaba la demanda generada dentro de la producción industrializada capitalista, a pesar de un desarrollo sin precedentes de esta. La maquinaria industrial creaba la posibilidad de vincular a los procesos productivos a las mujeres y niños, lo que restaba aún más la fuerza de resistencia de los obreros a la explotación capitalista. Al mismo tiempo los trabajadores que recién se integraban a la fábrica en consecuencia de la quiebra de su propio taller o pérdida de la parcela de tierra, carecían de una organización que permita a los obreros enfrentar a los capitalistas y lograr mejoras en las condiciones de su participación en las épocas posteriores. Inglaterra no conocía las leyes que amparaban a los obreros en las condiciones, creadas por la revolución industrial. La legislación inglesa no reconocía el derecho de coalición, mientras que las huelgas fueron calificadas como un acto de conspiración. La explotación del trabajo contratado, sin ningún tipo de límites, alcanzó un nivel desconocido en las épocas anteriores. Tales condiciones, sin duda, impulsaron a los obreros hacía la búsqueda de la comunidad que proveería sus necesidades, organizando sus propias fuerzas de trabajo.

La segunda condicionante del movimiento cooperativista guarda relación con la respuesta intelectual hacía la degradación humana en condiciones del capitalismo naciente. Los orígenes doctrinarios del cooperativismo pueden ser avistados en el campo del socialismo

---

<sup>5</sup> El análisis de los condicionantes del cooperativismo se hace en base del proceso histórico surgido en Inglaterra, por ser el país que dio el inicio al movimiento cooperativista.

utópico, cuyos máximos expositores Saint-Simón, Fourier y Owen esbozaron los primeros modelos de producción asociativa. Es así que en el libro, titulado “Nueva visión de la sociedad”, en 1820 Owen plantea el establecimiento de las comunidades autogestionadas cuyo objetivo consiste en la satisfacción de las necesidades de sus miembros y no en la mera acumulación, como es característico de la empresa capitalista. El interés compartido que mueve a los comuneros, presenta un estímulo mayor en la producción en comparación con el interés individual, por lo que la comunidad elabora tal cantidad de productos que su distribución se realiza según la necesidad de cada miembro, no obstante cada uno consume solo lo necesario. Los miembros de la comunidad comparten los mismos derechos y obligaciones, por lo tanto la desigualdad de clases en el sentido habitual se elimina, mientras que las clases se establecen en relación a la división funcional del trabajo en diferentes niveles de edad. Así la administración de la comunidad es realizada por un concejo que está conformado por personas entre los 30 y 40 años de edad. El concejo desempeña las funciones de distribución del trabajo y de organización de la alimentación común. Especial énfasis se asigna a la educación que tiene la perspectiva ético-moral, por un lado, y contextual, por el otro, como una condición de surgimiento de un nuevo ser humano en todos los sentidos – físico, ético e intelectual. Por su lado, Fourier en la obra “Teoría de los cuatro movimientos” ideó la figura de falansterio, la unidad de producción y consumo asociativos, que constituye el núcleo de una sociedad armónica,<sup>6</sup> mientras que el cooperativismo Fourier asocia con un estado transitorio – *garantisme* - desde el período de *civilisation* (contemporáneo al autor) hacía la época de *harmonie*. En el régimen de *garantisme* surgen las entidades cooperativas como entes de corrección al sistema de

---

<sup>6</sup> Los principales momentos de la organización del falansterio se puede expresar en una serie de ideas. La ejecución de los labores acorde a las preferencias individuales, la organización del trabajo en función de la satisfacción de las preferencias individuales y rotación de actividades laborales, aseguran una coincidencia plena entre el interés individual y el colectivo, lo que constituye un mecanismo de acercamiento entre los ricos y los pobres. La división del producto social en partes desiguales (acorde a las aportaciones del capital/trabajo/talento) conserva la diferencia de clases, además de sugestionar la distribución del trabajo de tal manera que los pobres, que no aportan con el capital, deben elegir los trabajos más pesados que reciben una mayor retribución. La misma desigualdad se mantiene en el ámbito de consumo. No obstante, cada miembro del falansterio tiene derecho a un ingreso, que garantiza sus necesidades de alimento, vestimenta y vivienda. En cuanto a la educación, este debe ser orientado al desarrollo del sentimiento de la pertinencia a la comunidad y obtención de las capacidades laborales (Volgin 1976).



producción basada en la propiedad privada. Entonces las unidades individuales de producción se juntan con ánimo de solidaridad para lograr una seguridad mutua, en un movimiento progresivo desde las sociedades de consumo, incorporando luego el ámbito de manufactura, concluyendo con el campo de la agricultura, hasta llegar a una asociación total. Un ente cooperativo, en el imaginario de Fourier, cumple con las funciones de abastecimiento de la población sin intermediarios, organiza las unidades de transformación de la producción agrícola, bodegas de almacenamiento, etc. El éxito de tal organismo se fundamenta sobre la participación de la población misma mediante el fortalecimiento paulatino de los principios de colectividad. Sin embargo, Fourier que mostró escepticismo en cuanto al rol del estado en el proceso de transformación de la “civilización” en “harmonía”, lo consideró propicio para introducir el *garantismo*, sobre todo, en el campo agrícola, donde propuso la figura de “granjas estatales”, como las empresas ejemplares que cumplen las funciones antes citadas (Volgin 1976).

Por lo tanto, los socialistas utopistas acuñaron un concepto del trabajo asociativo como una forma de reorganizar y remodelar la sociedad. Al mismo tiempo, los socialistas utopistas no solo lanzaron el concepto de un trabajo asociativo, también apoyaron su consumación a través de la participación en las acciones concretas. Los seguidores de Owen difundían su pensamiento en las publicaciones, donde se puede citar el periódico *The Economist*, editado por Mudie, entre 1821 y 1822, así como el boletín mensual en Brighton, *The Cooperator*, publicado por King entre 1828 y 1830, donde se difundía la idea del establecimiento de comunidades autónomas, capaces de bastarse a sí mismas, con los planes, concejos y advertencias dadas a los cooperadores por su editor (Cole 1964). En 1832 Owen editó la revista “*Chrisis*”, popularizando las ideas cooperativistas. En el período 1932-1934 Owen participó activamente en las organizaciones cooperativas de manera directa (Volgin 1976).

A pesar de su proliferación,<sup>7</sup> el título de “la primera cooperativa” obtuvo la Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale, fundada en 1844 en Rochdale, Inglaterra. El mérito

---

<sup>7</sup> En 1830 se contabilizan más de 300 cooperativas en actividad en Inglaterra (Lambert 1959 citado en Monzon 2003, 2).

de los Pioneros de Rochdale estaba en descubrir prácticas cooperativas tipo, que permitían convertir la fundación de una sociedad cooperativa considerada hasta entonces como una empresa utópica y una aventura en lo desconocido, en una empresa comercial viable (Watkins 1963). De acuerdo a Watkins los pioneros lograron la estabilidad, descubriendo el justo equilibrio de las inclinaciones e instintos egoístas y sociales de sus miembros. La solución lograda implicaba un equilibrio entre las necesidades económicas inmediatas de los socios y el programa de reconstrucción social integral que estos se propusieron como última finalidad.

Se puede decir, que los Pioneros de Rochdale amoldaron las aspiraciones del cooperativismo de tal manera que estas se convirtieron en los principios estructurales que proveyeron viabilidad a la institución cooperativa. La sociedad estaba abierta a todos, las cuotas para el pago de los aportes eran mínimas a efectos de no excluir a los más pobres. Todos tenían un voto. Trataron de evitar las disensiones internas gracias a la negativa absoluta de vincular la institución a ninguna doctrina política o religiosa. El apoyo de los socios a su cooperativa estaba asegurado por la regla de compensar la fidelidad, devolviendo el excedente en relación a las adquisiciones hechas por el miembro. Se fomentaba también la educación, que aclaraba a los socios la naturaleza y el fin de la empresa que estaban forjando. Los Pioneros de Rochdale no solo plantearon los principios que podían ser plasmados de forma inmediata, como es el caso, por ejemplo, de la asignación de los retornos en proporción a las adquisiciones hechas por el socio, también establecieron las reglas educadoras y moralizadoras. Gide (1921) califica al principio de venta al contado como una práctica que tiene los excelentes efectos sobre los asociados, en cuanto los libera de las sensaciones de esclavitud y caridad que se asocian con las compras a crédito.

El carácter empresarial de la Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale ya se manifiesta en sus principios, mientras que la definición de la entidad cooperativa como “una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada”, fue adoptada por la II

Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) que se realizó en setiembre de 1995 en la ciudad de Manchester (ACI 1995).

Los principios empíricos de la Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale que estipulaban libre adhesión y libre retiro, control democrático, neutralidad política, radical y religiosa, ventas al contado, devolución de excedentes, interés limitado sobre el capital y educación continua, se ratificaron en el décimo quinto Congreso de la Asociación Internacional de Cooperativas en el 1937, como los lineamientos generales inherentes a una cooperativa.

Prácticamente durante 100 años desde su declaración, los principios que los Pioneros de Rochdale desarrollaron a partir de la discusión de su experiencia cotidiana, se mantuvieron intactos. La primera innovación surgió en el Congreso ACI N° 23 del 1966 que introdujo al sistema de principios cooperativista el postulado sobre la cooperación entre las cooperativas. Este nuevo principio incorporó la idea de que el servicio que proporcionan las cooperativas a sus miembros, es más eficaz cuando estas están trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

Una revisión más amplia de los principios cooperativistas fue planteada ya en 1988 en el Informe presentado por Marcus en el Congreso de ACI celebrado en Estocolmo. En su discurso Marcus señaló que los valores deben constituir la base de los principios cooperativos, mientras que los principios son las pautas mediante las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores (Martinez 1995), lo que implicaba un cambio metodológico en la concepción de los lineamientos de acción de las cooperativas.

Böök, líder del estudio que profundizó sobre los valores que sostienen a los principios cooperativistas, encontró cuatro motivos importantes para tal giro. El primero se refiere al cambio de perfil del movimiento cooperativo que crece fuera de Europa occidental y con nuevas experiencias cooperativas más allá de las de consumo y crédito. El segundo se relaciona con el problema de identidad, tanto dentro del movimiento como en el ambiente externo. El tercero, práctico, en la medida en que las organizaciones cooperativas en su adaptación al entorno cambiante, han tenido dificultades para mantener valores y

principios. Y, por último, una necesidad de clarificar para que se pueda comunicar un mensaje al mundo, especialmente al mundo de los jóvenes, cual es la contribución de la cooperativa al futuro (Böök 1989).

Los valores incorporados en la Declaración de Manchester de 1995 se dividen en dos grupos. El primer grupo, que pueden llamarse valores operativos, está constituido por la autoayuda, la autoresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad, mientras que el segundo grupo incorpora los valores éticos, tales como la honradez, la transparencia, la responsabilidad social y la vocación social, que no están relacionados exclusivamente con la empresa cooperativa, pero que los socios los hacen suyos. Para ver la interpretación detallada de los valores se puede referirse al Informe de la Declaración sobre la Identidad Cooperativa (ACI 1995).

En cuanto a los principios que rigen el movimiento cooperativista a partir de la Declaración del Congreso ACI N° 31 del 1995, se puede notar que los tres principios, tales como Adhesión voluntaria y abierta, Control democrático por parte de los socios y Cooperación entre las cooperativas<sup>8</sup> mantuvieron su esencia. El principio de Educación, formación e información se esclareció en cuanto incluyó el nuevo elemento informativo tanto a los socios, como a los terceros. El principio de Participación económica de los socios obtuvo

---

<sup>8</sup> Membresía abierta y voluntaria. Las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.

Control democrático de los miembros. Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa, responden ante los miembros. En las cooperativas de base los miembros tienen igual derecho de voto (un miembro, un voto), mientras en las cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos.

Cooperación entre las cooperativas. Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, regionales e internacionales.

Educación, formación e información. Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general, particularmente a jóvenes y creadores de opinión, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.

una redacción renovada en tanto que se refundan los tradicionales principios de “interés limitado al capital” y “retorno cooperativo”, a los que se ha añadido la regla de irrepartibilidad de alguna porción del patrimonio de la cooperativa. Los dos nuevos principios, aprobados por el Congreso de Manchester, están expresados como Autonomía e independencia<sup>9</sup> e Interés por la comunidad (ACI 1995).<sup>10</sup>

Paz (1995) comenta que si bien los nuevos principios recogen los valores cooperativistas, explicitados mediante el trabajo desplegado por ACI, también responden a las realidades del entorno cambiante de las cooperativas, como la presencia de las entidades en países no democráticos o financiamiento proveniente de los gobiernos, que ACI no rechaza mientras que la cooperativa permanece en manos de sus socios. En cuanto al último principio que constituye una novedad absoluta, las características principales de este compromiso están dadas por el empuje no solo hacía adentro de la empresa, es decir, para exclusivo servicio de los socios, sino también hacía afuera, en beneficio del entorno. Siendo el canon más ambicioso, probablemente, es el más difícil de cumplir, en especial cuando se trata de las cooperativas con reducido número de socios o de las entidades que enfrentan las limitaciones para introducirse en el mercado.

## **2.2. Características diferenciales de las empresas cooperativas**

La singularidad de la empresa cooperativa fue notada ya a partir de su nacimiento. La literatura proveniente desde la economía clásica, se centró en la perspectiva de la organización de las fuerzas productivas y el ambiente moral en la cooperativa. Stuart Mill (1951), el economista británico, en su libro “Principios de economía política: con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social” publicado en 1848, encuentra que la diferenciación

---

<sup>9</sup> Autonomía e independencia. Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gobernados por los socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o si consiguen el capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de los socios y mantengan su autonomía cooperativa (ACI 1995).

<sup>10</sup>Interés por la comunidad. Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios (ACI 1995).

económica que presentan las cooperativas, se debe a la propiedad compartida del capital entre todos los que participan en el empleo productivo, mientras que el trabajo es más fructífero cuando este se organiza en el régimen cooperativo. En el ámbito moral Mill (1951) nota la presencia de una nueva sensación de seguridad y de independencia de la clase trabajadora, al mismo tiempo que la propiedad colectiva del capital implica una mayor justicia social. Wollemborg, economista italiano, en el artículo *La teorica della cooperazione* (1887) desarrolla un concepto de la cooperativa como empresa que surge mediante una organización espontánea de las economías particulares cuando estas se encuentran con una carencia común. Entonces la unión de las economías particulares genera las condiciones para enfrentar estas privaciones, a partir de los beneficios que se obtienen al emprender una actividad industrial de modo colectivo y autónomo, diferenciándose de esta manera tanto de la asociación especulativa como de la caritativa. Además de notar la esencia de la cooperativa como un ente que provee servicios a sus socios, Wollemborg emite un razonamiento en cuanto dentro de la cooperativa la personalidad de empresario está sustituida por la colectividad organizada, lo que la diferencia claramente de una empresa capitalista. Rabbeno, economista italiano, en el libro *Le società cooperative di prodizione* (1889), continuando con el razonamiento de Wollemborg, sostiene que en una cooperativa se manifiesta un principio económico *sui generis*, en cuanto existe un sistema de economía colectiva donde todas las funciones son ejercidas colectivamente y en que no se separan las personas de los intereses de productores y de los consumidores, sino que toda la economía es organizada en vista de las necesidades combinadas de todos. Luego de un minucioso examen de las posibilidades de expansión, Rabbeno sugiere que las cooperativas tienen mayores facilidades de actuar en las industrias donde el trabajo prevalece sobre el capital de modo absoluto, en casos cuando no se requiere grandes capitales y una rígida división de trabajo, en elaboración de los productos de bajo consumo, en servicios de reparación y almacenamiento de los productos fabricados, es decir, siempre y cuando la asociación de los pequeños productores pueden mejorar las condiciones de competencia frente a los grandes complejos (Vajitov 1991).

En la literatura neoclásica, que en general concede poca atención al tema cooperativo (Monzón 2003), Marshall, economista británico, defiende la posibilidad de que la

producción en muchas industrias podría ser realizada por asociaciones mutuas de trabajadores, constituidas a base de igualdad, con el capital preciso para llevar a cabo sus operaciones, donde la dirección sería ejecutada por los mismos trabajadores o los gerentes elegidos. Pantaleoni, economista italiano, encuentra a la idea de la cooperativa como una propuesta de emancipación y de rebelión de aquellas personas que hayan las fuerzas de oponerse a la condición de un salario que le paga un empresario, a las usuras del verdugo, a pagar los precios que le impone un sindicato de vendedores al menudeo. Por lo tanto es una idea viril, opuesta siempre al espíritu de mendicidad (Pantaleoni 1904, 216-217, citado en Pescuma 1921). Al mismo tiempo, Pantaleoni observa que las cooperativas persiguen fines económicos de forma económica, es decir, son las organizaciones cuyo objetivo consiste en producir los bienes económicos con un coste menor para beneficiar a los socios de la empresa, y en este sentido la empresa cooperativa se asemeja a cualquier otra empresa. Pantaleoni no reconoce que existe un principio autónomo para el reparto de las rentas en cuanto las cooperativas crean un valor de sustitución, que antes no existía. En tanto que Pareto sostiene que las cooperativas han tenido éxito solo donde falla la competencia, como, por ejemplo, en el caso del comercio por menor, mientras que en la gran industria las cooperativas no han triunfado (Monzón 2003).

En cuanto a la literatura contemporánea, Muñoz (2013) en el estudio sobre la diferenciación entre las finanzas convencionales y finanzas solidarias, cuya parte integrante comprenden las cooperativas de ahorro y crédito, empleando una metodología de análisis de tendencias y casos de referencia, encuentra diez diferencias complejas en cuanto a la racionalidad económica y valores, estructura organizativa, de propiedad, gestión y tamaño de las entidades, brecha de ingresos entre trabajadores y directivas, transparencia y rendición de cuentas, perfil de los usuarios, productos y servicios ofrecidos, servicios no financieros y lineamientos de la práctica ex post, relación con el sobreendeudamiento, eficiencia, costos operativos y relación con la tecnología y comportamiento en situaciones de crisis.

Páez (2013) halla ocho ejes que diferencian la empresa capitalista de la empresa de economía social, donde también incluye a las cooperativas. Las divergencias se encuentran en cuanto a la finalidad empresarial, utilización de beneficios y excedentes, dirección,

representatividad, objetivos, relacionamiento con otros agentes económicos, responsabilidad social, corporativa y medio ambiental y de propiedad.

Sempere y García (2014) sostienen que las cooperativas encarnan un modelo empresarial con valores distintos que la empresa capitalista. La primera diferencia que mencionan se refiere a la democracia en el lugar de trabajo. En cuanto la propiedad sobre medios de trabajo (capital) se encuentra en manos de personas que no aportan su trabajo en el proceso productivo, el poder de decisión viene asignado al capital y no al trabajo, por lo que los trabajadores se ven convertidos en objeto o instrumento de finalidades que ni son suyas ni pueden controlar. En una cooperativa los trabajadores, incluidos los directivos, administrativos y técnicos, son colectivamente los titulares de capital de la empresa, por lo que cada socio-trabajador tiene derecho a voto igualitariamente, independientemente del capital que posee en la empresa. Por lo que la segunda diferencia entre la empresa capitalista y la cooperativa recoge la relación de los trabajadores con el capital.

La reseña presentada recoge los puntos de vista congruentes y contrarios, por lo que es meritorio introducir un orden a los pensamientos expuestos, donde se hacen visibles los dos vectores que podrán proveer los elementos para su sistematización. El primero recoge el motivo de formación de una empresa. En este sentido, si la empresa capitalista se forma con la finalidad de generar beneficios, la empresa cooperativa se implanta para satisfacer las necesidades de sus socios. El segundo criterio, que se encuentra en relación circular con el primero, se refiere a la forma de concebir una empresa. Desde esta perspectiva los primeros economistas dieron en el blanco, sosteniendo que la diferencia entre empresa capitalista y cooperativa consiste en la forma de propiedad del capital – privado, en el primer caso, y común, en el segundo. La propiedad constituye la divergencia fundamental que origina las diferencias en cuanto a gobernanza y distribución. Mientras que la cooperativa se caracteriza por la gobernanza democrática, que se refleja en la dirección colectiva a partir de las asambleas generales de los socios donde se practica el voto igualitario en sentido de un socio – un voto, en caso de la empresa capitalista el poder de voto se determina en función del número de acciones que posee el capitalista, por lo que los objetivos operacionales de la empresa, a menudo, son definidos por el accionista principal.



En cuanto a la repartición de excedentes, esta se determina en relación al aporte de cada socio a la actividad de la cooperativa, mientras que se lo hace en proporción a la propiedad de capital en la empresa capitalista. Por lo visto nos encontramos con dos estructuras que se diferencian tanto en su finalidad, como en su lógica orgánico-funcional.

### **2.3. Rol de las cooperativas en la evolución de la sociedad**

La reflexión sobre el papel del cooperativismo en un cambio social se inscribe en un debate más amplio en cuanto a las posibles vías de una transformación social, que recoge la polémica histórica entre Proudhon y Marx en cuanto a dos visiones estratégicas distintas de la transformación del capitalismo, una “lógica Intersticial” de la transformación por parte de Proudhon, y una “lógica rupturista” por parte de Marx. Una “lógica intersticial” implica la construcción de alternativas en los espacios y grietas del sistema social existente, de tal suerte que, de forma acumulativa en el tiempo, el éxito de nuevas alternativas erosiona la hegemonía de las instituciones dominantes, llegando, finalmente, a un punto de inflexión donde la lógica del sistema, como un todo, ha cambiado. En contraste con esto, bajo una visión rupturista de la transformación, la destrucción del capitalismo de manera duradera depende de la destrucción radical de las relaciones de poder. En primer caso, la tarea es ignorar al poder, en el segundo, el objetivo es destruirlo (Wright 2010).

Entonces la discusión se torna en cuanto al papel del cooperativismo en un cambio social que lleve más allá del capitalismo bajo la lógica intersticial.

Como se presentó en líneas anteriores el socialismo utopista visualizó a las cooperativas como un instrumento de transformación de capitalismo mediante una concertada negativa pacífica de continuar la producción bajo el sistema capitalista (Cole 1964). En este sentido Gide (1921) asigna un papel especial a las cooperativas de consumo en cuanto estos suprimen los engranajes inútiles y establecen caminos más directos entre el productor y el consumidor. Entonces el ahorro acumulado en las sociedades de consumo asociativo se utiliza en el establecimiento de las cooperativas de producción, que se apoyan con los recursos de capital y el mercado organizado por estas, formando de esta manera las fuerzas productivas capaces de sustituir a la maquina económica dominantes. De acuerdo a Gide las cooperativas es una escuela para que el pueblo conozca el manejo del capital, el papel del

dinero, el poder y los peligros de crédito, la práctica de los negocios y el conocimiento de los hombres. “La burguesía en 1789 estaba madura desde hacía tiempo para reemplazar a la nobleza” (Gide 1921, 105), el cooperativismo debe madurar para reemplazar a la burguesía.

Un orden de ideas diferente encontramos en la economía clásica. Mill (1951) no vinculó la transformación del capitalismo con el movimiento cooperativista, sino encontró que la forma de organización productiva mediante las cooperativas, se asocia con el estado estacionario<sup>11</sup> de capitalismo, donde “la relación entre amos y obreros irá siendo sustituida por una asociación bajo una de estas dos formas: en algunos casos, la asociación de los trabajadores con el capitalista; en otros, y quizás en todos al fin, la asociación entre los mismos trabajadores” (Mill 1951, 653). De esta manera Mill enlazó al cooperativismo en una secuencia histórica del desarrollo del propio capitalismo. Además, notó que una generalización de formas de producción asociativas implicaría una revolución moral en la sociedad, coincidiendo en este sentido con el planteamiento expresado por los propulsores del cooperativismo. Se puede encontrar un cierto vínculo entre Mill y Marx, en la medida que Marx concibe a las cooperativas como un “instrumento básico” en la construcción de la nueva sociedad (Marx 1977, 567, citado en Monzón 2003, 49). Sin embargo, Marx es categórico en cuanto al poder restringido que tienen las cooperativas en la transformación del capitalismo.

Para convertir la producción social en un sistema único, amplio y armónico, de libre trabajo cooperativo se necesitan cambios en las bases del régimen social, que sólo se puede lograr mediante el paso de las fuerzas organizadas de la sociedad, es decir del poder estatal de manos de los capitalistas y propietarios a las manos de los propios productores (Marx 1980, 43).

La postura de Marx se puede resumirse en tanto que, si bien el cooperativismo contribuye al desarrollo de las fuerzas productivas que pueden favorecer a la transformación de la

---

<sup>11</sup> Un sistema económico en equilibrio.

sociedad, es una forma de organización socioeconómica que no define el sistema, y su desarrollo no sobrepase los límites de una formación económico social dada (Engels 1980).

La escuela neoclásica mantiene un enfoque instrumental del cooperativismo. Walras asigna a las cooperativas un papel complementario al sistema capitalista, donde los trabajadores pueden iniciarse en los mecanismos y las leyes del capitalismo liberal. Mientras que Pareto sostiene que las cooperativas constituyen una alternativa a libre competencia, cuando se producen fallos en el mercado y la competencia es imperfecta (Monzón 2003). Por lo visto, los dos autores reconocen la importancia de las cooperativas en la organización económica actual, sin embargo, no les atribuyen las cualidades reformadoras, en cuanto tampoco cuestionan el orden social existente.

#### **2.4. Definición operacional de cooperativa**

A partir de las reflexiones presentadas se propone una visión de cooperativa como un ente, instituido en un plano dado por la intersección de la cooperación económica y cooperación libre. La cooperación económica delimita a la cooperación en cuanto a su carácter empresarial, que comprende el proceso productivo caracterizado por la transformación de los insumos en un producto final, mientras que la cooperación libre representa la característica diferencial de la cooperativa en relación a la empresa capitalista. De esta manera la empresa cooperativa descansa sobre la estructura social de cooperación y, de cierto modo, es dependiente de esta. En tanto se espera que la cooperativa encuentre un ambiente más propicio cuando las preferencias sociales giran hacia la cooperación, y viceversa. No obstante de aquello, la cooperativa introduce una serie de reglas propias de acción que aseguran su viabilidad, por lo que se logra una relativa autonomía e independencia empresarial del tejido social. Las reglas de acción, expresadas en principios cooperativistas, pueden ser vistas como un sistema de seguridades que refuerzan la estructura de cooperación en dos planos –micro y macro-, es decir, dentro del colectivo que conforma la entidad cooperativa y en el conjunto social en su totalidad. Así el principio de Educación, Formación e Información toma importancia en cuando, a través de la popularización de la doctrina cooperativista, orienta las preferencias individuales y sociales hacia la cooperación. Los principios de Gobernanza Democrática y Participación

Económica de los Socios, por su lado, recrean el ambiente de relaciones simétricas, que constituye la esencia de reciprocidad, en calidad de proceso que se demostró ser fundante de la cooperación. Estos cánones de comportamiento hacen viables cuando se da la propiedad colectiva del capital, lo que propicia la relación simétrica entre los cooperantes (Ilustración №2).

Por lo expuesto, se puede decir que entre la empresa cooperativa y la estructura social de cooperación existe una relación dual, en cuanto la empresa reafirma la estructura social de cooperación desde el ámbito microeconómico, reproduciendo en su interior las condiciones para que la cooperación florezca. Sin embargo, el éxito de la cooperativa, a su vez, se encuentra en función de la fuerza positiva de la estructura social de cooperación, en tanto que está constituye el ambiente donde se instaura y desenvuelve la empresa cooperativa.

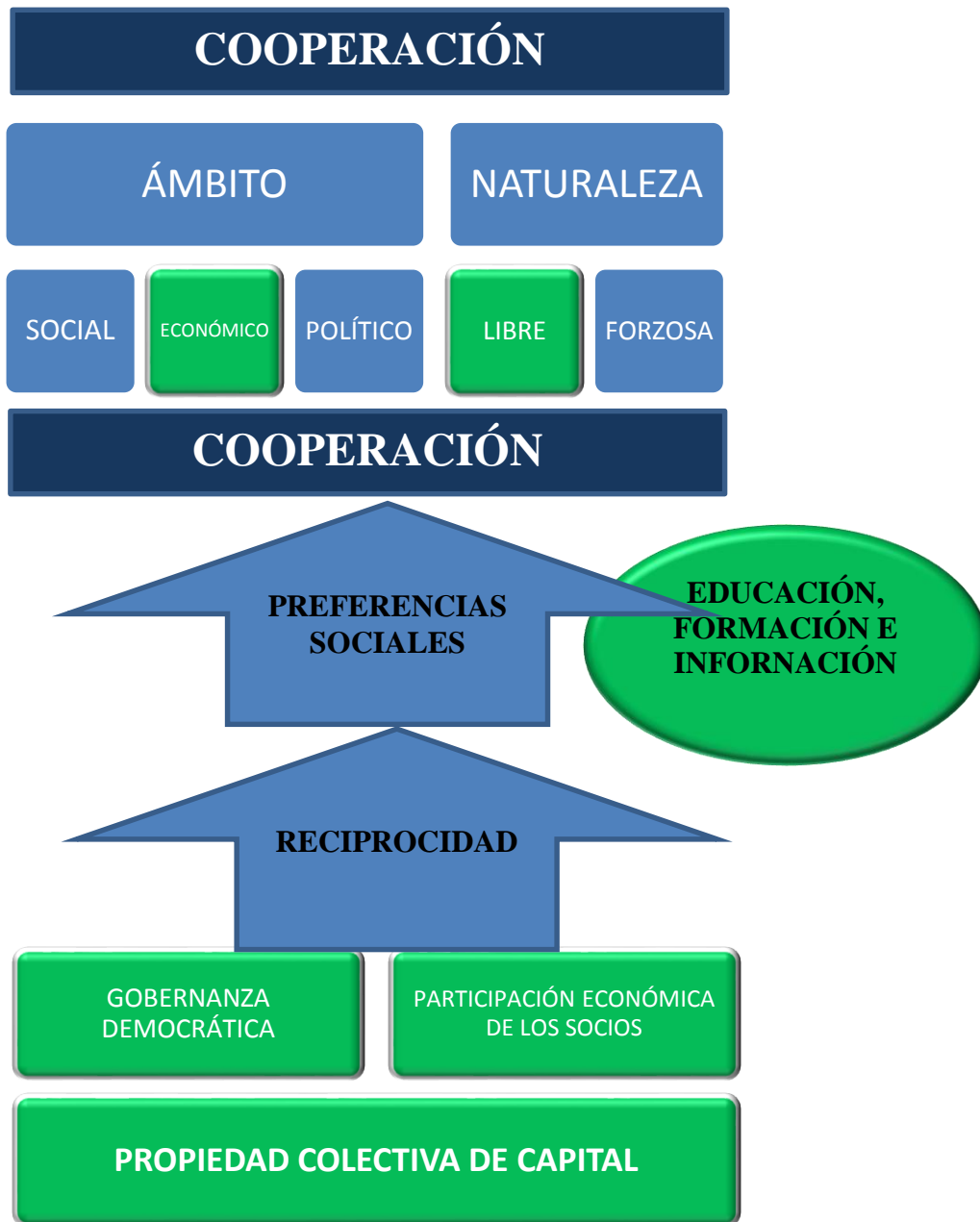
La aproximación, que Watkins (1963) hace al tema de interacción entre la empresa cooperativa y la estructura social, introduce la perspectiva del pensamiento estático y dinámico en el movimiento cooperativo. Watkins (1963) sostiene que los principios cooperativistas están orientados, por una parte, a lograr la estabilidad de las instituciones cooperativas y, por otra, afirmar su necesario poder de expansión y desarrollo indefinido. La estática implica una forma durable de organización que satisface a los valores éticos y sociales bajo el desafío de vivir en un medio, imbuido de principios y prácticas individualistas. Llegar a la realización del ideal social es el motor principal del pensamiento dinámico. Este ideal está presente siempre para evitar que las instituciones cooperativas pierdan su carácter, dejándose llevar a la deriva por las tendencias del oportunismo o de interés comercial.

El pensamiento de Watkins guarda una estrecha relación con la utopía cooperativista en cuanto al potencial que tiene el movimiento cooperativo en la transformación pacífica de la sociedad, resultante de la consolidación de un núcleo productivo, operado por lógicas distintas a la del capitalismo. A pesar que hasta el momento la historia no presenta experiencias en este sentido, es plausible esperar que, debido a los principios organizadores que determinan la forma particular de su inserción en el tejido social, las cooperativas

impacten a la sociedad de una manera diferente que las empresas capitalistas. Si bien esta intuición proviene de la reflexión en torno de la naturaleza de interacción de la empresa cooperativa con el conjunto social, no hay que descontar que en los juegos repetitivos las estrategias de cooperación demostraron efectos superiores en comparación con las estrategias de deserción (Axelrod 1986).

El hecho que la empresa cooperativa se fundamenta en la cooperación, entendida esta como una estructura social, pero, al mismo tiempo expresa las condicionantes universales de cooperación mediante principios específicos, en tanto que las determinantes generales toman forma de unas reglas concretas de funcionamiento, conduce a reconstruir el perfil de cooperativa en los siguientes términos: a) la cooperativa es una empresa fundada en la cooperación económica libre; b) la cooperación económica implica una acción coordinada de los individuos en la transformación de los insumos en los productos y servicios terminados que satisfacen las necesidades de los miembros de la cooperativa; y c) la cooperación libre envuelve las relaciones simétricas entre los socios de la empresa, que están garantizadas por la propiedad colectiva del capital.

Ilustración 2. Inserción de la empresa cooperativa en la estructura social de cooperación



Estructura social de cooperación



Empresa cooperativa

## Capítulo 2

### El fenómeno del cooperativismo en la realidad ecuatoriana

El razonamiento desplegado en el capítulo 1, llevó a concebir a la cooperativa como una empresa, donde la cooperación económica libre que comprende el elemento constitutivo de la cooperativa, está acotada por una estructura específica, compuesta por los principios cooperativistas en calidad de reglas generales de acción que posibilitan la viabilidad de la institución. En este capítulo se continúa con la conceptualización del cooperativismo, introduciendo una perspectiva del contexto ecuatoriano.

La aproximación del constructo teórico al ámbito local se plantea en el marco de una reconstrucción histórica del movimiento cooperativista en el Ecuador. El desafío esbozado de esta manera, presenta dificultades de dos tipos. La información estadística disponible despliega una serie continua de datos hasta el año 1982, y después se recupera recién a partir del 2014. En la brecha de 30 años se dispone de dos conjuntos de datos. Uno corresponde a los resultados preliminares del censo nacional de cooperativas del 2002, publicado por Da Ros (2007), y el otro proviene de la Dirección Nacional de Cooperativas (DNC), publicado por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) en el año 2008. No obstante, esta información adicional, en vez de contribuir al entendimiento del desarrollo cooperativista entre 1983 y 2013, opaca el panorama, ya que no guarda una relación coherente con las series de datos ni en el período previo, ni en el posterior. En cuanto al material bibliográfico, que en si no es abundante, este, a menudo, presenta juicios de valor en cuanto incorpora las conclusiones que no cuentan con un sustento consistente. La información carente se trató de solventar a partir de los estudios que reflejan el desarrollo económico-social del Ecuador, de tal suerte, que la inscripción del movimiento cooperativo dentro de la historia nacional, ofreció algunas hipótesis frescas al respecto del surgimiento de este.

La selección de las cooperativas de ahorro y crédito como sujeto del estudio empírico, se fundó en los siguientes argumentos. El primer argumento, visualizado a partir de la dimensión histórica, recoge la perspectiva pragmática en cuanto a la posibilidad misma de

llevar a cabo un estudio empírico. En este sentido, las cooperativas de ahorro y crédito cuentan con la ventaja de mayor estabilidad en el tiempo y con información disponible más completa. El segundo argumento proviene de la reflexión: si las cooperativas de ahorro y crédito que se encuentran, más que ninguna otra institución cooperativa, vinculados al sistema capitalista, se diferencian en la generación del producto considerado como socialmente relevante, con mayor razón tal comportamiento se puede esperar en otros sectores de cooperativas, como de consumo, servicios o de producción.

A renglón seguido se continúa con el análisis de la situación actual de las cooperativas de ahorro y crédito que incorpora las siguientes dimensiones: análisis dinámico de la composición del sector; rol de COACs en el sistema financiero nacional; la distribución espacial de entidades; segmentación del sector por tamaño; análisis de semejanza en los ámbitos de gestión, dotación de estructura informática y contratación de servicios con terceros. Esta sección emplea la información publicada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

## **1. Historia del cooperativismo en el Ecuador**

La literatura revisada (Da Ros 1991, 2007; Miño, 2013) encierra el desarrollo del cooperativismo en el Ecuador dentro de los períodos punteados por los actos legislativos, emitidos en relación a las cooperativas. Esta aproximación metodológica despierta dos inquietudes. En primer lugar, parece plausible observar que la legislación no necesariamente guarda relación con la dinámica propia del movimiento. En segundo lugar, desde tal perspectiva se pierde de vista que el desarrollo de un movimiento particular corresponde a un contexto socio-económico más amplio que lo condiciona habitualmente.

En vista de los inconvenientes que presenta la clasificación existente, se propone trazar la historia del cooperativismo en el Ecuador bajo los rasgos generales del proceso de cambio económico, social y político a partir del final del siglo XIX que abarcó dos grandes períodos: 1) el período de vigencia del modelo comercialista de desarrollo desde 1880 hasta 1925 y 2) el período de vigencia del modelo estatista, desde 1925 en adelante (Mills 1979). Entonces, el análisis incorpora la dinámica del cooperativismo en el país en función



del orden de cada uno de estos períodos, restringiendo el estudio a la conducta de los actores susceptibles al cooperativismo.

### **1.1. Las cooperativas en el período comercialista**

Los años 70 del siglo XIX son definidos en la literatura como el período de instauración del régimen agroexportador. Si bien el término hace referencia a la vinculación del país a la distribución internacional de trabajo en cuanto proveedor de productos primarios, específicamente de cacao, al mercado mundial, no explica por sí mismo la estructura social interna, con los rasgos característicos que perduraron hasta el inicio del siglo XX. La configuración económico-social del Ecuador en este tiempo estaba sujeta a la deficiente infraestructura de comunicación que no permitiría superar la separación natural entre el altiplano y las áreas litorales, fijando, consecuentemente, la configuración de los núcleos de desarrollo diferenciados por su estructura interna y modos de integración con el mundo exterior. Las dinámicas de evolución distintas seguidas por la sierra y la costa ecuatoriana, determinan la necesidad de una mirada enfocada en cada una de estas áreas en el período que se considera como el de surgimiento del cooperativismo en el Ecuador para evaluar el contexto y las oportunidades que este creó para la inserción, tanto a nivel objetivo como subjetivo, de una forma empresarial *sui generis*, como son las cooperativas, en el tejido socio-económico de la colectividad ecuatoriana.

En el período analizado la región de la sierra ecuatoriana estaba marcada por un enfrentamiento incorporado entre los campesinos independientes propietarios de minifundios y los terratenientes, dueños de grandes haciendas que percibían la posibilidad de captar los montos adicionales de la renta, a través del aumento de número de trabajadores que entreguen fuerza de trabajo no retribuida, por un lado, y el incremento de la superficie de la tierra bajo su control monopólico, por el otro. La estrategia de los terratenientes que se amparaban en el poder político del Estado, consistía en quebrar a la unidad productora del campesino mediante las políticas tributarias, legislación en contra de la vagancia y la mendicidad, acuartelamiento forzoso, prohibición de apropiarse de las tierras baldías, remate de resguardos y tierras comunales entre otros, y de esta manera, con un sistema de deudas y pagos adelantados atar a la familia campesina empobrecida a la hacienda, la

figura que obtuvo el nombre del concertaje. La resistencia del campesinado al concertaje provenía de la posibilidad de complementar la producción agrícola con los ingresos generados por la producción artesanal, principalmente confección de bayetas, sacos, sombreros, ponchos, etc., que se entregaba al “comerciante del interior” para su posterior exportación a Colombia (Chiriboga 1980, 90). Los ingresos monetarios provenientes de la actividad artesanal eran utilizados para contrarrestar la acción terrateniente, sufragando las imposiciones fiscales y eclesiales. Sin embargo, alrededor del 1873 la posición del campesinado se vio debilitada, debido a la creciente competencia del textil inglés y los impuestos sobre artículos ecuatorianos, decretados por Colombia. La caída de la producción artesanal con el consecuente empobrecimiento de los campesinos, posibilitó a los terratenientes concertar un número creciente de ellos, en tanto que la hacienda se convirtió en la forma principal de organización del agro en la sierra.

Al mismo tiempo la degradación económica de la familia campesina serrana propicio una fuerte migración a la costa ecuatoriana en búsqueda del trabajo remunerado en las plantaciones cacaoteras.<sup>12</sup> Este traslado de la fuerza laboral se convirtió en el condicionante interno del *boom* de cacao que se despegó a partir de los años 70. Si bien la forma de contratación de la fuerza laboral en la costa comprendía el pago por el jornal trabajado, muy pronto los jornaleros se veían sometidos a las haciendas cacaoteras a través de los mecanismos extra mercado, entre cuales se puede citar: 1) un sistema de anticipos de sueldo entregados para los matrimonios, bautizos y otros eventos, relacionados con la reproducción social de los trabajadores; 2) endeudamiento en tiendas de expendio de bienes de subsistencia, pertenecientes a los propios hacendados; 3) leyes y reglamentos de policía que impedían el libre tránsito de los peones, mediante la reafirmación del endeudamiento forzado y perpetuo. La burguesía agraria no buscaba implantar las relaciones salariales de producción, buscaba de una u otra forma el concertaje de trabajadores, considerándolo un

---

<sup>12</sup> En el último cuarto de siglo XIX la hacienda cacaotera cedió lugar a la plantación cacaotera, cuyo sistema de producción se diferencia por la introducción de la división del trabajo y de puntuales cambios tecnológicos, como nuevas variedades más productivas y rentables (Chiriboga 1980). Las actividades de plantación están orientadas a la ganancia y no a la renta, como es el caso de una hacienda.

efectivo mecanismo de control de la fuerza de trabajo (Chiriboga 1980). Este mecanismo se hizo más efectivo en cuanto las grandes extensiones de los predios y deficiente red de caminos harían que la comunicación entre los trabajadores de diferentes haciendas se volvía imposible.

Entonces, a pesar de que en Ecuador del siglo XIX se aplicaron los mecanismos expoliadores económicos y legales que instrumentalizaron la separación del campesinado de los medios de producción en Inglaterra del siglo XVIII, las consecuencias no fueron las mismas. En Ecuador los campesinos despojados de los medios de producción, no formaron el mercado laboral, sino se vieron atados a las haciendas por los mecanismos extraeconómicos, por lo tanto el proceso de proletarización del campesinado se vio frustrado.

En las ciudades la organización gremial de la mayor parte de los artesanos, en gremios y cofradías, estaba instaurada desde la colonia, mientras su funcionamiento estaba regulado por leyes de la policía.<sup>13</sup> Guayaquil, donde se concentraban las actividades relacionadas con la comercialización y exportación de cacao, en el 1880 contaba con 39 gremios que cubrían el conjunto de actividades artesanales. La policía supervisaba la elección de maestros mayores y jefes de gremio, lo que hacía efectivo el control político de los gobiernos terratenientes de la época (Chiriboga 1980). Ycaza señala que “la escala gremial, reflejada en la especialización del trabajo al interior del taller artesanal fue terriblemente jerarquizada. Los maestros mantuvieron privilegios y prerrogativas en desmedro de compañeros u oficiales y aprendices” (Ycaza 2007, 44).

El surgimiento de las primeras manufacturas e industrias se puede ver recién al inicio del siglo XX. La naciente industria ecuatoriana tenía características particulares. Por un lado estaba ligada muy fuertemente a las actividades agrícolas y de exportación de cacao. En este sentido se instauraron los ingenios azucareros, aserraderos, curtiembres, fábricas de

---

<sup>13</sup> Ley, expedida en 1884, exigía que “todos los varones entre 18 y 60 años que tienen arte, industria y profesión tienen que registrarse anualmente con la policía local, indicando su nombre, edad y profesión” (Milk 1977, 17).

sacos, astilleros artesanales, etc. Por el otro lado, sus propietarios en su mayor parte eran los grandes productores de cacao o grandes propietarios agrícolas, por lo que el desplazamiento al terreno industrial estaba acompañado con el tinglado de intereses entrecruzados (Guerrero 1983). El desarrollo industrial requería la dinamización de proletarización de la fuerza laboral, mientras que la producción agrícola se sustentaba en el concertaje, la situación que sugestionó un crecimiento muy paulatino de la industria ecuatoriana hasta la crisis cacaotera que inició a partir de 1913. Si en 1904 Ecuador contó con 32 empresas clasificadas como fábricas, en 1920 esta cifra creció hasta 76. La crisis del cacao intensificó el crecimiento de la industria por dos vías. 1) liberó importantes contingentes de fuerza de trabajo proletarizada desde las plantaciones hacía la industria; 2) hizo posible la transferencia de capitales hacía el sector industrial, aunque el nivel interno de acumulación se vio afectado por la destrucción del capital, resultante de la crisis (Chiriboga 1980). Sin embargo, en el 1922 la clase obrera constituyó apenas el 2% de la población económicamente activa (Ycaza 2007).

Entonces, si bien en Inglaterra el principio del siglo XIX<sup>14</sup> se caracterizó por la sobreoferta de mano de obra privada de medios de producción propios, resultante del desarraigamiento de los campesinos y la proletarización de los artesanos que vivían en condiciones precarias, situación que creó las condiciones para la búsqueda de la comunidad por parte de los obreros, el Ecuador al final del XIX inicio del siglo XX se caracterizó por el predominio de las formas de organización de la fuerza laboral mediante el concertaje en el sector agrario y de gremios artesanales en las ciudades, con el desarrollo incipiente de la industria nacional. Tal situación creó unas condiciones económico-sociales ajenas al desarrollo de las formas asociativas del trabajo, orientado a proveer las necesidades de los obreros de forma autónoma.

En cuanto a la doctrina cooperativista cuyo florecimiento constituyó la segunda condicionante originaria del movimiento cooperativo en Inglaterra, es reconocido que las

---

<sup>14</sup> El contraste con Inglaterra se explica por el hecho que es el país considerado como referente del cooperativismo, tanto en la forma de movimiento, como en el contenido de la doctrina.

cooperativas en América Latina tienen sus orígenes en los inmigrantes europeos del siglo XIX y de las primeras décadas del siglo XX. El cooperativismo influenciado por estas corrientes migratorias europeas respondió a modelos específicos de propuestas de organización social y gestión económica organizadas especialmente en Inglaterra, Alemania, Francia e Italia. Se refiere a un modelo estrictamente europeo con influencia ideológica “rochdaleana”. Es el cooperativismo más antiguo y desarrollado, surgido en forma espontánea y por libre iniciativa, principalmente en los países del *Cono Sur* que comprende Argentina, Chile, Uruguay y el sur de Brasil (OIT 2012). Sin embargo, el Ecuador no recibió migración europea en el siglo XIX, mientras que la implantación de las cooperativas, siendo este un sistema organizativo totalmente extraño a la realidad nacional (Da Ross 1991), demanda su promoción directa. En este sentido Watkins (1963) sostiene que el trasplante del sistema cooperativo a otros países requiere de unos líderes con la capacidad suficiente para crear y repensar enteramente la cooperación, en tanto que por la falta de un genio nacional “la idea de la Cooperación, como sistema económico, más que como evangelio social, tiene pocas probabilidades de ser sostenida eficazmente” (Watkins 1963, 41).

En el Ecuador las primeras organizaciones populares, autónomas del Estado, surgieron como organizaciones mutualistas de ayuda mutua entre los artesanos. Las mutualidades en la sierra se caracterizaron por un claro matiz religioso (Ycaza 2007), mientras que en la costa constituyeron una base social para el régimen de los liberales. Hasta 1914 en Guayaquil se formaron 25 organizaciones mutualistas, cubriendo prácticamente el conjunto de actividades y servicios. En el 1919 el número de mutualidades llegó al 36. (Chiriboga 1980). En cualquiera de los casos eran las organizaciones multclasistas que reunían en su mismo seno a los artesanos, pequeños industriales, obreros, comerciantes, empleados, patronos. Si bien las mutualidades no representaban un instrumento de lucha por la suplantación del capitalismo, buscando atenuar mediante la pasividad y la mansedumbre los efectos de la sociedad clasista sobre los sectores pauperizados de la población (Ycaza 2007), tampoco se les puede atribuir la calidad de precursores del cooperativismo, en cuanto, como señalan Arthorpe y Fals Borda (1977), los pequeños arrendatarios, aparceros o trabajadores no tienen y no pueden esperar que tengan igual voz en los asuntos

cooperativos a la de los propietarios y patrones, de quienes dependen para sus asuntos diarios, por democrática que sea en principio la cooperativa.

En el quinquenio 1915-1919 el movimiento obrero y de asalariados experimentó un cambio como consecuencia de la contracción económica cacaotera y surgimiento de las primeras fábricas, en primera instancia, pero también debido a la influencia de las ideas anarquistas que llegan al país a través de los migrantes al principio del siglo XX, el período cuando la influencia del socialismo asociacionista en el seno del movimiento obrero europeo entró en un languidecimiento definitivo (Monzón 2003). El conocimiento de los teóricos anarquistas europeos incide para que “se funden varios grupos ácratas a principios del siglo” en Guayaquil (Alba 1964, 104), que contribuyeron a fortalecer la independencia de clase y dotar por primera vez a la clase obrera ecuatoriana de una ideología socialista que se reflejó en una incipiente conciencia anticapitalista, de tal suerte que el II Congreso Obrero del 1920 cuestiona la imperante organización mutual, como una forma de organización que no llena las condiciones necesarias para la emancipación económica de la clase obrera y recomienda la implantación de los sindicatos gremiales de trabajadores asalariados. La ruptura con el mutualismo se dio a partir de la conformación de la Federación de Trabajadores Regional Ecuatoriana (FTRE) en 1922, que en el preámbulo de la Declaración de Principios y Finalidades fustiga a los vicios del mutualismo que imposibilita la consecución del bienestar del proletariado y tiende favorecer al capitalismo, inculcando y fomentando la servidumbre de los obreros. FTRE rechaza toda la colaboración de clases y adopta los principios y métodos constitutivos de sindicalismo hasta la abolición radical del dominio y la explotación del hombre por el hombre (Ycaza 2007). De esta manera la propagación de las ideas anarquistas llevó al movimiento obrero ecuatoriano por la vía que implicaba los cambios radicales de la sociedad a partir de la abolición de la estructura existente.

Una síntesis de lo expuesto conduce a la reflexión de que si bien en el período 1870-1925, correspondiente al modelo comercialista, se dio una suerte de similitud entre las situaciones vividas, aún distanciadas por un siglo de tiempo, por los campesinos ecuatorianos e ingleses, en cuanto al esfuerzo terrateniente para despojarlos de su principal

medio de producción, que es la tierra, el desenlace de este proceso se dio de formas diferentes. Mientras que en Inglaterra se formó el mercado de trabajo, en el Ecuador los campesinos fueron vinculados al proceso productivo agrícola con los mecanismos extraeconómicos, como es el caso del concertaje. Otra diferencia fundamental pasa por la proletarización del artesanato en Inglaterra como consecuencia de la competencia de la producción fabril, mientras que en el Ecuador este modo de producción tenía plena vigencia debido a un desarrollo incipiente de la industria nacional. Por lo tanto, si en la Inglaterra del siglo XVIII se pudo observar la sobreoferta de mano de obra manifestada en el desempleo, lo que estimulaba a la clase obrera a buscar los mecanismos de provisión autónomos, como es el caso de una cooperativa, en el Ecuador al final del XIX principio del siglo XX la fuerza de trabajo estaba fuertemente comprometida por una u otra forma de producción instaurada. Por lo tanto, se puede sostener que las condicionantes objetivas que llevaron a la implantación de las cooperativas en Inglaterra en términos de una forma empresarial *sui génesis* discutida en el capítulo 1,<sup>15</sup> no se replicaron en el Ecuador. No obstante, tampoco se crearon las condiciones favorables propias para el fomento del trabajo asociativo. Si bien a primera vista parece que los talleres artesanales están inmersos en este tipo de relaciones, un análisis más detenido sugiere que es poco factible instaurar un mecanismo democrático de gobernanza, propio de una cooperativa, dentro de las instituciones que presentan una fuerte desigualdad de la participación de sus miembros sobre los medios de producción y organización de trabajo.

Sin embargo, el factor determinante que pone en duda la viabilidad del cooperativismo en el Ecuador en el período mencionado, guarda relación con la carencia del producto intelectual que incorpora las ideas cooperativistas. Si bien Inglaterra de principios del siglo XIX contaba con la reflexión de grandes pensadores sobre la situación de la clase obrera y unas propuestas de sociedad organizada mediante el trabajo asociativo, no hay vestigios determinantes de proliferación de este pensamiento en el Ecuador, lo que se explica, en

---

<sup>15</sup> A pesar que los pueblos originarios mostraron una tradición de cohesión social y de cooperación como norma para guiar las relaciones entre los grupos humanos, la entidad cooperativa es una forma culturalmente ajena a los amerindios.

gran parte, por la falta de corrientes migratorias desde Europa, como sucedió en los países del *Cono sur*, donde el cooperativismo fue trasladado por los migrantes provenientes de Inglaterra, Francia, Italia, principalmente. Otro factor limitante para la instauración de las cooperativas en la época de análisis, estrechamente relacionado con el anterior, es la ausencia del genio nacional para crear y repensar la cooperación en condiciones del Ecuador. Más bien el país albergó el pensamiento anarquista, que dominó los sectores, obreros y asalariados, potencialmente propicios para implantación de la doctrina cooperativista, en su calidad de cambio pacífico de la sociedad.

Como resultante de esta conjugación de factores en el período comercioliberalista se puede apreciar a algunas cooperativas más bien como un accidente, y no como un producto inherente a la época. Da Ross (2007) menciona a cuatro organizaciones cooperativas fundadas entre 1919 y 1937, uno por sector.<sup>16</sup> No obstante, no se cuenta con la información en cuanto a su autenticidad en términos de la fidelidad a los principios cooperativistas.

## **1.2. Las cooperativas en el período estatista**

Si bien los principios comercioliberalista imperaban en el Ecuador, prácticamente, durante medio siglo, la crisis que se inició en la segunda década del siglo XX dio el golpe de gracia al modelo liberal de libre comercio, lo que implicó para la economía una reorientación y reestructuración. Al socavar las bases económicas del poder político de las oligarquías gobernantes, la depresión creó una situación propicia para un mayor grado de efectividad de las fuerzas reformistas que llevaron a la construcción de un modelo del “capitalismo de estado” (Jaguaribe 1973, 290-297), con rasgos propios tanto en la esfera económica y social, como en la forma de gobernanza. En lo económico un modelo estatista pasa por una reorientación de la política económica a favor de la defensa de los recursos nacionales y robustecimiento de la economía nacional, implementando una serie de medidas destinadas a diversificar y nacionalizar la economía con una distribución más equitativa de la riqueza

---

<sup>16</sup> Las cooperativas son clasificadas en cuatro sectores: consumo, ahorro y crédito, producción y servicios.



nacional y una defensa más efectiva de los derechos laborales y del campesinado.<sup>17</sup> Una característica inconfundible del cambio es el fortalecimiento, tanto mediante las disposiciones jurídicas como a través de la acción directa de gobierno, del aparato del Estado para facilitar una participación gubernamental más amplia, formal y efectiva en la vida económica a través de los programas estatales de planificación, inversiones directas en el sector público y concesiones destinadas a incentivar el movimiento del capital privado hacia los sectores considerados como prioritarios para la economía nacional. El modelo de “capitalismo de estado” no contempla reemplazar al capital privado en las operaciones económicas, sino más bien asegura una distribución más efectiva de los recursos nacionales mediante la participación directa del Estado al lado del empresario privado. En la esfera social el régimen estatista tiene un doble impulso. Por un lado, atenúa los conflictos sociales mediante un mecanismo de premio y castigo, lo que asegura la continuidad de los esfuerzos modernizantes del estado. Por otro lado, inicia los proyectos jurídicos y gubernamentales para mejorar la calidad de vida de los grupos adscritos al proyecto modernizante. Mientras que en lo político lidera la estrategia populista, encabezada por la clase media que construye las coaliciones multiclasistas con el poder necesario para ganar el control del Estado.<sup>18</sup> Si el Estado es la entidad con el dominio sobre los recursos nacionales es necesario que el movimiento populista se apropie del aparato estatal para lograr sus objetivos, tales como la independencia económica nacional, la destrucción de las estructuras semi-feudales en el agro, la justicia social para grupos oprimidos. No obstante, el movimiento populista no tiene el carácter revolucionario, sino reformista (Mills 1979).

La política de fomento de las cooperativas se inscribe perfectamente dentro de este modelo del Estado en cuanto se acopla a la línea reformista sin amenazar la estructura societal existente. Arthorpe y Fals Borda (1977) mencionan que, incluso cuando las cooperativas amenazaron ocasionalmente con competir seriamente con los intereses privados

---

<sup>17</sup> El proceso de cambio en el Ecuador comienza a partir de la Revolución Juliana del 1925.

<sup>18</sup> En los años 60 -70 grupos militares orientaron sus posiciones y su retórica y estrategia política en función del populismo (Malloy 1977).

establecidos o ir contra otros intereses creados, se da la tendencia de minarlas mediante la remoción o cooptación de los dirigentes o llevándolos a la bancarrota a través de reducciones artificiales de precios. Al mismo tiempo las cooperativas son las formas organizativas tendencialmente no conflictivas y potencialmente desmovilizadoras en cuanto instrumentan el mecanismo de “premios” en forma de créditos, asistencia técnica, acceso a tierra, etc. (Da Ross 1991). Desde esta perspectiva en el Ecuador es más apropiado hablar de los impulsos al cooperativismo por parte del Estado, antes que de un movimiento, y menos de un movimiento de carácter espontáneo y autónomo.

### **Primer impulso al cooperativismo**

El primer impulso al cooperativismo por parte del Estado ecuatoriano se puede atribuir a la promulgación en 1937 de la Ley de Cooperativas. Al respecto de las condiciones que auspiciaron la primera ley de cooperativas, Mills (1986) nota la escasez de información sobre los antecedentes que acompañaron a la elaboración de este acto legislativo, suponiendo la influencia de las ideas socialistas de algunos dirigentes políticos del momento, como del progresismo del dictador General Alberto Enríquez Gallo, quien decretó la ley. Miño (2013) hace hincapié en el carácter revolucionario del gobierno de facto de Enríquez Gallo, sin embargo, también sostiene que la figura cooperativa representó el marco jurídico ideal para legitimar el movimiento de las poblaciones mestizas por la posición de tierras surgido en la segunda mitad de los años 30, mediante la compra a plazos de los latifundios, citando, como ejemplo de aquello, la experiencia de la Colonia Cooperativa Montufar de la provincia de Carchi, donde los 120 socios adquirieron la hacienda “El Salado”.

El hecho de que la Ley de las Cooperativas estaba acompañado por un cúmulo de actos legislativos esencialmente sociales que aprobó Enríquez Gallo en los 11 meses de su gobierno, tales como Ley de Comunas, Código del Trabajo, Ley de Educación Superior y Ley Orgánica del Banco Central, aporta a la hipótesis de un impulso modernizante por parte del Estado. Las cooperativas durante este período representan el modelo de desarrollo social alternativo, impulsado jurídicamente por la dictadura de Enríquez Gallo para el desarrollo indígena, por sobre la Ley de Comunas. Entonces, la figura de cooperativa se

posiciona como instrumento esencial de transformación de las estructuras tradicionales (Farga 1981, 218 citada en Miño 2013, 42).

La ley del 1937 señala a las cooperativas como organizaciones que, sin perseguir las finalidades comerciales de lucro, tengan por objeto la solidaridad y el mejoramiento económico de sus miembros, mediante una empresa explotada en común. Se distingue entre las cooperativas de producción, de crédito, de consumo y mixtos. La Ley de Cooperativas recoge los principios organizadores, adaptados por la Organización Internacional de Cooperativas a la fecha, en cuanto a la igualdad de los derechos de los socios, la distribución de los excedentes entre los miembros a prorrata de su participación en el trabajo y en el volumen de operaciones de cooperativa, pago limitado de los intereses sobre el capital, no mayor del 6%, fomento de educación en cuanto una parte de los excedentes se destinará a la educación y bienestar de los afiliados. El asunto del capital social se trata a lo largo de la ley en los siguientes términos: 1) se establece la variabilidad del capital social, que puede constituirse con aportes de dinero y de cualquiera bienes muebles o inmuebles; 2) se determina el incremento del capital social con el aporte del 20% de los excedentes hasta igualar el monto aportado por los socios, una vez lograda tal situación el incremento del fondo de reserva se hará indefinidamente por lo menos con el 10% de tales excedentes; 3) el fondo de reserva es irrepartible y pertenece al capital cooperativo de la Nación (Ley de Cooperativas 1937, Art. 1, 3, 17, 20, 19; Reglamento general de Ley de Cooperativas 1938, Art. 3, 66).

Las medidas de promoción, fomento y visibilidad de la nueva forma empresarial, posicionada en la sociedad ecuatoriana a través de la Ley de Cooperativas, pueden ser agrupadas en tres bloques. En primer lugar, el acceso a financiamiento para potenciar el desarrollo y consolidación del emprendimiento cooperativo se resuelve a través de organización de un sistema de crédito cooperativo, mientras que la responsabilidad directa de la creación de este sistema recae sobre el presidente de la república que está facultado a obtener empréstitos, votar cantidades de las partidas del Presupuesto General del Estado, intervenir para que cualquier persona o entidad conceda empréstitos, efectúen descuentos y realicen las operaciones bancarias de otra índole, a fin de desarrollar y vigorizar dicho

sistema (Reglamento general de Ley de Cooperativas 1938, Art. 31). Si bien la concepción sistémica que utiliza la Ley para determinar el crédito cooperativo público, es novedosa para el medio institucional ecuatoriano de la época (Miño 2013), el éxito de tal emprendimiento está puesto en función de la postura ideológica del gobernante de turno. Efectivamente, el amplio apoyo financiero contemplado por el Estado para el sector cooperativo, no se plasmó en la realidad debido a la brevedad del gobierno de los promotores del sistema y al cambio de orientación política de los siguientes regímenes, como es el caso del gobierno liberal de Aurelio Mosquera Narváez que reemplazó al Enríquez Gallo en 1938.

En segundo lugar, el marco jurídico aprobado pretende establecer un control, tanto sobre las metas, como sobre el funcionamiento de cooperativas. En este sentido la Ley asigna al Ministerio de Previsión Social las competencias de examinar la coherencia entre los estatutos de la entidad y los principios de cooperación y aprobarlos, aprobar e inscribir los estatutos de las uniones y federaciones cooperativas y resolver la disolución de las cooperativas nombrando un liquidador. Las cooperativas están en obligación enviar al Ministerio de Previsión Social las memorias y balances semestrales para su publicación en los órganos oficiales, mientras que el ministerio por medio de sus funcionarios inspeccionará por lo menos una vez cada seis meses las condiciones en las que se desenvuelve cada cooperativa. Además, el Estado se atribuye las funciones de control específico en caso de cooperativas de consumo, donde el Ministerio de Previsión Social intervendría en regulación de los precios de bienes expendidos y para las cooperativas de ahorro y crédito fijará las tasas de interés, descuentos, primas, etc. En la situación cuando las cooperativas funcionan con capitales provenientes del Estado o de las cajas de Previsión, estas entidades cuentan con la facultad de designar sus representantes en los Concejos de Administración y de Vigilancia e incluso nombrar al gerente de cooperativa. De la misma manera el Banco Hipotecario del Ecuador puede intervenir en la dirección de negocios de la cooperativa, cuando se otorgan los créditos sin garantía suficiente (Ley de Cooperativas 1937, Art. 5, 13, 16, 32 – 35; Reglamento general de la Ley de Cooperativas 1938, Art. 32, 50, 79). Es evidente que el control tan amplio de las cooperativas podría ser efectivo al reposar sobre una estructura orgánico-administrativa suficiente. Sin embargo, la

ley apenas prevé de manera implícita la creación del Departamento de Cooperativas dentro del Ministerio de Previsión Social, mientras que el Reglamento General menciona al Ministerio de Cooperativas, pero, de todos modos, sin especificar el mecanismo de su creación. Estas discrepancias entre la ley de Cooperativas y su Reglamento, sin duda, generan un serio limitante en la aplicación del instrumental jurídico previsto en el marco legal adoptado. No obstante, ninguna de las instituciones de vigilancia y control nombradas tuvo vida en la práctica, pues la responsabilidad de llevarlos fue consignada a la “sobrecargada y poco eficaz” (Mills 1989, 212) Sección de Asuntos Sociales del Ministerio de Previsión Social.

En tercer lugar, la Ley prevé un amplio sistema de incentivos y beneficios fiscales que promueven la creación de las cooperativas a través de exención de impuestos a la renta, derechos aduaneros, donación de materias primas y otros medios análogos, liberación de impuestos de timbres y papel sellado en los trámites judiciales y extrajudiciales, posición privilegiada en las licitaciones de Estado, Municipios y las otras entidades de derecho público y privado, descuentos en los precios de fletes de transporte por los ferrocarriles (Ley de Cooperativas 1937, Art. 10, 38, 39; Reglamento General a la Ley de Cooperativas 1938, Art. 15, 74-76).

Si bien la Ley establece un extenso espectro de incentivos, es totalmente ausente en cuanto a la popularización y difusión de la doctrina cooperativista. En una sociedad donde en 1950 el 42% de la población se declararon analfabetos (Censo de población y vivienda 1950, citado en Miño 2013, 46), la pregunta ¿Quién podría acceder a los beneficios del nuevo sistema de producción? es contestada por varios autores de manera similar. Da Ross (1991) señala que la mayoría de las entidades que se constituyeron a partir de dicha normativa estuvieron integradas por personas de clase media y media-alta con el afán lucrativo de aprovecharse de las ventajas tributarias concedidas por el Estado. Ortiz (1975) sostiene que las cooperativas fueron integradas por las personas que no contaban con la convicción doctrinaria, ni con la necesidad de solventar los problemas comunes. Miño (2013) escribe que el mensaje cooperativo no disponía de condiciones para llegar a una población que no sabía leer y escribir. La formación de entidades cooperativas, por su lado, no significó que

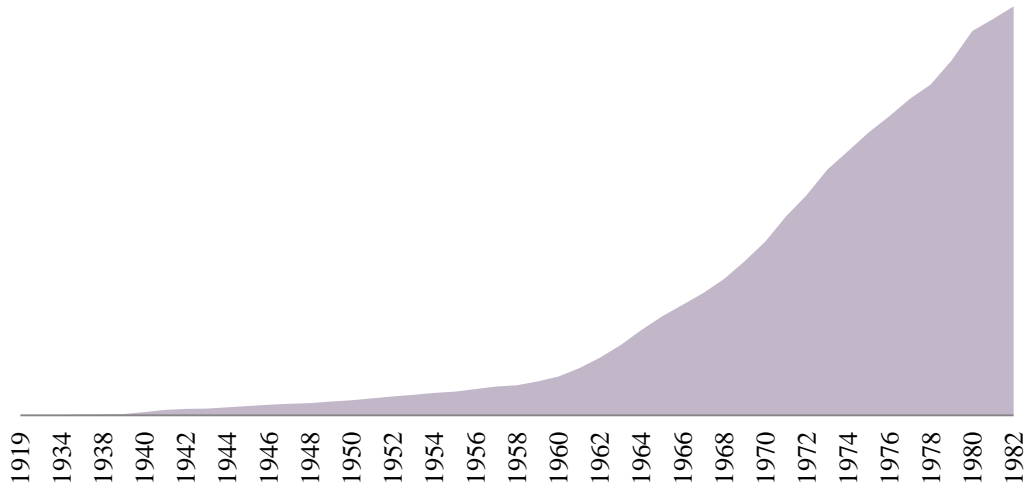
existió una plena absorción de la doctrina cooperativista internacional de manera amplia y global. Mills (1986) reconoce que los estudiosos de la historia cooperativista ecuatoriana coinciden en que la primera ley de cooperativas fue ineficaz, sea por defectos orgánicos de la ley misma o por defectos burocráticos en su ejecución.

No obstante, el establecimiento de un marco jurídico para el movimiento indudablemente sirvió para estimular el crecimiento físico del cooperativismo, lo que permite aseverar que el año 1937 marca el comienzo efectivo del cooperativismo en el Ecuador.

El crecimiento de las cooperativas a partir del 1937 presenta una dinámica positiva, pero, de todos modos, mucho más modesta comparada con la de los años 60, como se puede observar en el gráfico Nº 1. Si en el año 1937 en Ecuador existía 6 cooperativas, esta cifra llegó a ser 504 para el 1960. De ellas 43 pertenecían a cooperativas de consumo, 103 a entidades de servicio, 63 fueron de crédito y 295 de producción. Es notorio que en el período citado el desarrollo del cooperativismo estaba concentrado en el sector de producción que mantuvo el liderazgo absoluto durante todo el tiempo de referencia (Gráfico Nº 2).

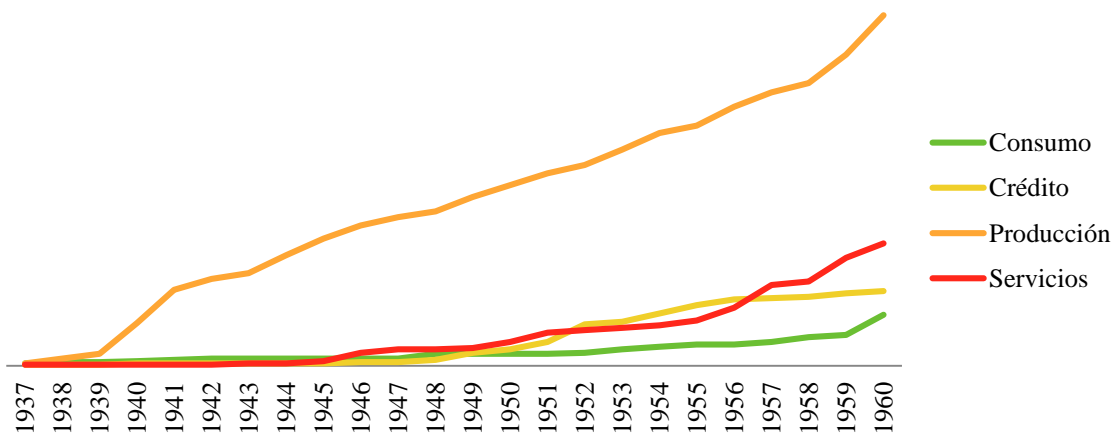
El crecimiento de las cooperativas no fue uniforme en el lapso analizado. Mientras que en los dos primeros años a partir de la promulgación de la Ley, el número de cooperativas creció con una tasa anual promedio del 58%, en los años 40 esta se ubicó en el 17% y en los años 50 llegó apenas al 9%.

Gráfico 1. Crecimiento de cooperativismo en Ecuador en el período 1919 - 1982



Fuente: CONADE 1983.

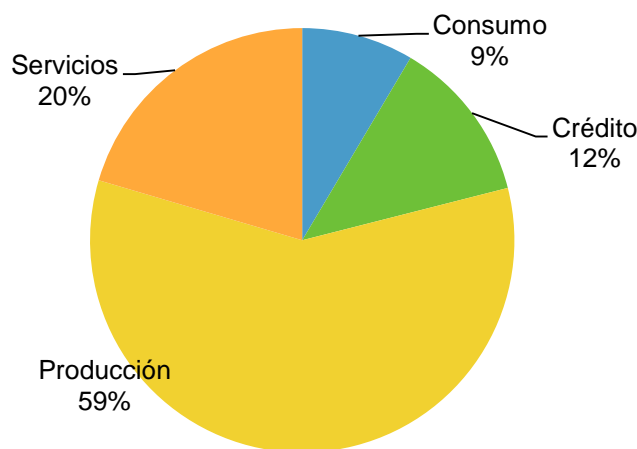
Gráfico 2. Dinámica de cooperativismo en Ecuador en el período 1937-1960 por clase



Fuente: CONADE 1983.

Dentro del sector de la producción el mayor peso obtuvieron las cooperativas vinculadas con las actividades agropecuarias, lo que es apenas lógico en vista de que la ley promulgó la exoneración de impuestos para introducir implementos agrícolas, semillas, sementales y otros productos relacionados con la actividad económica predominante en el país. El peso de las cooperativas agropecuarias en el año 1940 se ubicó en el 80% dentro de las cooperativas de producción y en el 67% dentro del total de las cooperativas. En 1950 estas cifras fueron de 67% y 52%, respectivamente, mientras en 1960 bajaron a 66% y 39%. La disminución de la concentración de las cooperativas agropecuarias en el sector de la producción está relacionada con el incremento sostenido de las entidades dedicadas a la producción y mercadeo que llegaron a constituir el 26% del sector en 1960. Mientras que el decrecimiento de la proporción de las cooperativas agropecuarias en el total de las cooperativas se explica por el aumento de entidades, principalmente, en los sectores de servicios y crédito, de tal manera que para 1960 la composición del cooperativismo termina en los siguientes términos: cooperativas de servicios constituyen el 20% del total de las cooperativas, de consumo el 9%, de crédito el 12%, con liderazgo, todavía, del sector de la producción que aporta con el 59% de las cooperativas (Gráfico Nº 3).

Gráfico 3. Composición del cooperativismo en el Ecuador por clase en 1960



Fuente: CONADE 1983.



En cuanto a la distribución geográfica, en un primer momento las cooperativas surgieron, principalmente, en la zona litoral que en 1940 alojaba el 63% de todas las entidades, mientras que en la sierra constaban el 37% restante en el mismo período. Se puede hablar específicamente de dos provincias – Guayas y Pichincha, respectivamente. Tal dispersión guarda relación con la tendencia mencionada anteriormente, en cuanto la mayor producción agrícola exportable (arroz, banano, algodón) que se encontraba en la zona costera. Para el final de los años 40 la distribución espacial, prácticamente, se equipara para el altiplano y litoral. En 1950 en la costa se encuentra el 51% de todas las cooperativas, mientras que en la sierra el 46%. Se incorporan nuevas zonas: el oriente, donde se formó 4 cooperativas y la zona insular con 2 empresas. Al mismo tiempo el cooperativismo se vuelve más incluyente y en este año las cooperativas aparecen en todas las provincias del país, excepto Cañar. En 1960 en la sierra se ubica el 63% del total de las entidades, mientras que en la costa solo el 34%. Tal giro en la distribución espacial Da Ross (2007) explica por las actividades promocionales que emprendió la iglesia católica principalmente en la sierra ecuatoriana, donde tenía mayor influencia. Miño (2013) aporta a esta interrogante desde dos perspectivas. Por un lado apoya la hipótesis de Da Ross, sosteniendo que al final de los años 50 la Iglesia adopta una posición de mayor impulso a la promoción de la organización de cooperativas, intervención que no deja de ser parte de las disputas por el predominio político y social de la época. Por otro lado, hace notar que el Estado, por intermedio del Instituto Nacional de la Vivienda, definió al sistema cooperativo como el mecanismo efectivo de movilización de recursos humanos, financieros y materiales para atacar el problema de la carestía de vivienda, agravado por el terremoto de Ambato de 1949. De todas maneras, la concentración del cooperativismo en la sierra ecuatoriana para 1960 se debe a un proceso de crecimiento del cooperativismo más intensivo en la década de los 50 en comparación con la zona litoral en todos los sectores, incluyendo el sector de consumo que agrupa a las cooperativas de vivienda.

### **Segundo impulso al cooperativismo**

El segundo impulso al cooperativismo en el Ecuador se inicia en los años 60. Mills (1986) recalca que uno de los principales incentivos de crecimiento del cooperativismo en este

momento emanó no del propio dinamismo del movimiento cooperativista ecuatoriano, sino de fuentes ajenas a él, como al Ecuador mismo. Como bien señala Larraín (1989), en el período de posguerra los países desarrollados necesitaban de un modelo que permitiera asegurar la lealtad de los llamados países subdesarrollados que, frente a los innegables éxitos de la Unión Soviética, podrían estar tentados a entrar en el camino comunista. La victoria de la revolución cubana, el distanciamiento de Cuba de los Estados Unidos, su acercamiento con la Unión Soviética, y la exportación -como símbolo y como amenaza- de la Revolución, precipitó una nueva política norteamericana en la región – la Alianza para el Progreso - y un giro de la actitud de las élites latinoamericanas del autoritarismo de la república bananera hacía el reformismo social (Miño 2013). “Esta actitud se fundamentaba en la tesis de que era preferible dirigir y controlar un proceso de cambio que ser víctima de un movimiento controlado por otros actores. El corolario de esta tesis era que es preferible ceder una porción de la riqueza que perderla toda” (Mills 1986, 6). De ahí que lo que se llamaba la Alianza para el Progreso proponía una "revolución" controlada que tendiera a erradicar las condiciones de pobreza que eran el caldo de cultivo del comunismo, mejorar la calidad de vida de las masas desposeídas y fortalecer las estructuras democráticas de las sociedades de la región. En este sentido la cooperativa fue concebida por la Alianza para el Progreso y por su agencia operativa - la Agencia Internacional de Desarrollo (AID), como un instrumento idóneo para alcanzar los objetivos de la nueva política desarrollista y anti-comunista en vista que 1) satisfacía la necesidad de asegurar un alcance popular de los fondos de la asistencia técnica, siendo una organización eminentemente de base; 2) aunque era una forma de organización socioeconómica colectivista, fue de origen occidental y se sustentaba en los preceptos democráticos, constituyendo, de esta manera, una respuesta cabal al colectivismo socialista que promulgaban los movimientos comunistas. En otras palabras, las masas conquistadas por el cooperativismo serían menos susceptibles a ser conquistadas por el comunismo. Según este esquema, el cooperativismo fue incorporado al proyecto de la Alianza para el Progreso con claras intenciones políticas, siendo el estado ecuatoriano un vector de su implementación en el país (Mills 1986).

Arthorpe y Fals Borda (1977) sostienen que el impresionante auge del cooperativismo en los 60 fue producto de varios incentivos y presiones. El programa de incentivos del

movimiento cooperativista incorporó dos dimensiones que se puede distinguir en función de los principales agentes ejecutores de las mismas. La primera pasa por una reestructuración burocrático-jurídica del Estado, en cuanto la estructura vigente en el país a la fecha era obsoleta e inadecuada para el rol que iban jugar las cooperativas bajo la nueva política estatal, lo que demandaba una reforma general de estas estructuras, tendiente a su modernización y fortalecimiento. Con este propósito en 1961 se creó la Dirección Nacional de Cooperativas (DNC), como dependencia especializada dentro del Ministerio de Previsión Social y Trabajo. La DNC fue posicionada como un organismo técnico de control y supervisión que instrumentalizaba la organización popular cooperativa. Las actividades de la DNC incorporaban el registro, asesoramiento y fiscalización de las cooperativas, la aprobación de los planes de trabajo, los balances y los informes, así como intervención y aplicación de sanciones en caso de desviaciones legales (Reglamento Orgánico-funcional del Ministerio de Previsión Social 1961, Art. 125).

La reforma jurídica fue efectuada en 1966 con la promulgación de una nueva Ley de Cooperativas que puede ser calificada como la actualización de la ley del 1937, en tanto que mantuvo la organización de las cooperativas en base de los principios universales. Sin embargo, no incluyó la renovación de los cánones del cooperativismo, efectuada por ACI en el mismo año. La ley del 1966 se caracteriza por su espíritu de ampliación del régimen de fomento de cooperativismo, en cuanto al sistema de incentivos económicos, ya previsto en el 1937, se añadieron una serie de mecanismos de promoción y popularización de la doctrina cooperativista, tales como la obligatoriedad de la enseñanza del cooperativismo en los planteles educacionales (Ley de las Cooperativas 1966, Art. 107); incorporación de la planificación de la educación a nivel de entidades, uniones y federaciones cooperativas, Concejo Cooperativo Nacional y Dirección Nacional de Cooperativas; formación de las cooperativas estudiantiles con el fin de desarrollar los ideales y el espíritu de la cooperación entre los estudiantes de los establecimientos de educación primaria, secundaria o especial; constitución de cooperativas juveniles con menores de dieciocho años (Reglamento de la Ley de cooperativas 1966, Art. 105, 120,122, 195 – 197). Por otro lado, la nueva ley profundizó el sistema de control de las cooperativas. Al respecto, Naranjo (2006) define a la Ley de Cooperativas ecuatoriana como “intromisiva” por su gran contenido de artículos

prohibitivos, imperativos y permisivos, lo que consagra una fuerte injerencia en la administración de las cooperativas por parte del organismo de control estatal, al extremo de convertirlo en co-administrador, pues un delegado de Dirección de Cooperativas debería participar en la calificación de ofertas en los concursos de precios para las adquisiciones y contrataciones que iban a efectuar las cooperativas. Mientras que desde el punto de vista de la técnica jurídica, Naranjo (2006) califica a la ley como excesivamente reglamentaria por su minuciosidad en la definición de los procesos y procedimientos, como en caso de las asambleas generales se señala desde cómo debe efectuarse la convocatoria, hasta las mayorías, particulares que por su naturaleza son materia de reglamentación. Las consideraciones expuestas llevan a Naranjo (2006) considerar a la ley del 1966 como una ley paternalista.

No obstante, además de solventar los vacíos de la ley anterior en el tema de difusión de la doctrina cooperativa, la norma legislativa del 1966 fortaleció a la estructura del cooperativismo a través de la figura del Concejo Cooperativo Nacional con las funciones de establecer las políticas, planes y líneas de acción que deberá seguir el movimiento cooperativo; coordinar los programas de las distintas entidades nacionales y extranjeras que promuevan el desarrollo del movimiento cooperativo; formular las reformas legales necesarias, para el mejor desenvolvimiento del sistema cooperativo nacional, mientras su funcionamiento estaba previsto ser financiado desde el Presupuesto General del Estado, de las subvenciones y subsidios de las instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras, las donaciones y legados o herencias y los recursos provenientes de convenios internacionales (Reglamento de la Ley de cooperativas 1966, Art. 120, 122).

Mientras que la ley designaba al Concejo Cooperativo Nacional el papel estratégico en el desarrollo del movimiento cooperativista, las funciones operativas se ratificaron como competencia de la Dirección Nacional de Cooperativas financiado con recursos similares que los del Concejo Cooperativo Nacional, además de los provenientes de su actividad propia, tales como fondos de reserva de las cooperativas liquidadas y en general todos los fondos irrepartibles entre socios de dichas cooperativas que no tuvieran destino específico; producto de los impuestos que se crearen a su favor; producto de las especies valoradas

inherentes a los trámites ante la Dirección Nacional de Cooperativas (Reglamento de la Ley de cooperativas 1966, Art. 121, 123). De esta manera la estructura administrativa estatal terminó enderezada por un órgano directivo, encarado por el Concejo Cooperativo Nacional, y un órgano ejecutivo y de control, representado por la Dirección Nacional de Cooperativas.

La segunda dimensión del programa de incentivos propuesta para la promoción de las cooperativas como una nueva forma de organización social, pasa por las actividades emprendidas por los agentes externos en el marco del programa de la Alianza para el Progreso, ejecutada por intermedio de AID. En 1961 la Dirección Nacional de Cooperativas firmó convenios con las agencias cooperativas norteamericanas - Asociación Nacional de Cooperativas (CUNA) y Liga de Cooperativas (CLUSA)- para el apoyo técnico y financiero en la creación de cooperativas y las correspondientes federaciones nacionales. La estrategia utilizada por la AID y las agencias norteamericanas consistía en crear y consolidar, prácticamente a la par con las cooperativas, a las federaciones nacionales de cooperativismo, como entes de fortalecimiento de las organizaciones de cooperación sumamente débiles por su incipiente trayectoria (Miño 2013).

Con una inyección de recursos económicos extranjeros, en el período 1962-1970 se formaron las seis<sup>19</sup> federaciones: Federación de Cooperativas de Vivienda, FECOVI (1962); Federación Nacional de Cooperativas Bananeras, FENACOBAN (1965); Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito, FECOAC (1963); Federación Nacional de Cooperativas Cafetaleras, FENACAFE (1967); Federación de Cooperativas Arroceras, FENACOPARR (1970). No obstante, el financiamiento internacional de operación de federaciones en vez de fortalecer su desarrollo equilibrado resultó más bien perjudicial, en cuanto auspició el crecimiento abrupto de estructura de federaciones más allá de sus

---

<sup>19</sup> Adicionalmente en el 1968 con los recursos financieros provenientes del Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización se constituyó La Federación Nacional de Producción Agrícola y Mercadeo, FECOPAM. En 1973 esta federación suscribió un convenio con *United States Agency for International Development* (USAID), que se dio por terminado en este mismo año, debido a las divergencias surgidas con el personal extranjero en cuanto a la autonomía de la institución nacional (Da Ross s/f).

necesidades reales, con el incremento desmesurado del personal que absorbía gran parte de los recursos disponibles. Al no ser un reflejo de un movimiento cohesionado, más bien siendo las instituciones inducidas, resultaron ser estructuras frágiles. Una vez retirado el apoyo económico externo se convirtieron en los organismos nominales o, incluso fueron intervenidos por la Dirección Nacional de Cooperativas, como es el caso de FECOVI en 1968 y de FECOAC en 1978 (Da Ross s/f).

Paralelamente con las organizaciones sectoriales se conformaron las instituciones transversales para brindar el sustento para todo el sector cooperativo, afianzadas en la participación conjunta del Estado y de AID. En 1964 se constituyó el Banco de Cooperativas, como una institución de derecho privado con finalidad social que se plasmaba en la meta de estimular la organización y desarrollo de las cooperativas, apalancándolos con los créditos a corto, mediano y largo plazo. En 1969 se creó la Cooperativa Coopseguros del Ecuador. Sus objetivos consisten en difundir la importancia y valor del seguro, particularmente, entre la población de medianos y bajos ingresos económicos, así como participar en la integración cooperativa a nivel nacional e internacional. Ambas instituciones no tuvieron un papel importante para la consolidación del movimiento cooperativista en el Ecuador.

En cuanto a los mecanismos de presión que aplicó el Estado ecuatoriano para el desarrollo del cooperativismo, quizás, el más notorio fue el condicionamiento de la entrega de tierras a los campesinos al cumplimiento del requisito legal. Este requisito legal, de acuerdo a la Ley de Reforma Agraria expedida en el 1964, fue la formación de la cooperativa. A pesar de que algunos autores vinculan la expedición de la reforma agraria al movimiento campesino (Miño 2013), la presión de los huasipungeros sobre el latifundio, la necesidad de mano de obra libre para naciente industria de la sierra (Guerrero 1983), el desarrollo de las relaciones capitalistas en la hacienda serrana (Barsky 1978), tales observaciones no alteran el orden de ideas en cuanto la eliminación del trabajo precario y modernización del agro ecuatoriano implicaban una reforma social, mientras que el cooperativismo estaba visto como el instrumento para llegar a una sociedad renovada.

En tanto que “promover la organización campesina en cooperativas” constaba dentro de los objetivos de la reforma agraria, el Estado inició, a través del Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización (IERAC), la estructuración del campesinado en cooperativas, con la pretensión clara de detener la penetración de sectores políticos de izquierda en el agro. A través del IERAC el Estado entró a competir con las instituciones clasistas en la organización del campesinado con una serie de ventajas: otorgar tierras, crédito, asistencia técnica, lo que llevó a un lento rescate del movimiento campesino ecuatoriano bajo formas organizativas tendencialmente no conflictivas y potencialmente desmovilizadoras (Da Ross 1991).

El crecimiento del cooperativismo en el Ecuador, a través del segundo impulso, presentó un ritmo acelerado, especialmente en el período entre 1961 y 1971, cuando el número de cooperativas se incrementaba con una tasa promedio anual del 15,5%. El crecimiento sufrió una desaceleración a partir del 1972, lo que coincidió con el retiro de apoyo financiero de EEUU, de tal suerte que en la siguiente década el crecimiento promedio anual de cooperativas se ubicó en 6,4%.

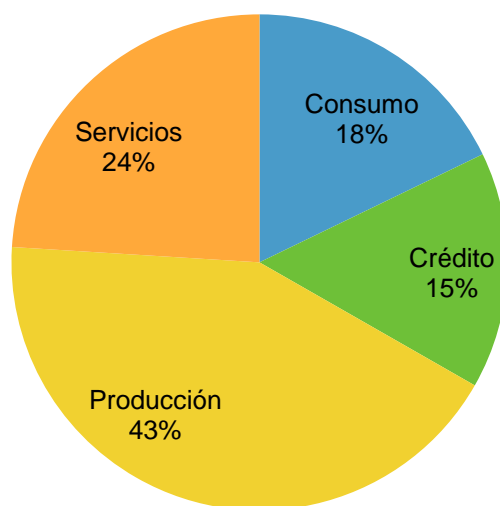
El cooperativismo experimentó un crecimiento, prácticamente, parejo en el territorio continental. Las tasas de crecimiento promedio anual en el período 1961- 1982 se ubicaron en el 21% en las provincias de la sierra, en el 20% de la costa y en el 29% en el oriente, donde el incremento está explicado por el proceso de colonización acelerado a través de la reforma agraria. Sin embargo, el ritmo de crecimiento del cooperativismo en Galápagos fue de 3% en promedio por año durante todo el período mencionado, sustancialmente más bajo que en el resto del país.

Mientras que el cooperativismo presentó un desarrollo uniforme a lo largo de la parte continental país, las diferentes clases de cooperativas crecieron de manera desigual en el período analizado. El número de cooperativas de consumo se incrementaba con una tasa promedio anual del 29% entre 1961 y 1982, al mismo tiempo las cooperativas de crédito crecieron a razón de 24% en promedio al año, de servicios con el 23% y de producción con el 19%. Este crecimiento heterogéneo originó la tendencia de diversificación del

cooperativismo, de tal suerte que la composición del sector se hizo más uniforme, en decremento de la importancia de las cooperativas de producción, lo que corrobora la hipótesis de que el cooperativismo no fue un mero instrumento de la reforma agraria, como lo sostiene Miño (2013), sino el cooperativismo agrario se inscribía dentro del programa más amplio de transformación social.

Como resultado del proceso diversificador, en 1982 la estructura del cooperativismo ecuatoriano estuvo dada por la participación de las cooperativas de consumo con el 18%, de producción con un 43%, de servicios con el 24% y de crédito con el 15 %, lo que demostraba el incremento del peso de todas las clases, excepto, el de la producción en comparación con el año 1960 (Gráfico № 4).

Gráfico 4. Composición del cooperativismo en el Ecuador por clase en 1982



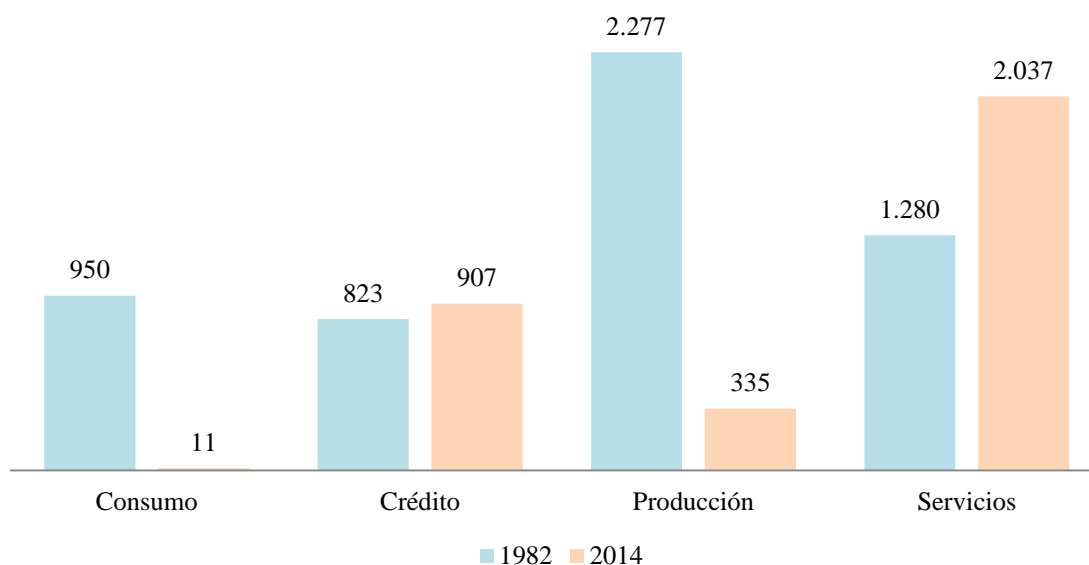
Fuente: CONADE 1983.

La desaceleración del crecimiento entre 1972 y 1982 se convirtió en una caída brusca posteriormente, de tal manera que en el 2014 el número total de cooperativas se redujo en 38% comparado con el 1982. Las pérdidas más graves surgieron en los sectores de



consumo y de producción, donde la cantidad de cooperativas se disminuyó en el 99% y 85%, respectivamente. Al mismo tiempo las cooperativas de ahorro y crédito experimentaron un ligero ascenso del 10%, mientras que las cooperativas de servicio crecieron en un 59%, lo que evidencia el gráfico N° 5. La situación de las cooperativas de consumo y de producción se torna más sorprendente, si se toma en cuenta que los dos segmentos presentaron las tasas anuales positivas entre 1960 y 1982 de 29% y 19%, respectivamente, mientras que experimentaron una caída del 15% y 6% en promedio por año en el período siguiente. Este hecho sugiere un crecimiento forzado del cooperativismo que no logro sostenerse en el tiempo por sus propios medios.

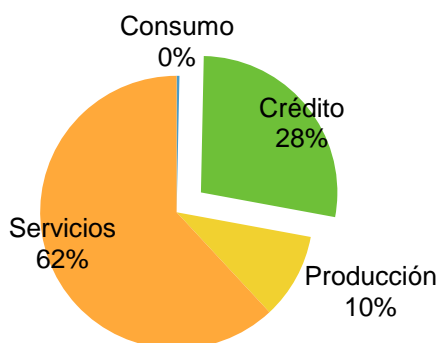
Gráfico 5. Dinámica del cooperativismo en el Ecuador, por clase



Fuente: CONADE 1983.

La actual estructura del cooperativismo se puede apreciar a partir del gráfico N° 6, que presenta la distribución de las cooperativas por clase. El 62% de las cooperativas pertenecen al sector servicios, el 28% son las cooperativas de ahorro y crédito, el 10% son de producción. Las 11 cooperativas de consumo pierden su relevancia en la distribución total.

Gráfico 6. Composición del cooperativismo en el Ecuador por clase en 2014



Fuente: SEPS 2015a.

La declinación del cooperativismo fue más pronunciada en la costa, donde el número de cooperativas se redujo en el 50% en relación a la sierra, que mostró un descenso del 32%. En el oriente el número de cooperativas permaneció estable, mientras que en Galápagos su cantidad se duplicó. La tendencia a la baja se replicó prácticamente en todo el territorio del Ecuador con la excepción de provincias de Cotopaxi, Tungurahua, Esmeraldas, Pastaza, Zamora Chinchipe y Galápagos. Es interesante observar el caso de Galápagos que presentó un crecimiento muy por debajo en el período 1961-1982 en comparación con otras regiones del país, duplicando el número de cooperativas en el lapso 1983 – 2014 cuando el resto del territorio nacional mostraba una decaída significativa.

La brusca declinación del cooperativismo, luego de un impresionante despliegue de los recursos humanos, administrativos y financieros, ¿implica el fracaso del proyecto cooperativista en el Ecuador? La respuesta positiva es evidentemente certera en cuanto el propósito consiste en evaluar estrictamente la dinámica cuantitativa. No obstante, hay que reconocer que la inducción del movimiento cooperativista guarda estrecha coherencia con los objetivos que éste tuvo que resolver. En este sentido la reflexión incorpora, por lo menos, tres momentos.

En cuanto al propósito político de apaciguar las masas ecuatorianas, el programa AID-Estado obtuvo pleno éxito, pues el país continuó con el modelo capitalista. ¿Se puede hablar de una contribución del cooperativismo a la erradicación de la pobreza? La respuesta

a esta pregunta se logra obtener meramente a nivel de suposiciones, en cuanto la carencia de los estudios que abarcan la totalidad del sector y, al mismo tiempo, aíslan el impacto, originado por el cooperativismo, de la influencia de las demás variables socio-económicas presentes en el mismo período, problematiza las apreciaciones seguras al respecto. Se puede presumir la mejora de la posición económica de las personas, socias de las cooperativas en los segmentos donde el número de entes se incrementó, bajo el supuesto de que el crecimiento está originado por la apertura de las cooperativas nuevas en el conjunto de entidades con un núcleo suficientemente grande, que permanece constante en el tiempo. Caso contrario es un vaivén de cooperativas que no traen ninguna mejora continua de sus miembros, debido a la corta vida del emprendimiento. Las escasas investigaciones que arrojan alguna luz sobre el asunto, no permiten guardar el optimismo. Por ejemplo, Arthorpe y Fals Borda (1977), a partir de la investigación de campo de cooperativas primarias situadas en comunidades rurales, efectuado en 1968-1970 con la utilización de metodología de estudio de caso, llegaron a conclusiones desfavorables, afirmando que las cooperativas no pueden considerarse en términos generales como agentes de cambio y desarrollo para las masas de habitantes más pobres en cuanto producen poco beneficio para tales grupos. Los habitantes rurales más acomodados son los que han usufructuado de servicios cooperativos y de las ventajas distributivas, como asistencia técnica y crédito. En lugares, donde las cooperativas tienen normas abiertas de afiliación, la estructura existente en la comunidad tiende a reproducirse dentro de la cooperativa. Los más acomodados controlan los comités y la administración e influyen sobre la naturaleza y distribución de los beneficios. La información que comparten Arthorpe y Fals Borda, pone en manifiesto que los tres principios cooperativistas - gobernanza democrática, adhesión libre y repartición de excedentes en función de la participación de los socios en la actividad cooperativa (si hay lugares donde la afiliación es libre, también hay casos donde las cooperativas no tienen la afiliación abierta) – no están respetados. Este hecho conduce al tercer momento de reflexión en cuanto a la autenticidad de los entes, llamados cooperativas, inducidos en el período de referencia. Es decir, a preguntarse si las entidades, creadas a través del programa AID-Estado, realmente fueron las cooperativas, entendidas en los términos discutidos en el capítulo 1, como producto de la intersección de la

cooperación económica y cooperación libre que está acotada por una estructura específica, compuesta por los principios cooperativistas en calidad de reglas generales de acción que posibilitan la viabilidad de la empresa en cuanto están orientados a lograr estabilidad de las instituciones cooperativas y afirmar su necesario poder de expansión y desarrollo indefinido. Las entidades que no internalizan la doctrina cooperativista, difícilmente podrán llamarse cooperativas, en tanto que no hay razón de vincular el cooperativismo a su crac.

Esta línea de razonamiento conduce a la siguiente pregunta. Si en el período mencionado las empresas creadas no podrán ser caracterizadas, por lo menos en su totalidad, como cooperativas, ¿Cuál fue el fenómeno que surgió como resultado del programa del incentivo del cooperativismo? Miño (2013) expresa sus observaciones referentes al sector agrario en los siguientes términos. La reforma agraria determinó la proliferación de numerosas y pequeñas cooperativas de producción pero no alcanzó un sistema alternativo al tradicional, ni se conformaron estructuras productivas eficientes y tecnificadas. Tan pronto se afectaba la propiedad las cooperativas se fraccionaban, más de hecho que legalmente, en una serie de pequeñas explotaciones individuales. Lo notado por Miño lleva a plantear la hipótesis de que el sistema de incentivos y, en mayor grado, de presiones aplicado por el Estado, condujo al florecimiento del fenómeno de cooperación, entendido como una acción coordinada. El ejemplo de las “cooperativas” agrícolas evidencia una acción social que se emprende con un cierto objetivo, en este caso el acceso a la tierra, que no puede ser logrado con la intervención aislada del sujeto debido al requisito formal, planteado por el Estado en forma de una cooperativa. No obstante, es evidente, que si bien está presente una cooperación económica entre los individuos, tal no es una cooperación libre, en cuanto es resultante del efecto de las fuerzas ajenas al grupo sometido al programa de los incentivos y presiones, razón que lleva a cuestionar su poder cohesivo necesario para poner en marcha a una cooperativa. En tanto que la falta de la internalización de la doctrina cooperativista y de una cooperación libre dentro de la empresa, ambos condicionantes por excelencia del cooperativismo, abonan la hipótesis de que las empresas surgidas en el período analizado, producto del programa AID-Estado, estaban lejos de la esencia cooperativista.

### **¿Tercer impulso al cooperativismo?**

El tercer impulso al cooperativismo a través del Estado, se puede vincular con la instauración de la Constitución del 2008 que otorgó figura jurídica a la economía popular y solidaria, que engloba también a las cooperativas, teniendo en cuenta los valores y principios que le son propios. La continuidad constitucional se encuentra en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS), promulgada en 2011, que concede el marco jurídico común para el conjunto de entidades que la integran. El conjunto de entidades que componen la economía popular y solidaria, están conformados en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares (LOEPS 2011, Art. 8), que, a pesar de las diferencias de sus formas jurídicas, son entes de organización económica – social en las que sus integrantes, colectiva o individualmente, desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios para satisfacer las necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital (LOEPS 2011, Art. 1).

LOEPS clasifica a los actores, que conforman el sector económico popular y solidario, entre las entidades integrantes de la economía popular y solidaria (EPS) y de las que componen el sector financiero popular y solidario (SFPS). Bajo esta taxonomía las organizaciones de la EPS se dividen de la forma, que recoge la Ilustración №3.

Ilustración 3. Taxonomía de las organizaciones de Economía Popular y Solidaria



Fuente: SEPS 2015a.

Por primera vez las cooperativas están fraccionadas no solamente de acuerdo a la actividad económica ejecutada, sino según el sector económico a que pertenecen, sector real en caso de los EPS y nominal para los SFPS. No se trata de la mera clasificación en cuanto los marcos regulatorios son diferenciados para cada uno de los grupos (LOEPS 2011, Art. 145).

En cuanto a los principios orientadores de la economía popular y solidaria, LOEPS establece los ocho cánones que debe cumplir una organización para ser identificada como integrante del sector. Entre estos está la búsqueda del Buen Vivir y del bien común; prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; comercio justo y consumo ético y responsable; equidad de género; respeto a la identidad cultural; autogestión; responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; distribución equitativa y solidaria de excedentes (LOEPS 2011, Art. 4). Como se

puede apreciar es un cúmulo de pensamientos que incluyen las normas tanto económicas, como morales, sin una diferenciación explícita entre ellas. Evidentemente los principios, tales como equidad de género, respecto de la identidad cultural, autogestión, responsabilidad social y ambiental, no son exclusivos y, por tanto, no son distintivos de la economía popular y solidaria. En cuanto a la búsqueda del Buen Vivir, la construcción de éste está visto como una aspiración de toda la sociedad ecuatoriana (Constitución, 2008: Preámbulo).

En relación a las cooperativas, la Ley incorpora los principios adicionales que recogen los conocidos lineamientos de ACI del 1995 de libre adhesión; control democrático de los socios; participación económica de los socios; autonomía e independencia; educación, entrenamiento e información; cooperación entre cooperativas; compromiso con la comunidad.

Jácome y Ruiz (2013) sostienen que la LOEPS representó un escalón hacia el reconocimiento del sector, ya que a partir de este instrumento se generó una nueva institucionalidad orientada al fomento y promoción; estabilidad, solidez y correcto funcionamiento de los actores que conforman a la economía popular y solidaria, tras la construcción de una arquitectura institucional pública alineada a la rectoría, regulación, control y supervisión del sector económico popular y solidario, integrada por Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria, organismo rector con potestad de dictar, controlar y evaluar las políticas de fomento, promoción e incentivos, funcionamiento y control de las actividades económicas de las personas y organizaciones, regidas por LOEPS; Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social que regula la Economía Popular y Solidaria y Junta de Regulación que reglamenta al Sector Financiero Popular y Solidario; Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), un ente técnico que ejerce el control y supervisión de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario; Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), adscrito al Ministerio de Inclusión Económica y Social, con misión del fomento y promoción de las personas y organizaciones sujetas a LOEPS; Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS), que brinda servicios financieros, con sujeción a la política dictada

por el Comité Interinstitucional, a las organizaciones amparadas por esta Ley bajo mecanismos de servicios financieros y crediticios de segundo piso (LOEPS 2011, Art. 142, 144, 146, 153, 154, 158,159).

A pesar que la ley incluye un capítulo que recoge el sistema de fomento, promoción e incentivos de la EPS, enmarcada en las medidas de acción afirmativa (LOEPS 2011, Art. 128-141), Vega (2015) observa que la política pública desplegada a partir de la promulgación de la norma, entrega la prioridad absoluta al registro, control y regulación de las organizaciones y actividades de la EPS, mientras que el fomento tiene un papel de menor importancia. A partir de un análisis discursivo, Vega encuentra una divergencia entre intereses del Estado, en cuanto este, a través del sistema de registro y adecuación estatutaria,<sup>20</sup> se otorga “función performativa, normalizadora - en sentido de normar y moldear - de las organizaciones sociales de los actores/as” (Vega 2015, 6), y las organizaciones de la EPS que se han forjado a lo largo de décadas y reivindican, como necesidad prioritaria, el fomento de sus propuestas autogeneradas a partir de su propia experiencia.

Mientras tanto, la argumentación de la SEPS pasa por el razonamiento de que la visibilización de la EPS permite contar con la información necesaria para ejercer de manera técnicamente eficiente las funciones de Estado, incluyendo las políticas de fomento, promoción e incentivos, pero también contribuir a su adecuado funcionamiento y

---

<sup>20</sup> Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria llevó a cabo los macro-proyectos de Registro de cooperativas y asociaciones de la EPS y del SFPS de Acopio de información de las cooperativas financieras de los distintos segmentos.

a) el primero contiene 2.313 registros de cooperativas no financieras, clasificadas por niveles, distribuidas en los grupos de producción, consumo, vivienda, transporte y otros servicios, que disponen de información contable-financiera a diciembre de 2012;

b) el segundo conjunto corresponde a 819 registros completos de cooperativas de ahorro y crédito, clasificadas por segmentos, que disponen de información de balances, utilidades/excedentes, socios y establecimientos en funcionamiento (Jácome y Muñoz 2013).



cumplimiento de un rol diferenciado de la economía privada y de normas de transparencia, especialmente económicas (Jácome 2014 citado en Vega 2015). En tanto, parece, que el desbalance entre control y fomento, observado por Vega, es el producto de mayor eficiencia institucional de la SEPS en comparación con la del IEPS. Efectivamente, en el 2014 los desembolsos en los proyectos de inversión, que comprenden las acciones de fortalecimiento de actores, fomento productivo, intercambio y mercados, dirigidas hacia las diferentes formas de organización y Unidades Económicas Populares, constituyó solo el 31.2% del presupuesto total del Instituto (IEPS 2015). A pesar de reportar las cifras, relacionadas con el fortalecimiento, fomento y promoción de los actores de la EPS, estas no presentan más que una narración de las actividades realizadas por la institución y no de los impactos logrados en la población objetivo, en tanto que se requiere de un sistema de índices que permitan evaluar el desempeño institucional de una manera más certera.<sup>21</sup> Al mismo tiempo se puede notar la concentración de esfuerzos, que despliega IEPS, en los actores sujetos a LOEPS, y no en la EPS como sector económico, lo que se refleja en una intervención fragmentada, carente del carácter sistémico.<sup>22</sup>

En tanto que la Ley agrupa a las entidades cuyas propias experiencias, a veces, distan de ser solidarias, el sistema de incentivos que moldea el proceder de los actores hacia la internalización de los principios distintos a la lógica capitalista, se ve necesaria para afianzar el sector solidario dentro de la EPS.<sup>23</sup> Como un ejemplo en este sentido puede ser calificada la intervención de la CONAFIPS, que promueve los esquemas de financiamiento a las entidades que apuntalen en el desarrollo de los mecanismos de crédito apropiados a las

---

<sup>21</sup> Diego Guamán (Dirección de estudios e investigaciones de la IEPS), en conversación con la autora, febrero del 2016.

<sup>22</sup> La Misión Institucional se orienta a fomentar y promover a las personas y organizaciones sujetas a la LOEPS, en el contexto del sistema económico social y solidario previsto en la Constitución de la República y consistente con el Plan Nacional de Desarrollo, con sujeción a las políticas.

<sup>23</sup> Diego Guamán (Dirección de estudios e investigaciones de la IEPS), en conversación con la autora, febrero del 2016.

necesidades de la población que no cuenta con acceso a los servicios financieros.<sup>24</sup> La herramienta de evaluación aplicada por CONAFIPS, considera elementos de desempeño social de las organizaciones a la par con la valoración de aspectos de gestión financiera y administrativa dentro de su “andarivel”, entendido este como la categoría que agrupa las organizaciones del sector financiero popular y solidario que poseen las características similares, de manera que pueden ser evaluadas de manera justa y transparente (CONAFIPS 2015).

Los tres impulsos del Estado al desarrollo del movimiento cooperativista en el Ecuador presentan rasgos similares. La primera semejanza corresponde a la promulgación de los actos normativos en cada uno de los períodos correspondientes que prevén un sistema de incentivos económicos y fiscales orientados a vigorizar el movimiento cooperativo en el país. La principal diferencia que se puede observar a partir de las leyes, decretadas en 1937, 1966 y 2011, es referente a la evolución de la relación del movimiento cooperativista con el Estado que construye un aparato administrativo progresivamente más complejo. Watkins (1963) sostiene que el aparato legal tiene carácter trascendental para las cooperativas, en cuanto las pone al abrigo de la injusticia y les permite desarrollarse naturalmente en virtud de su propia vitalidad, notando que los primeros movimientos cooperativos nacieron espontáneamente en el pueblo por el esfuerzo de cada uno de sus miembros. A pesar de reconocer que el espíritu cooperativista y calidad de resultados alcanzados pueden variar de un país a otro, al mismo tiempo que los movimientos cooperativos pueden subsistir apoyados en alguna ayuda externa, Watkins se muestra escéptico en tanto que este tipo de organizaciones no se ha demostrado que pueden arraigar en el pueblo tan sólidamente como los del primer tipo. Pues, los resultados alcanzados por el movimiento cooperativista ecuatoriano, parecen afirmar la desconfianza de Watkins.

---

<sup>24</sup> Giovanni Cardoso (Directos general de CONAFIPS), en conversación con la autora, febrero del 2016.

Cevallos (1973 citado en Da Ros 2007, 255) opina que el sustentáculo legal no es suficiente por sí mismo, en cuanto la estructuración de verdaderas entidades populares de contenido cooperativista requieren de una labor concentrada en la difusión y la concienciación de la doctrina cooperativista. La divergencia entre los autores citados se extingue al reconocer que en un país, donde el cooperativismo representa un “enclave cultural” (Arthorpe y Fals Borda 1977, 33), incluso el desenvolvimiento autónomo del cooperativismo requiere del enraizamiento de la doctrina, en tanto que el Estado asumió el rol rector sobre el movimiento cooperativista. El control estatal sobre el cooperativismo encierra potencialmente dos males. El primero está relacionado con la ineficiencia inherente a la estructura burocrática en sí. Y el segundo a la vulnerabilidad que genera hacía el movimiento cooperativista frente al cambio de postura política del gobierno de turno. Mills (1986) comenta que el hecho de convertir al movimiento en “la pelota política”, históricamente, ha constituido uno de los mayores obstáculos para su desarrollo (Mills 1986, 46).

Por otro lado, hay que reconocer que el capitalismo desarrolló un mecanismo de reproducción que va más allá de las esferas de producción e intercambio, involucrando el ámbito de comunicación masiva que promueve un estilo de vida sustentado en el egoísmo personal, que justifica la falta de cualquier valor ético o moral. En tales condiciones la igualdad de oportunidades para distintas formas de economía, basándose meramente en el marco legal existente, se convierte en algo efímero. Wright (2010) insiste en utilizar las estructuras del Estado y las administraciones públicas para construir un tejido social y asociativo alternativo. En el caso de las cooperativas, utilizar al Estado para crear nuevas instituciones que faciliten las cooperativas de trabajo, que pueden simultáneamente resolver problemas de una economía capitalista y poner las bases para un salto más allá del sistema. Lo planteado por Wright encierra dos puntos cruciales. En primer lugar, la propuesta supera la disyuntiva entre un movimiento cooperativista autónomo y uno apoyado por el Estado, y se centra en la calidad de las instituciones gubernamentales como entes que deben contar con la continuidad y las orientaciones coherentes a mediano y largo plazo. En este sentido, las instituciones del Estado configuradas tanto en el 1937, como en el 1961 no pueden ser calificadas como entes promotores del cooperativismo en su pleno sentido, en tanto que los

vestigios siguieren que ni en el primero ni en el segundo momento se puede hablar de surgimiento de las organizaciones que encierran el espíritu cooperativista. En el caso del tercer impulso, relacionado con la instauración de la Constitución del 2008 y promulgación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria en el 2011, se puede notar la prevalencia del carácter técnico de la intervención, que se ve reflejado en el instrumentario de fomento y control desarrollado por las distintas instituciones estatales formadas, a pesar que no todas las herramientas cuentan con el mismo grado de efectividad. Sin embargo, da la impresión del cambio de perspectiva en los acentos puestos sobre diferentes formas organizacionales. En tanto que las cooperativas, una forma de organización social económica por excelencia, ceden lugar de importancia a la forma de emprendimientos, que si bien pueden aportar al desarrollo económico local, no necesariamente son las entidades libres de la lógica capitalista.

No obstante a lo expuesto para el caso del Ecuador, lo planteado por Wright (2010), en cuanto al uso del poder de Estado para promover un cambio del orden social, tiene un atractivo teórico y eventual validez práctica para los contextos donde los estados muestran cierta permeabilidad a las nuevas formas de organización social. Al mismo tiempo un salto más allá del sistema se torna posible, si las cooperativas encierran el potencial dinámico de transformación de esta, idea planteada desde los orígenes del cooperativismo.

Un retorno a la conceptualización de la cooperativa, como una entidad que se inscribe dentro de la estructura social de cooperación, arroja unas reflexiones adicionales en torno al proceso de implantación del cooperativismo en el Ecuador. Antes que nada no se puede perder de vista que las cooperativas como un sistema organizativo económico, presentan una forma extraña en la realidad nacional. Si nos acercamos a la estructura social ecuatoriana, se puede apreciar que existen formas de cooperación voluntaria, denominadas como minga, trabajo mancomunado, cambia manos, etc., que practican las comunidades campesinas, principalmente. En este caso se puede hablar de preferencias sociales hacia cooperación que se reflejan en las acciones coordinadas para obtener el producto que no puede ser logrado individualmente. Sin embargo, una mirada más atenta hace ver que se trata de actos cooperativos esporádicos dentro de una estructura comunitaria, que está lejos

de ser una formación simétrica. Entonces, si bien de alguna manera, está presente la condición necesaria para formar cooperativas, que es la existencia de las preferencias sociales e individuales hacia la cooperación, el proceso que puede considerarse como la condición suficiente para que la cooperación prospere –reciprocidad- no se puede visualizar. En tanto que la estructura jerárquica de la comunidad, no auspicia la internalización de la simetría en calidad de norma moral, los principios organizadores de la cooperativa, tales como Gobernanza Democrática y Participación Económica de los Socios, no podrían ser instaurados espontáneamente.

La disyuntiva entre la cooperativa y la estructura de la sociedad vigente que debería acogerla, puede verse como una llave para entender la dinámica efectiva del cooperativismo en el país. No obstante, el contraste del constructo teórico de cooperativa con la realidad observada del cooperativismo en el marco del Ecuador, reafirma la validez de la proposición teórica por trasposición.<sup>25</sup> Si para la instauración de la cooperativa se requiere los condicionantes discutidos anteriormente, la ausencia de estos conduce al fracaso de la institución conjeturada.

## **2. Caracterización del sector financiero de cooperativas**

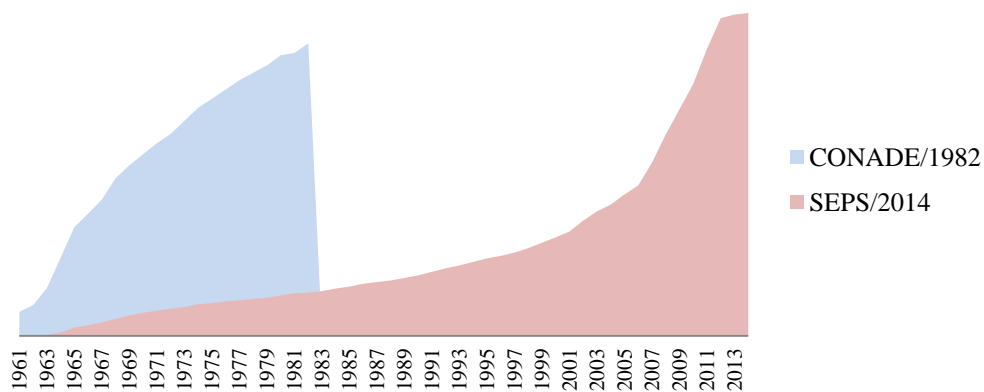
Como se pudo ver en el acápite anterior las cooperativas de ahorro y crédito demostraron un lento pero sostenido crecimiento a lo largo del tiempo. No obstante, a partir de los registros efectuados por SEPS se puede notar la renovación del conjunto de cooperativas en un 85%, es decir, de las 823 organizaciones registradas en el 1982, solo 126 continuaron operando en el 2013. En tanto que el desarrollo efectivo de las COACs mostró un crecimiento paulatino con una tasa que oscilaba alrededor del 4% al año en todo el lapso hasta el año 2000. En el 2001 el movimiento experimentó un leve impulso, no obstante, el crecimiento pronunciado se dio a partir del 2006, de tal suerte que entre 2006 y 2013 el número de cooperativas prácticamente se duplicó, al pasar de 423 organizaciones registradas en el 2005 a las 907 en el 2013. Lo expresado se puede ver con claridad en el

---

<sup>25</sup> Leyes de equivalencia, transposición:  $(P \rightarrow Q) \Leftrightarrow (\sim Q \rightarrow \sim P)$  (Lógica 2012).

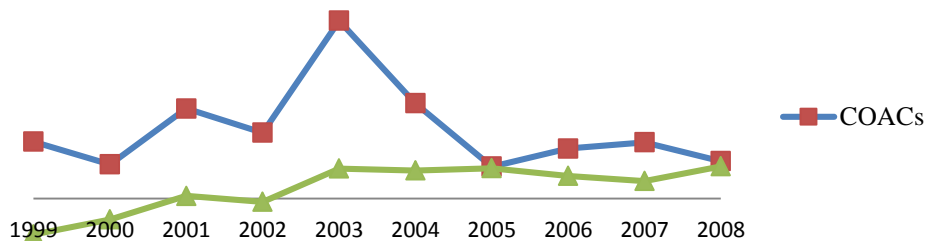
gráfico Nº7. Gutiérrez (2009) explica el auge del cooperativismo de ahorro y crédito como respuesta del sector a la confianza del público, depositada en este tipo de instituciones tras la quiebra de los 20 bancos comerciales ecuatorianos en la crisis financiera de 1999-2000. Efectivamente, a pesar que la información disponible se circunscribe a las COACs controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) en este tiempo, en el lapso 1999-2008 los depósitos a plazo de las cooperativas crecieron a un ritmo superior que de los bancos comerciales, como se puede apreciar en el gráfico Nº8.

Gráfico 7. Dinámica de cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador, 1961-2013



Fuente: SEPS 2014; CONADE 1983.

Gráfico 8. Dinámica de crecimiento de los depósitos a plazo en el sistema financiero del Ecuador en el período 1999-2008, %



Fuente: SBS 2015.

El crecimiento observado de las cooperativas de ahorro y crédito se debe, principalmente, al aumento del número de entidades en los segmentos cuatro y cinco, es decir, a la proliferación de las cooperativas del menor tamaño.<sup>26</sup> En 2006-2013, el período del crecimiento más intensivo del cooperativismo financiero, mientras que el número total de organizaciones creció en un 86%, la cifra para las cooperativas del segmento 5 se ubicó en un 148% y para el segmento 4 en el 55%. Al mismo tiempo la cantidad de organizaciones en los demás segmentos permaneció, prácticamente, sin cambio. Tal dinámica indica la presencia de un núcleo estable dentro del cooperativismo financiero conformado por las cooperativas grandes, al mismo tiempo que la demanda de los servicios financieros fuera del sector bancario no está saturada (Gráfico Nº9).

---

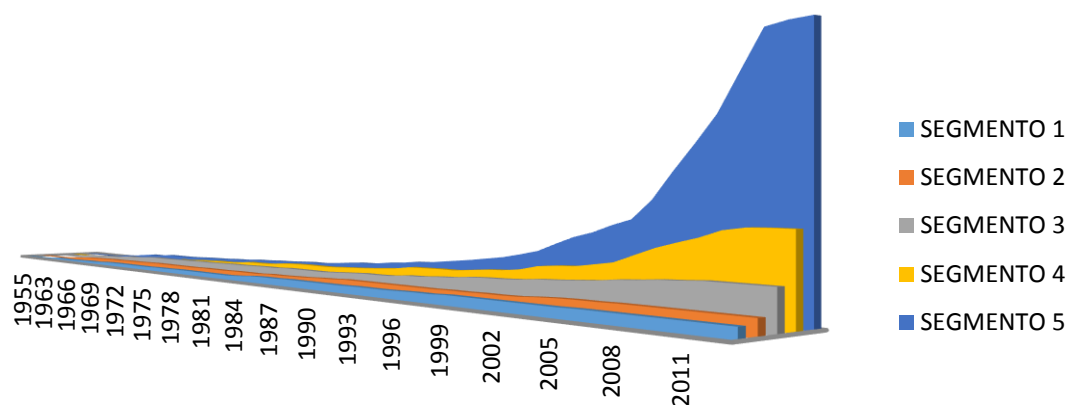
<sup>26</sup> Conforme a lo dispuesto en el Art. 14, numeral 35 del Código Orgánico Monetario y Financiero en la Resolución No. 038-2015-F, en que determina entre las funciones de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera “*Establecer la segmentación de las entidades del Sector Financiero Popular y Solidario.*”; la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera expide la resolución No. 038-2015-F el 13 de febrero de 2015, en la que establece:

Artículo 1.- Las entidades del sector financiero popular y solidario de acuerdo al tipo y al saldo de sus activos se ubicarán en los siguientes segmentos:

Segmento	Activos (USD)
1	Mayor a 80'000.000,00
2	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00
3	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00
4	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00
5	Hasta 1'000.000,00
	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales

Fuente: SEPS, Balances mensuales de cooperativas de ahorro y crédito

Gráfico 9. Dinámica de las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador por segmento, 1955-2013



Fuente: CONADE 1983; SBS 2015.

Las cooperativas de ahorro y crédito operan con el 16% de los activos, el 15% de los pasivos e incorporan el 17% del patrimonio del Sistema Financiero Nacional,<sup>27</sup> donde el liderazgo indiscutible pertenece a los bancos privados. Las COACs entregan el 20% del total del crédito recibido por las empresas y hogares, mientras que alojan el 16% de todos los depósitos del público. En estos dos rubros las cooperativas se encuentran en el segundo lugar de importancia después de los bancos privados. Los créditos entregados por las COACs están concentrados en el sector de microempresa, donde se coloca el 54% del monto total del crédito otorgado, seguido por créditos de consumo con el 27%, y de vivienda con el 17%, mientras que la participación de los créditos comerciales y de educación son sustancialmente más bajas: con el 2% del crédito total en cada uno de los rubros. Los créditos productivos, por tanto, ocupan el 56% de la cartera total de las cooperativas, a la par con los bancos privados, que muestran la misma cifra. No obstante, la estructura de la cartera de los créditos productivos otorgados por los bancos privados es

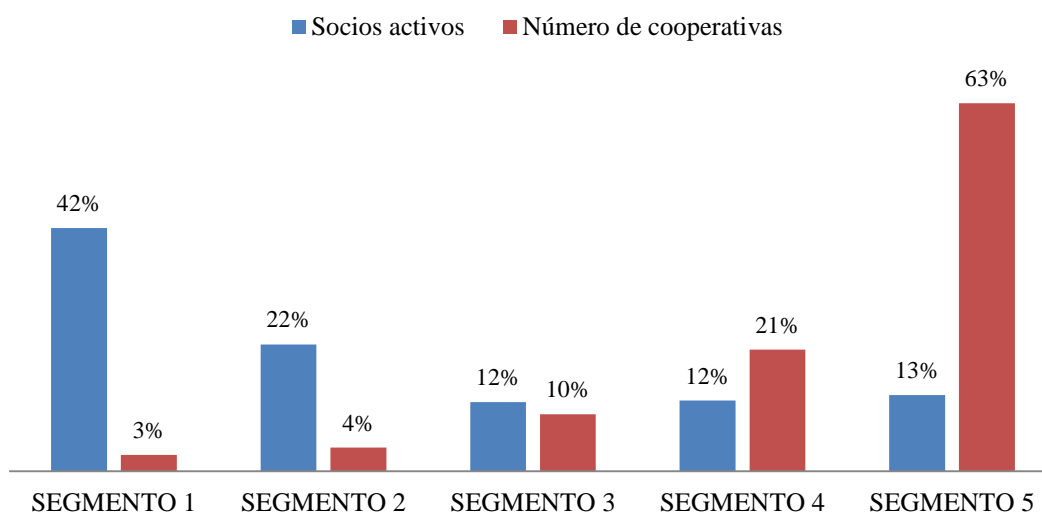
<sup>27</sup> Sistema Financiero Nacional de referencia está conformado por: banca pública, mutualistas, sociedades financieras, banca pública y sistema financiero popular y solidario.



opuesta a la de cooperativas, en cuanto el 49% del monto total entregado corresponde a los créditos comerciales y solo el 7% a los de la microempresa. La explicación de aquello pasa, tradicionalmente, por el hecho de que las captaciones de las COACs son más bajas que de los bancos comerciales. Un ejemplo, que pone en duda la argumentación citada, se da en el caso de tres cooperativas –JEP, Jardín Azuayo y 29 de Octubre, que mantienen la cartera bruta superior a la cartera de los 11 bancos medianos y pequeños del país en \$243 millones de dólares (SEPS 2015b), por lo que no se puede descartar la hipótesis que el énfasis en el crédito a microempresa se debe a la política de las cooperativas, por lo menos en el caso de las cooperativas grandes.

En el 2014 el sistema de cooperativas de ahorro y crédito contaba con 6.608.795 socios activos, el 42% de estos pertenecen a las cooperativas del segmento 1, el 22% al segmento 2, mientras que el 36% restantes están distribuidos entre los segmentos 3, 4 y 5 de manera uniforme (SEPS 2015a). No obstante, como lo muestra el Gráfico N°10, la distribución del número de cooperativas por segmento muestra la tendencia contraria, lo que implica que la concentración del movimiento se encuentra en las entidades grandes. El 7% de todas las cooperativas agrupan el 64% de los socios.

Gráfico 10. Distribución de COACs y socios activos por segmento en el Ecuador, 2014

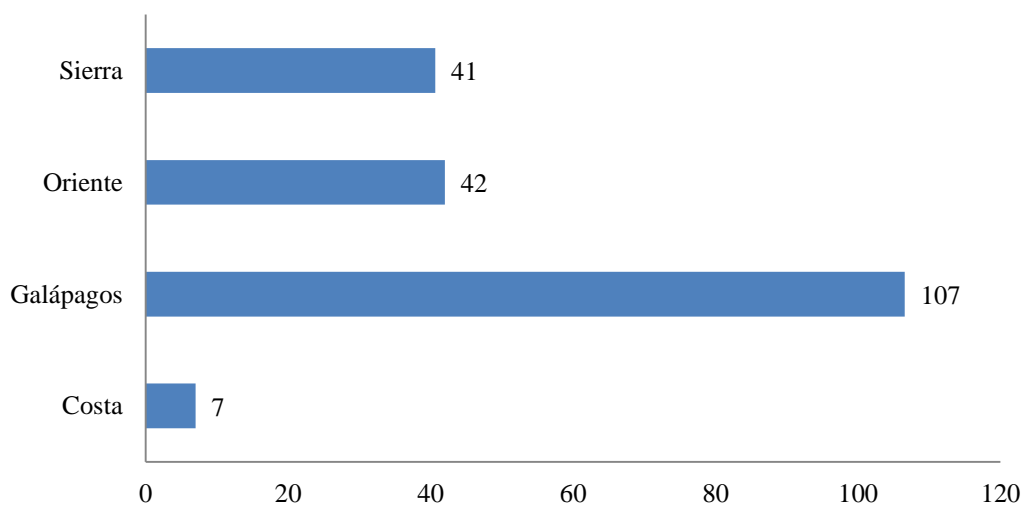


Fuente: SEPS 2014.

El peso del sector, desde el punto de vista geográfico, se concentra en la Sierra donde se encuentran el 75% de todas las entidades, seguido por la costa con el 17% y oriente con el 4% de cooperativas. Galápagos alberga apenas una cooperativa financiera, no obstante, es la región de mayor concentración de atención cooperativa con 107 puntos de atención por 100.000 habitantes mayores de 20 años, cuando las zonas de la sierra y del oriente cuentan con 41 y 42 puntos, respectivamente, y en la costa esta cifra llega a penas a 7 (Gráfico N°11).

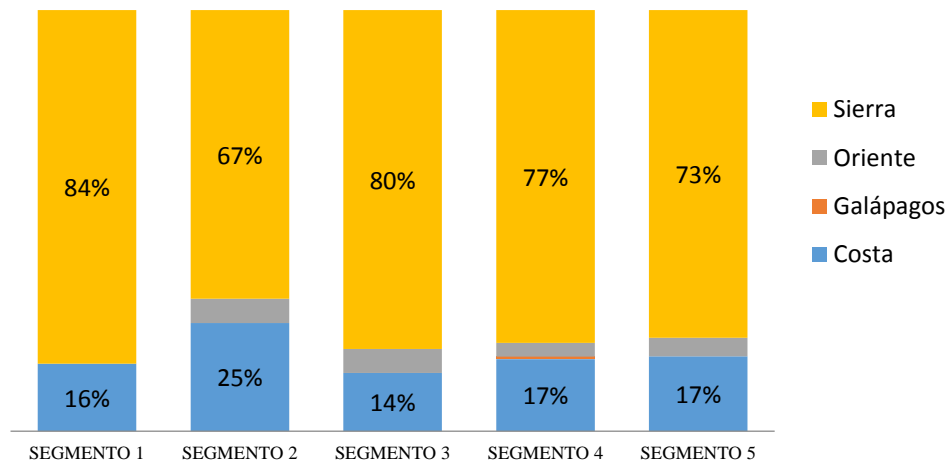
La tendencia espacial del conjunto de cooperativas se mantiene independientemente del tamaño institucional. Como se puede apreciar en el gráfico N°12, en cada uno de los segmentos la mayoría de las entidades se encuentran en la sierra, siguiendo las de la costa y del oriente.

Gráfico 11. Concentración de puntos de atención cooperativa por 100.000 habitantes en el Ecuador, 2014



Fuente: SEPS 2014.

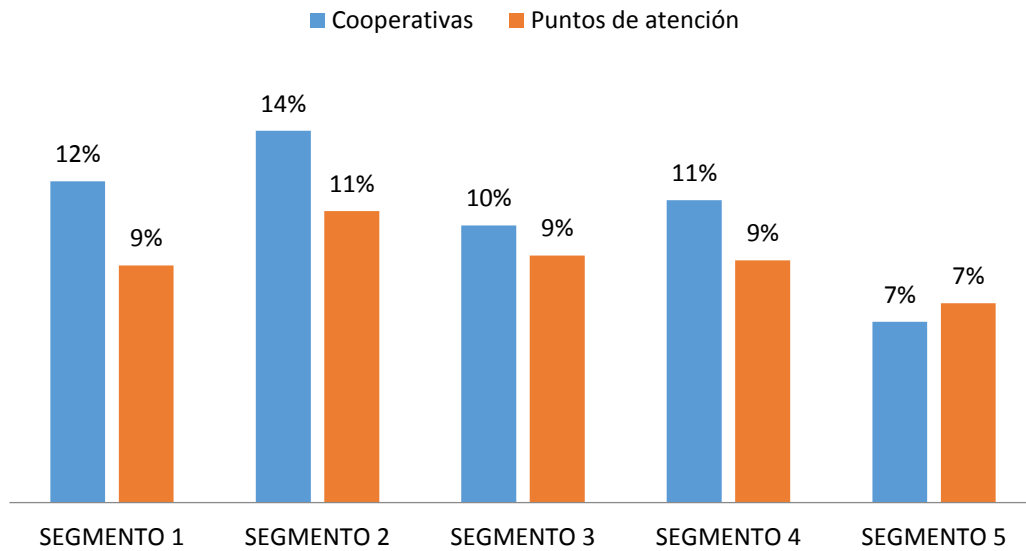
Gráfico 12. Distribución de COACs por segmento y región geográfica en el Ecuador, 2014



Fuente: SEPS 2014.

La presencia de las cooperativas en los cantones de menor tamaño donde la población no supera 25.000 habitantes es más reducida, lo que se explica por el hecho de que estas zonas albergan apenas al 21% de los ecuatorianos (INEC 2014), sin embargo, no es viable vincular la reducción de cobertura con el tamaño de la cooperativa. A partir del gráfico Nº13 se puede notar que la distribución, tanto de las cooperativas, como de los puntos de atención al público, no muestra fluctuaciones significativas entre los distintos segmentos, con la excepción, quizás, del segmento 5, donde los valores mencionados presentan niveles más bajos, contrario de lo que se podría esperar si el tamaño de la cooperativa y el tamaño de la localidad guardarían una relación directa.

Gráfico 13. Proporción de cooperativas y puntos de atención en los cantones con la población inferior a 25.000 habitantes en el Ecuador, 2014



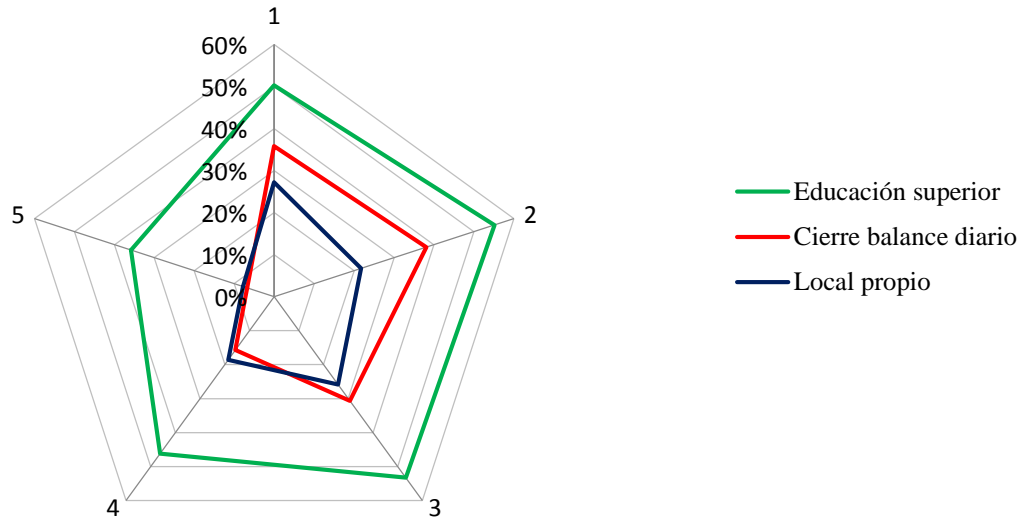
Fuente: SEPS 2014.

A pesar que la distribución geográfica de las cooperativas mantiene tendencias similares para los diferentes segmentos, una comparación de la gestión de las COACs realizada en función del tamaño de las entidades, muestra resultados diversos. Se eligieron tres ejes de contraste, dados por la administración interna, dotación de servicios informáticos y contratación de servicios externos.<sup>28</sup> El primer eje agrupa las variables del nivel de educación del gerente, periodicidad diaria en el cierre del balance y la propiedad sobre el local de funcionamiento. Mientras que los segmentos 1, 2 y 3 muestran una relativa similitud en la gestión, bajo los parámetros citados,<sup>29</sup> el desempeño de los segmentos 4 y 5 es más bajo, especialmente en la periodicidad del cierre de los balances (Gráfico Nº14).

<sup>28</sup> La elección de la información presentada está supeditada por los datos disponibles.

<sup>29</sup> Educación del gerente: Para  $H_0: p_1=p_2=p_3$   $\chi^2=1,758$   $p=0,415$ ; para  $H_0: p_1=p_2=p_3=p_4=p_5$   $\chi^2=55,750$   $p=0,000$ . Periodicidad diaria en el cierre del balance: Para  $H_0: p_1=p_2=p_3$   $\chi^2=4,173$   $p=0,124$ ; para

Gráfico 14. Comparación de las COACs del Ecuador según la administración interna, 2014



Fuente: SEPS 2014.

El segundo eje de contraste, dotación de servicios informáticos, comprende la disponibilidad de página web, de un servidor y acceso al internet. En este caso el patrón observado anteriormente es más débil. Aún se puede considerar que no existe una brecha informática significativa en caso de la página web y disponibilidad del servidor entre los segmentos 1, 2 y 3, mientras que la dotación de estos servicios para los segmentos 4 y 5 llega a niveles inferiores. No obstante, en caso del internet la tendencia establecida no se visualiza, en tanto que la disponibilidad de este servicio, seguramente, cuenta con otro tipo de determinantes, como podría ser su disponibilidad en la zona donde está instalado el punto de atención de la cooperativa (Gráfico Nº15).<sup>30</sup>

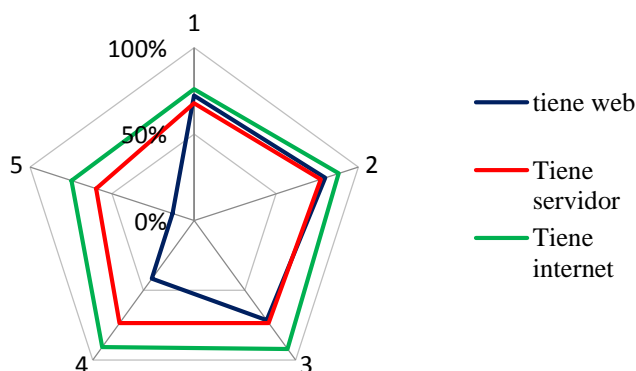
---

$H_0: p_1=p_2=p_3=p_4=p_5 \quad \chi^2=229,287 \quad p=0,000$ . Propiedad sobre el local de funcionamiento:  $H_0: p_1=p_2=p_3 \quad \chi^2=2,895 \quad p=0,235$ ; para  $H_0: p_1=p_2=p_3=p_4=p_5 \quad \chi^2=96,20 \quad p=0,000$ .

<sup>30</sup> Disponibilidad de web: Para  $H_0: p_1=p_2=p_3 \quad \chi^2=7,196 \quad p=0,027$ ; para  $H_0: p_1=p_2=p_3=p_4=p_5 \quad \chi^2=692,597 \quad p=0,000$ . Disponibilidad del servidor: Para  $H_0: p_1=p_2=p_3 \quad \chi^2=8,369 \quad p=0,015$ ; para  $H_0: p_1=p_2=p_3=p_4=p_5$

El tercer eje hace la referencia a la contratación de los servicios de contabilidad, limpieza, asistencia financiera, servicios legales y sistemas informáticos con terceros. Es notorio que el nivel de contratación se incrementa a medida que el tamaño de la cooperativa disminuye. Mientras que las cooperativas, pertenecientes a los segmentos 1, 2 y, en menor grado, 3 resuelven las necesidades planteadas a través de las capacidades profesionales internas, los de los segmentos 4 y 5 lo hacen mediante la contratación de servicios con terceros. El patrón contrario se observa solo en caso de los servicios de asistencia financiera, donde las cooperativas más grandes son las contratantes más frecuentes (Gráfico №16). En esta dimensión existe una semejanza clara entre el proceder de las entidades, pertenecientes a los segmentos 1 y 2, mientras que los demás segmentos muestran pautas diferenciadas.<sup>31</sup>

Gráfico 15. Comparación de las COACs del Ecuador según dotación de servicios informáticos, 2014



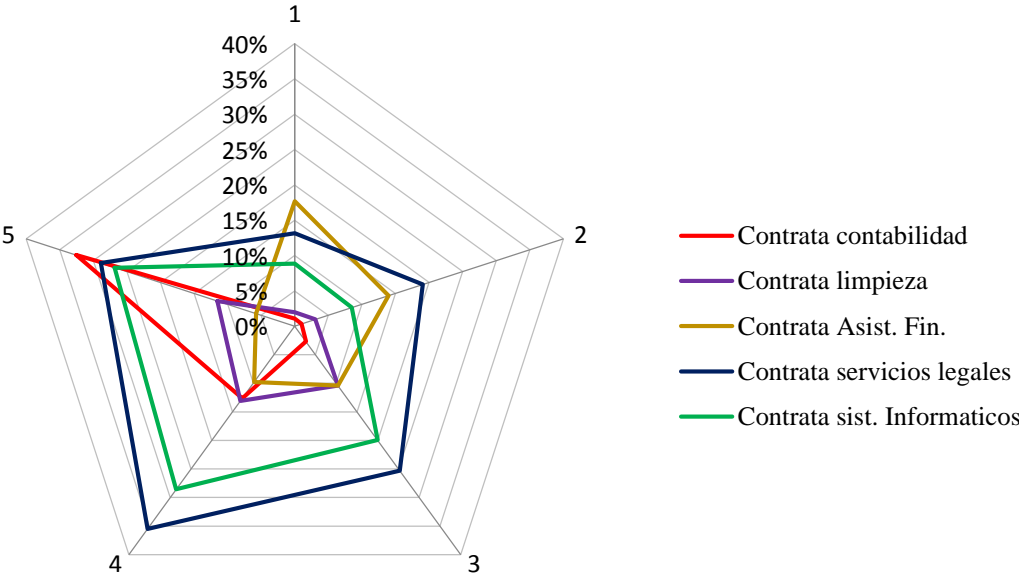
Fuente: SEPS 2014.

$\chi^2=51,425$   $p=0,000$ . Disponibilidad del internet:  $H_0: p_1=p_2=p_3$   $\chi^2=41,771$   $p=0,000$ ; para  $H_0: p_1=p_2=p_3=p_4=p_5$   $\chi^2=98,409$   $p=0,000$ .

<sup>31</sup> Contratación de contabilidad: Para  $H_0: p_1=p_2$   $\chi^2=0,006$   $p=0,938$ ; para  $H_0: p_3=p_4=p_5$   $\chi^2=148,749$   $p=0,000$ . Contratación de asistencia financiera: Para  $H_0: p_1=p_2$   $\chi^2=0,967$   $p=0,325$ ; para  $H_0: p_3=p_4=p_5$   $\chi^2=1,417$   $p=0,492$ . Contratación de limpieza:  $H_0: p_1=p_2$   $\chi^2=1,873$   $p=0,17$ ; para  $H_0: p_3=p_4=p_5$   $\chi^2=10,446$   $p=0,005$ . Contratación de servicios legales:  $H_0: p_1=p_2$   $\chi^2=4,746$   $p=0,029$ ; para  $H_0: p_3=p_4=p_5$   $\chi^2=10,912$   $p=0,004$ . Contratación de sistemas informáticos:  $H_0: p_1=p_2$   $\chi^2=0,028$   $p=0,867$ ; para  $H_0: p_3=p_4=p_5$   $\chi^2=8,09$   $p=0,017$ .

No obstante a las particularidades propias de cada segmento de las cooperativas, el análisis del comportamiento de las entidades sobre la totalidad de las variables evocadas muestra una conducta similar entre las cooperativas clasificadas dentro de los segmentos 1, 2 y 3, que pueden ser considerados como un bloque homogéneo, y entre las cooperativas de los segmentos 4 y 5, que constituyen el segundo conglomerado. El conglomerado compuesto por las cooperativas de los segmentos 1, 2 y 3, forma un núcleo más equilibrado, en tanto que, cuando el número de conglomerados en el análisis se incrementa hasta tres, se fragmenta el bloque, constituido por las instituciones de los segmentos 4 y 5 que, por lo visto, muestran un comportamiento más heterogéneo.<sup>32</sup>

Gráfico 16. Comparación de las COACs del Ecuador según la contratación de los servicios externos, 2014



Fuente: SEPS 2014.

<sup>32</sup> Análisis de conglomerados con el método jerárquico aglomerativo promedio entre grupos.

El conjunto de variables utilizadas para el análisis comparativo de las cooperativas, guarda relación con la estática cooperativa. En tanto que los indicadores con valores óptimos pertenecen a las entidades de los segmentos 1 y 2, estas instituciones se encuentran en la situación más ventajosa para asegurar la perdurabilidad de las cooperativas en el tiempo en relación a sus semejantes de los demás segmentos.



### **Capítulo 3**

#### **Buen Vivir como marco valorativo para medir el impacto de cooperativas en la sociedad ecuatoriana**

Mientras que en los capítulos anteriores se delimitó el sector económico que será sometido a la evaluación empírica, el presente capítulo está orientado a la construcción del objeto del estudio, es decir, a proponer un campo de nociones que se utilizará como referencia para la comprensión del producto socialmente relevante.

La metodología elegida para construcción del objeto de estudio comprende el proceso intelectual, diferenciado como “proceso cognitivo valorativamente condicionado” (Chaves 1999, 129), donde el primer momento consiste en la determinación de un sistema de valores seleccionados bajo el principio de su relevancia, determinada por las valoraciones reales de las personas o grupos de la sociedad, que establecen la perspectiva de un problema y tienen relevancia para la definición de los conceptos.

La cimentación del sistema de valores, contenido del capítulo presente, parte del hecho que el Ecuador está inmerso en la construcción del Buen Vivir, el proyecto de la sociedad ecuatoriana avalado en la Constitución del 2008 como una nueva forma de vida, por lo que el conjunto de cánones que sostienen el Buen Vivir, se convierte en el marco valorativo más deseado para evaluar la acción de las cooperativas en el conjunto social ecuatoriano en su camino hacia el Buen Vivir. Con miras a construir un sistema de valores del Buen Vivir que cumple el rol de referencia para discernir los efectos socialmente relevantes, se ve necesario que el proceso cognitivo incorpore las premisas de valores expresados en los desarrollos conceptuales realizados desde públicos diferentes. En este sentido, en primer lugar, se evoca la noción del Buen Vivir instaurada en la nueva Constitución, como elemento referente para el proyecto en el marco del país, luego se analiza la conceptualización indígena del Buen Vivir, que proporciona una perspectiva ancestral de elementos, valores y vigencia del fenómeno, continuando con el pensamiento occidental, que si bien no evoca el concepto del Buen Vivir directamente, se acerca a él desde distintas entradas, contribuyendo a la construcción conceptual insertada en el mundo contemporáneo, de tal suerte que, una contraposición de diferentes enfoques citados lleva a

identificar los valores fundamentales del Buen Vivir. La definición del sistema valorativo del Buen Vivir en estos términos, permite contar con un marco valorativo, socialmente relevante, para el estudio empírico, al formalizar los valores instrumentales en función del campo específico del estudio, que para el presente trabajo éste se encuentra en el contexto de las cooperativas de ahorro y crédito.

En cuanto a las fuentes bibliográficas que alimentaron el desarrollo de este capítulo, se tomó en consideración dos criterios. En relación a la perspectiva ancestral del Buen Vivir se privilegiaron los autores que aportaron en la evocación y explicación del concepto previa su apropiación como “símbolo clave” por el movimiento indígena en el proceso constituyente 2007/2008 (Altmann 2013, 284), mientras que en el caso del pensamiento occidental se citó a las corrientes que mantienen el enfoque de la economía política, más que cultural o ecologista, debido a la naturaleza del campo donde se desarrolla la misma tesis. Desde esta perspectiva se analizó el raciocinio de ecosocialismo, representado por James O’Conner y Michael Lövy, decrecimiento en la explicación de Serge Latouche y Paul Ariès, y de economía ecológica, cuyos principales expositores explorados son Georgescu-Roegen, William Kapp, René Passet y José Manuel Naredo.

### **1. La Constitución del 2008: inspiración para el Buen Vivir**

Si bien existe literatura que trata el concepto del Buen Vivir a partir del año 2000, su impacto en el ámbito académico de la Economía Política del Desarrollo comenzó desde que fue consagrado en las Constituciones de Ecuador y de Bolivia en el año 2008 (Hidalgo-Capitán 2011).

La Constitución ecuatoriana del 2008 introdujo un conjunto de conceptos innovadores, agrupados en la noción del *Sumak Kawsay* o Buen Vivir, que formulan un marco político a partir de una determinada forma de entender la vida, con miras de constituir un proyecto distinto de vida en común que admite la presencia de otras cosmovisiones y acervos de saberes en la cimentación de la sociedad.

A manera de horizonte utópico, la Constitución en el preámbulo, traza la visión de Buen Vivir como “una nueva forma de convivencia ciudadana, en diversidad y armonía con la

naturaleza”, lo que convierte el Buen Vivir en el referente para el ejercicio de un conjunto de derechos, recogidos en el título II. La interpretación del Buen Vivir que se da en la Constitución, pasa por dos elementos entrelazados, tales como las normas que rigen la sociedad del Buen Vivir, a nivel individual y colectivo, y la relación de esta con el ambiente.

En cuanto al conjunto social, la perspectiva del Buen Vivir está expresada en la sección de “Derechos del Buen Vivir” y comprende las garantías en el acceso al agua, los alimentos, la vida en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, la comunicación libre, recreación y esparcimiento, beneficios del progreso científico, educación para el desarrollo holístico, hábitat seguro y saludable, salud, trabajo, seguridad social, la posibilidad construir y mantener la identidad cultural y disponer del espacio público (Constitución 2008, Art. 12-34). Estos lineamientos guardan una estrecha relación con la conceptualización de la vida digna, como parte de los derechos de libertad: “Se reconoce y garantizará a las personas... el derecho a una vida digna, que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social y otros servicios socialmente necesarios” (Constitución 2008, Art. 66, num. 2).

En relación al ambiente, la Constitución ecuatoriana utiliza tanto el término de Naturaleza como el de *Pachamama*, y se la define de la siguiente manera: “donde se reproduce y realiza la vida” (Constitución 2008, Art. 71), trazando una línea divisoria con los conceptos desarrollados en torno a la naturaleza por el pensamiento utilitarista, como recursos naturales, canasta de recursos, ecosistemas, capital natural, etc., que encierran la perspectiva de fragmentación, control y manipulación de la naturaleza para asegurar el acceso a los recursos que sustentan las actividades económicas del hombre, actuales o potenciales (Gudynas 2004). En coherencia con la definición de la Naturaleza como ente de reproducción de la vida, lo que le atribuye un valor intrínseco, independiente de la utilidad para la reproducción de la vida humana, la Constitución reconoce los derechos propios de la Naturaleza o *Pachamama*, sin vincularlos a los derechos humanos en cuanto al ambiente sano o de propiedad, que están reproducidos en la sección “Derechos de la naturaleza”.

Para el caso de los derechos de la Naturaleza se puede distinguir por lo menos tres componentes en la Constitución: ético, que legitima los valores que encierra el ambiente no humano, mediante el respeto a la existencia de naturaleza y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos, derecho a la restauración y enunciación de las medidas de precaución y restricción para las actividades que puedan conducir a la extinción de especies, la destrucción de ecosistemas o la alteración permanente de los ciclos naturales; moral, en cuanto se derivan obligaciones tales como asegurar la preservación de la biodiversidad, garantizar la salud y la restauración de los ecosistemas en general y de sus elementos integrantes, como es el agua y el suelo; y político, expresados mediante varias guías de la gestión ambiental, tales como la transversalidad de la gestión, su aplicación obligatoria, fuertes mecanismos de participación, indicaciones sobre daño ambiental, la regulación estatal sobre el aprovechamiento de los servicios ambientales, etc. (Gudynas 2009).

Para el alcance de los derechos consagrados, la Constitución plantea dos vías: “Régimen del Buen Vivir” y el “Régimen del desarrollo”, entendido este último como “el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales que garantizan la realización del Buen Vivir, del *Sumak Kawsay*” (Constitución 2008, Art. 275). De esta manera, si bien la Constitución no abandona el concepto del desarrollo, lo subordina a las metas del Buen Vivir, en tanto que este comprende normas sobre inclusión y equidad –en los ámbitos de la educación, salud, seguridad social, gestión de riesgos, cultura física y deporte, hábitat y vivienda, cultura, comunicación e información, disfrute del tiempo libre, ciencia y tecnología, población, seguridad humana y transporte–, junto a cuestiones sobre biodiversidad y recursos naturales (Constitución 2008, Art. 395- 415). Por lo tanto, la visión que se presenta del “Buen Vivir” es integral, en cuanto recoge las aspiraciones tanto en lo social como en lo ambiental. No obstante, a pesar de proporcionar la visión del estado del Buen Vivir como una sociedad de derechos efectivos de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades, en convivencia armónica con la naturaleza, lo que incorpora la visión ecologista y del bienestar, la Constitución no es explícita en cuanto a la organización de las fuerzas productivas dentro del nuevo conjunto social, a pesar de que, siendo una nueva forma de vida, se espera, que

se incorporen todas sus facetas. Sin embargo, dentro del “Régimen del desarrollo” se plantea la instauración de un sistema económico social y solidario, donde se reconoce al ser humano como sujeto y fin, que tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibilitan el Buen Vivir. En cuanto a la propiedad de las fuerzas productivas la Constitución instauro las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, esta última integrada por los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Entonces, el régimen de desarrollo y el sistema económico social y solidario, de acuerdo a la Constitución del Ecuador, se convierten en un instrumento para alcanzar el Buen Vivir. En este proceso el rol del Estado se ve como generador de políticas públicas “que permitan una distribución más igualitaria de la riqueza, hasta llegar un nuevo tipo de sistema económico en el que la propia producción asegure la distribución equitativa de los recursos” (SENPLADES 2013, 81).

La conceptualización constitucional del Buen Vivir encuentra su traducción en las políticas públicas. En este sentido la Constitución del 2008 cambia la relación entre poderes fácticos y el Estado, de tal suerte que el Estado cobra el rol protagónico, ya que la garantía de los derechos se convierte en el deber primordial del quehacer estatal (Constitución 2008, Art. 11). La Constitución recupera la supremacía del Estado en la política pública, donde el Estado desempeña las facultades de planificación, rectoría, regulación y control; proscribire la corporativización en los órganos de regulación y control; crea el sistema de planificación y otorga un carácter vinculante al Plan Nacional de Desarrollo, que se torna a un instrumento para el ejercicio y garantía de derechos humanos y de naturaleza y toma el nombre de Plan Nacional para el Buen Vivir (SENPLADES 2013).

La política pública que se plantea en la prospectiva hasta el 2030, oscila alrededor de cuatro ejes interrelacionados y complementarios entre sí - a) cierre de brechas de inequidad; b) tecnología, innovación y conocimiento; c) sustentabilidad ambiental, y d) matriz productiva y sectores estratégicos -, orientados a la redefinición de la formación socio económico actual.

En el plano social el ascenso de la calidad de vida de los ecuatorianos se torna en un objetivo principal en las dimensiones conceptualizadas dentro del Buen Vivir. En este

sentido, si bien la participación del Estado como expresión de la decisión colectiva, es definitiva, el logro de las metas también está asociado con el fortalecimiento de una sociedad que profundice la calidad de la democracia y amplíe sus espacios de incidencia, lo que demanda la construcción de las capacidades reflexivas, críticas y cooperativas de cada individuo y de cada colectivo, donde los intereses colectivos prevalecen sobre las demandas individuales.

El crecimiento de la base material que garantice un proceso continuo de mejoramiento del bienestar de la población, y está vinculada a los procesos de acumulación sostenidos en la extracción de los recursos naturales no renovables, lo que en principio no contradice a lo estipulado en la Constitución en cuanto a que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades tendrán derecho a beneficiarse del ambiente y de las riquezas naturales que les permitan el Buen Vivir (Constitución 2008, Art. 74), genera una tensión en tanto que los derechos humanos entran en contradicción con los derechos de naturaleza referentes al respeto integral de su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos (Constitución 2008, Art. 71).

La resolución de este conflicto, desde la política pública, se plantea en dos direcciones. Por un lado, se asegura el carácter temporal del extractivismo en cuanto se movilizan los esfuerzos públicos y privados para el cambio gradual de la matriz productiva, superando la actual dependencia de la extracción de los recursos naturales no renovables, en base de una creciente producción industrial y de servicios con alto valor agregado que se viabiliza mediante expansión del conocimiento científico y tecnológico. Esto implica que el desarrollo de las fuerzas productivas se sustenta en la formación de talento humano y en la generación del conocimiento, innovación, nuevas tecnologías, buenas prácticas y nuevas herramientas de producción en articulación con el sector productivo. La responsabilidad del Estado en la formación y direccionamiento de las fuerzas productivas se extiende desde la gestión directa de los sectores considerados estratégicos, hasta la promoción de las formas de producción que aseguren el Buen Vivir de la población y a desincentivo de aquellas que atentan contra sus derechos o los de la naturaleza (Constitución 2008, Art. 313, 319).

Además de la reestructuración de la matriz productiva, lo que disminuye la presión sobre los recursos naturales, promoviendo de esta manera también la justicia intergeneracional, la política pública se orienta a regular el aprovechamiento de los recursos naturales, incluyendo la implementación de las medidas y organismos de control, con vinculación de la sociedad civil, para garantizar la conservación o gestión sustentable de los ecosistemas del país, de sus funciones, de las especies y poblaciones nativas y de la agro-biodiversidad. De este modo se busca acompañar las medidas a largo plazo, como es el caso del progresivo desacoplamiento de la base material extractivista, con las acciones inmediatas de preservación de la naturaleza, a pesar de que no se desliga completamente del enfoque antropocéntrico en cuanto a la orientación utilitarista de la conservación para uso presente o futuro de los recursos naturales.

Adicionalmente a las medidas de gestión de las áreas naturales involucradas directamente en los procesos extractivistas, la política pública prevé la conservación de la biodiversidad en cada nivel – eco sistémico, especies, poblaciones y genes -, distanciándose de este modo de la conceptualización holística de la naturaleza, aceptada en la Constitución, mediante el establecimiento de áreas prioritarias de conservación, manejadas como un Sistema Nacional de Áreas Protegidas, que se piensa convertirlo en un instrumento fundamental para la promoción de los derechos de la naturaleza. Al mismo tiempo la política pública está orientada a consolidar un cúmulo de conocimiento que está en capacidad de acercar las medidas conservacionistas, concebidas desde la visión actual de la naturaleza, a las verdaderas demandas de esta, lo que requiere el fortalecimiento de las instituciones que están en la capacidad de liderar este tipo de investigaciones (SENPLADES 2013).

## **2. La visión de los pueblos indígenas sobre el Buen Vivir**

Si bien la Constitución del 2008 ya delinea los elementos constitutivos del Buen Vivir que se plasman en tres pilares, denominados “Derechos del Buen Vivir”, “Derechos de Naturaleza” y “Régimen del Buen Vivir”, de tal suerte que la política pública cuenta con los mandatos constitucionales que orientan su accionar dentro del proyecto del Buen Vivir que desarrolla el país, se ve necesario lanzar una mirada a las conceptualizaciones

originarias, que pueden contener su propia escala axiológica, para mejorar con este contraste la dimensión valorativa del Buen Vivir que guiará la investigación empírica. El origen del concepto de *Sumak Kawsay* (Buen Vivir) en Ecuador, en el ámbito del conocimiento científico occidental, se puede encontrar en el trabajo de graduación en antropología aplicada del *kichwa* amazónico ecuatoriano Carlos Viteri Galindo, quien presenta una sistematización del concepto realizada desde el análisis de una realidad social de la comunidad amazónica *Sarayaku*, donde la noción del *Sumak Kawsay* se manifiesta tanto en el imaginario, en sentido de ideal de la vida, como en la práctica social. “Viteri (2003) no construye, ni recrea de forma subjetiva, el *Sumak Kawsay*; tampoco lo describe, ni lo representa de forma objetiva; sino que lo “enactúa”, es decir, que por medio de un proceso de percepción lo hace emerger (o manifestar ante nosotros) como fenómeno social objeto de conocimiento científico” (Hidalgo-Capitán et al. 2014, 35). En el 2003 el concepto se transmite en la publicación que proviene del “Territorio Autónomo de la Nación Originaria del Pueblo Kichwa de Sarayaku”, una organización local de la Amazonía ecuatoriana, que sistematiza el *Sumak Kawsay* en el contexto de su lucha contra la explotación petrolera en su territorio. El Buen Vivir se presenta como “una visión holística acerca de lo que debe ser el objetivo o la misión de todo esfuerzo humano, que consiste en buscar y crear las condiciones materiales y espirituales para construir y mantener el ‘Buen Vivir’” (Viteri s/f, 1).

La otra fuente conceptual del Buen Vivir se puede encontrar en el trabajo, desarrollado por un grupo de intelectuales *aymaras* de Bolivia dirigidos por Javier Medina en el contexto de un programa, llamado *Suma Qamaña*, establecido por la agencia de cooperación alemana - GTZ - en colaboración con la Federación de Asociaciones Municipales. La primera publicación sobre el nuevo concepto es editada por el mismo Medina y publicada por la GTZ (Medina 2001). En el año 2002 la GTZ organiza un seminario sobre desarrollo y cooperación en Panamá, con la publicación resultante de este evento, donde se contraponen las maneras de pensar y las visiones de un Buen Vivir de Occidente y del mundo indígena, y se introducen las primeras traducciones al guaraní (*Ñande Reku*) y quechua (*Kausay*), estableciendo una definición provisional: “vivir austeramente en armonía y equilibrio



consigo mismo, con la comunidad y con el cosmos” (GTZ 2002, 24 citado en Altman 2013, 290).

Sin entrar en polémica sobre la primacía temporal y de autoría, las dos vertientes mencionadas, sin duda, pueden calificarse como fundamentales para impregnar la noción del Buen Vivir en el imaginario Occidental.

Las dos perspectivas del Buen Vivir, tanto de Viteri como de intelectuales *aymara*, parten de una profunda crítica del desarrollo, haciendo el hincapié en la no compatibilidad que existe entre la filosofía indígena y la cultura occidental en cuanto al objetivo de la vida del ser humano con las consecutivas prácticas cotidianas que se manifiestan en el estilo de vida, por lo que, en primera instancia, el *Sumak Kausay* aparece como la característica distintiva del modo de vida de sociedades indígenas. Este matiz del concepto fue resaltado por el movimiento indigenista ecuatoriano, que sostiene el carácter ancestral de la concepción, y lo utiliza como argumento de sustento para sus reivindicaciones históricas en cuanto a la autonomía y autodeterminación (Altman 2013). No obstante, el hecho de que el concepto es una construcción temporánea le da el matiz de una cultura viva, donde se reinventa constantemente la tradición y la identidad tiene el carácter cambiante, que evoluciona en función de las transformaciones de la realidad en la que los pueblos se están desarrollando (Le Quang y Vercoutère 2013). Y, si bien los pueblos indígenas han conservado elementos de sus ancestros originarios del continente y aunque hayan desplegado estrategias de resistencia contra un Occidente homogeneizador para mantener su identidad cultural, también son la resultante de un proceso de inserción —en parte impuesta, en parte voluntaria— en la modernidad. En este sentido Viteri define el Buen Vivir como una “filosofía de vida de las sociedades indígenas [y] constituye una categoría en permanente construcción” (Viteri, s/f: 1), mientras que los *Sarayaku* entienden al *Sumak Kawsay* como una “búsqueda permanente” (Sarayaku 2003, 26).

La perspectiva de contemporaneidad del concepto de *Sumak Kausay* presenta la ventaja de acercarse al conjunto de prácticas constitutivas de los modos de vida indígena, sin caer en la visión idealista de lo comunitario, para extraer los elementos esenciales constructivos, que contribuyan a una propuesta alternativa al desarrollo como lo conocemos actualmente.

A pesar que el estudio de Viteri hace referencia específicamente al ideal de vida del *Sarayakuruna*,<sup>33</sup> el contraste de su cosmovisión con las filosofías que rigen otras comunidades indígenas, permite identificar una concepción común, cuya sistematización arroja tres niveles de conceptos interrelacionados entre sí, que se puede identificar como el global, comunitario e individual.

El término de *Sumak Kawsay* en *kichwa* está compuesto por dos vocablos. “El *Sumak*, es la plenitud, lo sublime, excelente, magnífico, hermoso(a), superior. El *Kawsay*, es la vida, es ser estando” (Macas 2010, 14). No obstante, conjugan un solo concepto que se traduce como “la vida en plenitud. La vida en excelencia material y espiritual. La magnificencia y lo sublime se expresa en la armonía, en el equilibrio interno y externo de una comunidad. Aquí la perspectiva estratégica de la comunidad en armonía es alcanzar lo superior” (Macas 2010, 10). Para el pueblo *tseltal* el concepto equivalente a *Sumak Kawsay* está representado por *Lekil Kuxlejal*, que es la vida buena por antonomasia, que se logra a través de armonía proveniente de la paz. La paz es algo sagrado para generar la armonía y con ella *Lekil Kuxlejal*.

Cuando hay paz no existe la tristeza en el corazón, no hay molestia, no hay llanto, no hay miedo ni hay muerte; existe la vida buena en su esplendor, somos un solo corazón; somos unidad, es igual el derecho para todos, todos toman por igual la grandeza de todos, hay amor, hay igualdad en nuestros corazones (Paoli 2003, 77).

En cuanto al pueblo *aymara*, donde la vida se desarrolla en la *Qamaña*, espacio-tiempo compuesto por seres vivos y habitado por seres vivos,<sup>34</sup> que conviven y comparten con el individuo, su familia y la comunidad humana, siendo parte del continuum de la vida, esta mutua interconectividad produce el bienestar. Los *aymara* están hablando de la biosfera y,

---

<sup>33</sup> Runa denomina al hombre indígena

<sup>34</sup> Para los *aymara*, el subsuelo, el suelo, el agua, el aire, las montañas no sólo que están vivos, sino que son, además, los espacio-tiempos en que «los seres espirituales están latentes»; los ecosistemas mismos: altiplano, valles, yungas son organismos vivos; las plantas, tanto cultivadas como silvestres, los animales, tanto salvajes como domesticados, son seres vivos (Torrez 2001, 36).

a saber, de equilibrio biosférico, pues es el equilibrio, precisamente, lo que produce el bienestar. Tal armonía integral de la vida de los pueblos andinos, en *aymara*, se llama *Suma Qamaña*: “vivir bien en armonía con los otros miembros de la naturaleza y con uno mismo” (Yampara 2001, 49).

Tanto *Sumak Kawsay* como *Suma Qamaña* y *Lekil Kuxlejal* evocan una noción de “armonía y equilibrio”, que trasciende al ser individual y se sitúa a nivel comunitario y extracomunitario, comprendido como el ambiente donde se desenvuelve la comunidad. Esta apreciación permite describir al *Sumak Kawsay*, en el lenguaje simbólico, como una armonía trifaceta: del individuo consigo mismo, del individuo con la comunidad y de la comunidad con la naturaleza, lo que corresponde a tres niveles citados anteriormente de lo global, comunitario e individual.

Considerando que la “naturaleza” es una construcción social, siendo una categoría propia de los seres humanos (Evernden 1992), su conceptualización se sustenta no en como los hombres se vinculan con su entorno, como lo sostiene Cronon (1995), sino más bien se encuentra en función de cómo los hombres entienden el mundo. Tal entendimiento se encierra en una determinada postura filosófica que, a su vez, prescribe una escala axiológica, que instituye la forma de la relación del hombre con la naturaleza.

Para el pueblo *tzeltal* la naturaleza es la parte del mundo que no fue creada por el hombre, sino entregada por Dios, y como tal debe ser cuidada para lograr *Lekil Kuxlejal* (Paoli 2003). En el mundo *kichwa* el *Sumak Kawsay* se da en un territorio constituido por tres esferas – la huerta, la selva y el agua-, cuando el indígena se incierta como su parte integrante, lo que le permite obtener los recursos necesarios mediante un proceso de enseñanza/aprendizaje comunitario de los elementos simbólicos y materiales (Viteri 2003), mientras que “... la selva y la tierra son estratos que unen los espacios físicos con lo intangible, lo material con lo espiritual” (Viteri s/f, 3).

“Convivencia” es una palabra muy expresiva que define cómo los *aymara* entienden las interrelaciones con su entorno, comprendido este como poblado de seres vivos. Así como

hay una *Jakaña*<sup>35</sup> humana en la comunidad, animales y plantas tienen también sus respectivas *Jakañas* que se interconectan mutuamente en el flujo de energía, *Qamasa*, de la vida. Por esta razón, la interconectividad, el cuidado, la administración se hace simultáneamente a todo el sistema que incluye, como opuestos complementarios, lo material y lo inmaterial. Por lo tanto las plantas y animales no se ven como externalidades, sino plantas-animales-seres humanos, para los *aymara*, son un continuo (Torrez 2001). Al mundo biótico natural, tejido en redes, que comprende el mundo lítico, el mundo vegetal, el mundo animal y, por ende, el territorio en sí, donde y con ellos convive cotidianamente el hombre / sociedad andina, se le reconoce la sexualidad y el espíritu, por lo tanto es imprescindible mantener una conversación entre los iguales, cotidiana y periódicamente (Yampara 2001), ya que

...el mosquito, el sapo, la helada, el granizo, el zorro, el hombre, el cerro, el río, las estrellas...somos imprescindibles en la delicada crianza de nuestra armonía, porque sólo nuestra exuberante diversidad sabe criar la armonía que aquí y ahora conviene. Si no se está alerta a la conversación se torna un monólogo y no fluye, se interrumpe, produciéndose atascamientos, embalses, acumulaciones, interrupciones, que dificultan e impiden la regeneración de la vida (Renjifo y Grillo 2001, 51-54).

Consecuentemente, el pensamiento indígena expresa el carácter holístico del mundo, donde se integran los varios elementos de la naturaleza y se afirma la simbiosis entre los seres humanos y naturaleza que toma el carácter de *Pachamama* - la Madre Tierra, lo que conlleva a los sentimientos de respeto, reconocimiento y vinculación. En palabras de Choquehuanca: “Desde tiempos inmemoriales acostumbramos hablar con nuestras aguas y respetarlas, con nuestro sol y nuestra luna, con los vientos, los puntos cardinales y todos los animales y plantas de nuestras tierras que nos acompañan” (Choquehuanca 2010, 12). La misma percepción se puede encontrar en el pensamiento de otros pueblos originarios del continente. Así Pocop Coroxon, representante de la Coordinadora Nacional Indígena y

---

<sup>35</sup> *Jakaña*, en cambio, es definida como «lugar de vivir / sobrevivir»; «como espacio interno de vivencia». Este espacio es el lugar de la Reproducción (Torrez 2001, 36).

Campeña de Guatemala, a propósito de los Mayas de la época pre-colonial revela: “Lo que los españoles encontraron aquí fue un profundo respeto y reconocimiento del espacio, del universo, y del ser humano; todos éramos un mismo elemento: la vida” (Pocop Coroxon 2008, 40). En el mismo sentido, el jefe indígena de Seattle – Estados Unidos afirma: “El hombre no tejió el tejido de la vida; él es simplemente uno de sus hilos. Todo lo que hiciere al tejido, lo hará a sí mismo” (Jefe Seattle 1855). Mientras que Renjifo, quechua amazónico, y Grillo, de origen moche, sostienen que “Nuestra manera de vivir criándonos resulta agradable tanto a quienes estamos creando como a quienes estamos siendo criados, situación ésta que se revierte a cada momento” (Renjifo y Grillo 2001, 55). De esta cosmovisión provienen las acciones motivadas en la protección del ambiente, ya que “todos los seres tienen su dignidad y todos merecen respeto. Toda la naturaleza es buena y sagrada y, por lo mismo, merece respeto. De ahí que los indígenas cuando vamos a utilizar los bienes de creación – a trabajar la tierra, a cortar un árbol, etc. -pedimos permiso y agradecemos” (Pocop Coroxon 2008, 41).

Las expresiones anotadas pueden ser transcritas en la afirmación del carácter indivisible de la vida, donde el ser humano identifica ciertos elementos, interrelacionados entre sí, y una de estas partes integrantes que se encuentran en continua interacción, es el mismo, situado en el nivel jerárquico igual que las demás piezas. El hombre está en capacidad de comprender a una porción de la vida, asociada al lugar donde se desenvuelve el grupo humano al que pertenece, mientras que los vínculos que se establecen con este lugar de existencia son de carácter material y espiritual. La conceptualización entendida de esta manera, lleva a dos momentos cruciales que describen la naturaleza vivencial de los pueblos indígenas. El primer momento comprende el hecho de una conexión espiritual entre pueblo, territorio y metafísica, lo que conduce a una situación compleja que no admite negociaciones acerca del acceso de foráneos a este territorio (Altman 2013), lo que, por un lado, legitima la lucha de las comunidades indígenas por el control de los territorios habitados por ellos históricamente, pero, por otro lado, en el plano conceptual, transmite al Buen Vivir un carácter local. No obstante, la interpretación gubernamental del Ecuador prescinde del carácter territorial del concepto, afianzado en la nueva Constitución donde el Buen Vivir se caracteriza por ser muy abierto y no interponer dificultades a la

incorporación de ningún otro pueblo. El carácter incluyente del concepto se refleja en el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2017, ideado por SENPLADES como un instrumento de cambio para toda la sociedad ecuatoriana.

El segundo momento de la relación del indígena con la naturaleza consiste en la protección que le brinda, motivado por dos inspiraciones, principalmente. La primera se relaciona con la cultura de respeto que existe por los elementos que conforman la vida, alimentada por la cosmovisión de igualdad de todas sus manifestaciones. Y la segunda se debe a la comprensión de indivisibilidad de la vida y la repercusión de las acciones emprendidas por el humano para su misma perduración en condiciones favorables, ya que la naturaleza, aún en la calidad de *Pachamama*, siendo la fuente del sustento material del pueblo indígena, requiere disponer de los conocimientos y fuerzas para su manejo con tal que se asegure la seguridad alimentaria de la población. En este sentido de preservación de las fuentes de abastecimiento, se introduce una condición de producción de materialidad como justo necesario para el sustento, para garantizar la continuidad de la vida. No opulencia.

Otro nivel de armonía, imprescindible para lograr el Buen Vivir, en la filosofía indígena se encuentra en el ámbito comunitario. El aspecto comunitario de la vida indígena, tanto en su aspecto histórico como actual, fue resaltado por varios autores mucho antes de la enactuación del concepto del Buen Vivir, por lo que en este momento se hará la referencia a prácticas que se entienden como las que permiten la consecución y el mantenimiento del Buen Vivir, como una forma armoniosa de convivir.<sup>36</sup>

Para los *tzeltal* el Buen Vivir se logra a través del respeto y reconocimiento de sus semejantes, del conjunto social, donde las relaciones se sostienen en base de la justicia que

---

<sup>36</sup> “Sin embargo, en la actualidad, las relaciones económicas capitalistas basadas en la acumulación, en el individualismo, en el mercado, en el ánimo de lucro y en la explotación de la naturaleza dominan gran parte de la vida de las comunidades indígenas, por lo que se precisa de una transición hacia una economía de autosuficiencia, comunitaria, solidaria, equitativa y sostenible, hacia una economía del *Sumak Kawsay*”.

“...realidad nos muestra que el capitalismo desarticuló el modo de vida, la organización social y productiva de las comunidades. Una consecuencia de eso es la fuerte migración de poblaciones indígenas hacia la periferia pobre de las grandes ciudades” (Le Quang y Vercoutère 2013, 45).

asegura la paz, el elemento esencial para alcanzar la armonía y con ella *Lekil Kuxfejal* (Paoli 2003). En cambio los *kichwas* de la sierra ecuatoriana en su vida comunitaria materializan diferentes formas de solidaridad que les permiten mantener el equilibrio en distintos aspectos que implica la vida en sociedad, insertándose dentro del tejido social como medio para garantizar la supervivencia individual. A pesar que la filosofía indígena promueve sustentabilidad autónoma del individuo, al mismo tiempo se puede distinguir las prácticas sociales orientadas a disuadir la desigualdad económica entre sus miembros, mediante una redistribución voluntaria, motivada por el reconocimiento y el prestigio alcanzado. Estas son la generosidad (*kuna*) o la reciprocidad (*kunakuna*), que obligan a los indígenas a compartir sus excesos de producción con otros miembros de la comunidad, lo cual a su vez genera prestigio social para el que da generosamente sin esperar nada a cambio (*kuna*) y derecho a recibir en un futuro para el que da bajo condición de reciprocidad (*kunakuna*) (Hidalgo-Capitan et al. 2014). Así la noción de redistribución se sitúa en el ámbito moral, reforzado por la presión social.

Similar práctica también se puede encontrar en la sociedad *aymara*. Mamani (2001) traduce el conocido concepto de *ayni* como “cooperación” y “complemento”, donde la cooperación se entiende de la siguiente manera: “una persona coopera por un valor indeterminado, no cuantificado, sin esperar devolución. Entonces, el *ayni* es de gran valor; pero monto, cantidad y tiempo-espacio no tienen mayor importancia” (Mamani 2001, 83), mientras que el complemento está entendido como sigue: “El beneficiario (el donatario) nunca se olvida de la cooperación que ha recibido; está atento nomás” para devolver el favor sin importar ni el monto, ni el tiempo que transcurre entre los dos sucesos (Mamani 2001, 84). En tanto el *ayni* puede ser interpretado como la reciprocidad que produce los valores humanos de la amistad, la alianza, la confianza, las redes sociales que son productoras de humanidad y, a fortiori, de comunidad (Temple 2003).

En cuanto a las bases económicas que sostienen la institucionalización del comportamiento descrito, parece pertinente observar que el vínculo esencial que plantea la cosmovisión indígena con el ambiente, se puede traducir en una disponibilidad de los medios para

generar la subsistencia del individuo, a través de los productos provenientes de la *chacra*<sup>37</sup> o el alimento y otros complementarios de origen de la selva (Viteri 2003; Renjifo y Grillo 2001). En estas condiciones de igualdad sobre los medios de producción, el punto diferencial consiste en el dominio sobre el conocimiento, como destreza que asegura el manejo exitoso del ambiente para el abastecimiento. En caso de los *kichwa* de Pastaza los errores del conocimiento en cuanto al manejo de la biodiversidad agrícola, sobre los tipos de suelo, los pisos ecológicos, etc. están asociados con una noción particular de pobreza – *Mútsui* -, que se entiende como la carencia de productos primordiales de la biodiversidad agrícola que amenaza la seguridad alimentaria, “Al fallar estos elementos, una familia o una comunidad puede caer en el *Mútsui*, que es el único y verdadero criterio de pobreza entendido culturalmente por los quichuas de esta parte del país” (Viteri s/f, 3). La respuesta a esta situación se encuentra en solidaridad con la familia que cayó en desgracia, lo que determina el carácter circunstancial de la pobreza.

El conocimiento, además de tener un valor intrínseco para el establecimiento de los procesos productivos coherentemente adaptados a las condiciones del entorno, permite ofrecer y disfrutarlo con los demás, ofrece las condiciones de equidad en cuanto a capacidad, destreza, identidad y cosmovisión para todos los miembros de la sociedad que, a su vez, cimienta las bases de igualdad e inclusión (Viteri s/f).

Si bien la propiedad de los medios de producción promueve el trabajo autónomo del indígena, también existen las prácticas de producción de los bienes colectivos, como es el caso de *minga*, un mecanismo de trabajo desarrollado con el fin de cumplir con los intereses de la comunidad en obras de uso común, como, por ejemplo, un canal de riego, la construcción de un camino, una plaza o alguna edificación de carácter sagrado, o en obras que comprometen a varias comunidades (Kowii 2009; Yampara 2001). La propiedad colectiva también tiene lugar donde su instauración es suprema para la supervivencia de la comunidad. Como es el caso de los páramos en la sierra andina que contienen las

---

<sup>37</sup> Parcela de tierra utilizada para agricultura.



condiciones y características que configuran la capacidad de regulación hídrica y cuya modificación afecta la provisión de servicios ecosistémicos (estabilidad climática, regulación hídrica, acumulación de carbono, aporte de nutrientes, flujos genéticos, paisajes, entre otros) (Rubio 2011). La propiedad comunitaria sobre los páramos es un mecanismo de regulación y control, que efectúa la sociedad para impedir el avance de la frontera agrícola individual en deterioro de las condiciones de vida del conjunto social.

El elemento sustancial que promueve el Buen Vivir colectivo, como una manifestación de armonía, se presenta en la democracia indígena practicada por consenso, cuando se promueve una conciliación armónica de dos partes en conflicto, donde lo importante consiste en el establecer el punto de encuentro o centro (*chaupi* o *taypi*) entre dos elementos, fuerzas, poderes, o posiciones complementarias (Oviedo 2011), lo que encuentra sus raíces en la mitología andina, "... la creación se da a partir de que los dioses hacen consejo, se ponen de acuerdo, dialogan, buscan consensos" (Maldonado 2010, 204). Al analizar la dinámica de las organizaciones territoriales de base en la sociedad *aymara*, Medina (2001), encuentra una democracia de tipo consejo donde la asamblea, los talleres, la interacción cara a cara constituyen un espacio donde los saberes locales se interfecundan y complejizan mutuamente, formando corpus cognitivos eficientes para tomar buenas decisiones, "Estas asambleas son el lugar y el momento desde donde la comunidad pilotea la co-evolución y la cogestión de la Pacha" (Medina 2001, 114).

Lo expuesto conduce a la comprensión de que la armonía de la sociedad indígena reposa sobre el hecho de que las relaciones de producción, distribución y redistribución de los bienes materiales, cuya elaboración se mantiene a nivel que permite asegurar la seguridad alimentaria, están asentadas sobre los vínculos que se mantienen los miembros de la comunidad en el plano moral sobre códigos de conducta éticos, donde una herramienta importante es la práctica participativa del consenso, y no en el plano económico, como es la característica de la sociedad moderna occidental. Desde el fundamento moral se desprenden los mecanismos que eliminan las bases de desigualdad, tales como el acceso equitativo a los medios de producción, donde el conocimiento toma un papel preponderante, redistribución de excedentes, propiedad colectiva de los bienes determinantes para la

perduración de la comunidad. En cualquier caso los intereses comunitarios prevalecen sobre los individuales en cuanto se asegura la supervivencia de todo y cada uno de los miembros de la comunidad en condiciones de igualdad.

Teniendo todo esto en cuenta, el *Sumak Kawsay* se configura como la filosofía de vida del indígena basada en la búsqueda y el mantenimiento de la armonía con la comunidad y con los demás seres de la naturaleza y que tiene tanto un plano de aspiración vital como otro de cotidianidad vital, donde la filosofía de vida prescribe una serie de conductas orientadas hacía el Buen Vivir (Hidalgo-Capitan et al. 2014).

En esta línea, el pueblo *tzeltal* sostiene que al *Lekil Kuxlejal* no se llega por sí solo, sino se instaure mediante la deliberada acción del hombre en diferentes facetas de su vida: en matrimonio, mediante mutuo respeto entre mujer y hombre, los acuerdos y aprendizaje conjunto; con los hijos estableciendo las relaciones de respeto y confianza; con el desempeño en el trabajo; en las fiestas que hace la comunidad; con el aseo de la casa. Realidad colectiva, donde la naturaleza y sociedad están necesariamente integradas, bien avenidas, conforma *Lekil Kuxlejal*, mientras que esta armonía integral es una condición *sine qua non* para la paz individual (Paoli 2003).

En el mismo sentido la cultura *kichwa* reconoce, incluso dentro de una estructura social propicia, el rol activo del hombre para alcanzar el *Sumak Kawsay*. Solo el indígena que posee unas determinadas cualidades, tales como “fortaleza, equilibrio, sabiduría, comprensión, visión, perseverancia y compasión, podrá interactuar con la huerta, con la selva y con las aguas para conseguir los recursos materiales imprescindibles, y nada más que los imprescindibles, para el *Sumak Kawsay*” (Hidalgo-Capitan 2014, 38).

Un *aymara* sabe que la armonía no está dada, sino que se crea en cada momento con la participación diligente de todos, lo que lo convierte en un responsable del cuidado físico, de los instintos, de las emociones y de las pasiones de su familia, pero también de los animales y las plantas a su cargo (Torrez 2001).

No obstante, el indígena no se encuentra solo. En la sociedad indígena la estructura elemental no es el individuo, sino la pareja, donde el hombre y la mujer (*cary* y *warmi* en quechua, *Jaqi: varón/mujer* en aymara) son complementarios en la consecución y el mantenimiento del *Sumak Kawsay* doméstico. Dicha complementariedad supone una dialéctica entre igualdad y la diferencia, asociada con la asunción de roles diferenciados que asumen los esposos en el ámbito familiar. La esfera de la mujer es la *chacra* y del hombre la selva. Otros roles de la mujer son los relacionados con la maternidad, como son la gestación de los hijos y las hijas, su lactancia y su crianza. Mientras que otros roles del hombre son los relacionados con la tala y la quema para preparar la huerta y la consecución de dinero para la familia, migrando temporalmente para trabajar como asalariado, o trabajando como asalariado o por cuenta propia en aquellas comunidades donde la ausencia o escasez de caza no permite complementar la dieta (Viteri 2003). La complementariedad también proporciona la armonía doméstica material y espiritual, simbolizada por la comida, la bebida y el sexo, dado que en el ámbito doméstico “*súmak káusai* es comer, beber y hacer el amor” (Viteri 2003, 66).

La estructura socio-económica del Buen Vivir, como una forma de vida en armonía con los demás miembros de la sociedad y con la naturaleza, puede ser traducida en una sociedad igualitaria, donde la igualdad económica se alcanza mediante la implementación efectiva de los mecanismos tales como el acceso igualitario a los medios de producción, redistribución de excedentes e instauración de la propiedad colectiva de los bienes de uso común y de carácter determinante para perduración de comunidad. El consumo, por ende la producción, se establece en función de las capacidades de los ciclos de renovación de naturaleza. La realización del ser humano se logra a dos niveles. En el plano familiar, mediante alcance efectivo de las aspiraciones individuales en complementariedad familiar. Y en el plano societal mediante un rol activo en cuando a la determinación del camino de la comunidad, a través de la práctica de participación y el consenso (que podrían ser interpretadas como la democracia participativa). En términos constitucionales, se toma en cuenta las necesidades humanas, sus derechos fundamentales (libertad, igualdad, etc.), su derecho a vivir de manera digna, su derecho a la felicidad, y todo ello en el respeto de los derechos de la naturaleza (Le Quang y Vercoutère 2013).

### 3. El mal vivir: encuentro entre dos culturas

El concepto opuesto al Buen Vivir encuentra su esencia en el *Llaki Kawsay* (Viteri 2003, 80) que, al traducirlo, equivale a la expresión de “Mal Vivir”. Tal expresión se utiliza para denominar a las condiciones que afectan de algún modo y en cierto momento a las personas de manera negativa. Al sintetizar la conceptualización de Viteri (2003) en torno a *Llaki Kawsay*, Hidalgo-Capitán (2014), siguiendo la analogía de la Vida Plena (*Sumak Kausay*), que se entiende como la armonía alcanzada en tres niveles de existencia – global, comunitario e individual – encuentra que la Vida Desgraciada (*Llaki Kawsay*) puede manifestarse en el ámbito personal y doméstico, el ámbito comunitario o el ámbito territorial.

Un sinnúmero de autores asocian las causas del *Llaki Kawsay* con el desarrollo, en cuanto existe una incompatibilidad filosófica entre la doctrina del desarrollo, concebida en el mundo Occidental como un proceso de incremento entre un estado inicial y un estado final (deseado) de la sociedad, en contraposición con la cosmovisión indígena en cuanto a la no linealidad del Tiempo, idea originalmente transmitida en Ecuador por Viteri (2003) en relación al pueblo de *sarayaku*, pero la misma perspectiva Medina (2001) encontró en la cosmovisión *aymara*. Para los *aymara* Tiempo y Espacio están mutuamente interrelacionados en el concepto de Pacha, por tanto, por razones cosmovisivas no pueden desligar el Espacio del Tiempo y postular una visión temporal lineal y progresiva del mismo, como los occidentales modernos. Tienen que comprender siempre la complejidad de la red de la vida, donde la litosfera, la biosfera y la atmósfera se ven como sistemas autorregulados, inteligentes y, por tanto, como sistemas vivos biodinámicamente interconectados, lo que está lejos de la visión desarrollista del bienestar, como crecimiento exponencial de una sola variable - la cuantitativa del tener - medida en ingresos monetarios (Medina 2001).

No obstante, desde la perspectiva doctrinaria, la visión unidireccional del desarrollo equivalente al crecimiento económico, entendido este como una acumulación continua de bienes materiales, fue superada en los años 70 del siglo pasado a partir de los trabajos de Seers (1972), quien señaló que el desarrollo tiene carácter social, lo que implica la

necesidad de resolver los problemas referentes al ser humano, tales como pobreza, desempleo e inequidad. Las ideas de Seers fueron reforzadas en los trabajos de Sen, Streeten y Haq. Estos economistas señalaron que el incremento del ingreso no es un fin, sino un medio para mejorar el bienestar de las personas (Sen 1988). El logro de este objetivo constituye la esencia del desarrollo, mientras que el crecimiento económico cumple el rol del sustento para mejorar las condiciones de vida. Estos conceptos fueron afirmados en el primer Reporte sobre el Desarrollo Humano preparado para *United Nations Development Programme* (UNDP) bajo la dirección de Haq (UNDP 1990). Haq (1995) notó, que la diferencia sustancial entre el crecimiento económico y desarrollo humano consiste en que el primero se enfoca en la expansión en una sola dimensión–ingreso-, mientras que el segundo abarca el incremento de las oportunidades de las personas en distintos sentidos-económico, social, cultural y político. Es decir, el desarrollo humano representa una concepción holística sintonizada con la comprensión indígena, expresada por un *aymara* como “Qamaña conjunciona la riqueza espiritual y la riqueza material” (Torrez 2001, 43).

La evolución conceptual del desarrollo repercutió sobre el debate de las estrategias para alcanzarlo, comenzando con el desarrollo promovido desde un ente (puede ser estado, mercado o agencia), que plantea los objetivos y elige tanto las estrategias como los actores (instituciones públicas o privadas) para conseguirlo, hasta el enfoque de participación ciudadana que se centra en el rol de los hombres y mujeres como actores independientes, que dejan de ser los receptores pasivos, sino que cumplen con un rol activo en la formación de su propio destino, participando desde la planificación hasta la implementación y control del proceso, lo que implica la capacidad de tomar e implementar decisiones de manera efectiva. El concepto de participación ciudadana se hizo presente en los trabajos de Gran (1983), quien propuso la estrategia de empoderamiento por los grupos marginados. Por su lado Friedmann (1992) investigó las condiciones que originan la exclusión de los sectores pobres de la toma de decisiones y su acceso a los recursos de la sociedad. Mientras que Chambers (1983) presentó una estrategia basada en la reversión del aprendizaje que comprende la extracción del aprendizaje desde los conocimientos de la población rural. De la misma manera, el sistema de gobernanza podría ser revertida, reemplazando las

estructuras autoritarias por los poderes que provienen desde abajo y desde adentro. El desarrollo así concebido encuentra los puntos de intersección con el ideal del Buen Vivir, ya que desde esta perspectiva la participación ciudadana puede ser vista como un medio para alcanzar el Buen Vivir, entendido a partir de los objetivos fijados por la propia comunidad, por un lado. Y, por el otro, la participación se torna en el crecimiento de capacidades, para practicar una democracia participativa que se enmarca, por ejemplo, dentro de los sistemas de la democracia consejista y de consenso, practicadas por las sociedades ancestrales.

Por lo tanto, los problemas que enfrenta el conjunto social, en cuanto a una creciente desigualdad, desarticulación entre el crecimiento y la calidad de vida, superación de los límites estructurales (SENPLADES 2013), consumismo excesivo, desarticulación de la sociedad (Acosta 2010), parece no estar generados exactamente por el desarrollo, sino que se encuentran en un plano más profundo, cuya comprensión es facilitada por el análisis estructural donde Occidente que aporta con una serie de reflexiones.

El problema moderno se esclarece a partir de la equivalencia de conceptos, propuesta por los mentores del decrecimiento,<sup>38</sup> cuando se hace referencia a la sociedad productivista, la sociedad de consumo y la sociedad capitalista, mientras que “los acercamientos usuales al problema, la identificación de “límites al crecimiento” en términos de “escasez de recursos”, “fragilidad ecológica”, “tecnología industrial nociva”, “valores culturales destructivos”, “tragedia de las áreas comunes”, “sobrepoblación”, “consumo dispendioso”, “producción imparables y demás” (O’Connor 2001, 192), no visualizan las estructuras que sostienen este tipo de distorsiones y que son inherentes al sistema capitalista. En su explicación O’Connor (2001) evoca la contradicción del capitalismo entre las fuerzas productivas y relaciones de producción planteada por Marx, y desarrolla la segunda

---

<sup>38</sup> El decrecimiento es un proyecto político, que está empujado por la necesidad de salir del paradigma productivista del mundo occidental. El eslogan de “decrecimiento” fue lanzado como alternativa al “desarrollo sostenible”, que cargaba con la pretensión de ser un pensamiento único entre 2000-2001, para salir de la demagogia productivista, desarrollista y marcar un proyecto que realmente contraste con la sociedad productivista.

contradicción entre las fuerzas productivas y relaciones de producción, por un lado, y las condiciones de producción, por el otro. La primera contradicción del capitalismo se manifiesta en la tasa de explotación que se efectiviza en el proceso de realización del valor, por lo que el problema que enfrenta el capitalismo para defender o restaurar los beneficios se encuentra en el lado de la demanda, lo que conlleva a la necesidad de una mercadotecnia agresiva, una gran estructura de crédito, una innovación constante del producto y una competencia intensificada. En esta línea de pensamiento Ariès (2013) sostiene que la imposición de un modo de vida particular mediante productos específicos nos hace disfrutar pero de forma influenciada, es un disfrute del “tener”, de la acumulación, es un “siempre más”, más riqueza económica, más poder sobre los demás, sobre la naturaleza. La sugestión de la forma de vida se realiza a través de táctica publicitaria que proporciona una ilusión de que la felicidad está en el consumo, por un lado, y por otro, posesiona la idea de que se puede compensar la pérdida de referencias, de valores, de identidad, mediante el consumo de productos de marca, donde a las grandes marcas, especialmente de ropa, se otorga una función de una muleta identitaria y narcisista para los individuos.

En el mismo sentido Gorz (1978) señala al capitalismo como generador de necesidades ilusorias para rentabilizar sus inversiones y maximizar sus beneficios en detrimento de la naturaleza, mientras que Acosta (2010) demuestra que la sobrecarga de información publicitaria perversamente está minando la capacidad crítica de las personas, atentando contra la seguridad, la libertad, la identidad de los seres humanos. Como resultado de la publicidad incesante, el incremento del consumismo dejó de ser característico exclusivamente de Occidente, como afirma Mawdsley: “Uno de los rasgos característicos de las clases medias de la India a comienzos del milenio es su apetito por la cultura “global”, y su búsqueda de estilos de vida, posesiones y valores “occidentales” (Mawdsley, citado en Jackson 2011, 78).

Un punto importante en esta discusión menciona Chesnais (2010) en cuando a las necesidades “fabricadas”, que además de representar un gasto innecesario de recursos, tanto humanos como materiales, no tienen ningún sentido que no sea la valoración del capital a través de la producción y venta de los bienes correspondientes.

Al mismo tiempo, los estudios empíricos señalan que, si bien los recursos materiales, tales como alimentos y agua, vestimenta, un buen material para cobijo, son imprescindibles para la supervivencia, no son determinantes para la realización de los seres humanos. Sentirse bien guarda estrecha relación con la habilidad de amar y sentirse amado, contar con el respeto de los nuestros iguales, gozar de un trabajo gratificante y de tener un sentido de pertinencia y la confianza en una comunidad (Jackson 2011). Desde el campo observacional no se puede encontrar una relación unívoca entre el nivel de ingresos, lo que a su vez determina la accesibilidad a los bienes materiales, y la felicidad. Es más, a partir de un umbral anual que se sitúa en \$15.000, el incremento de los ingresos ya no afecta al nivel de felicidad de ninguna manera. Los resultados similares muestran la relación entre el crecimiento y bienestar social, medidos por el Producto Interno Bruto y el Índice de Bienestar Económico y Social (IBES), respectivamente. Estos dos indicadores revelan una correlación positiva hasta un cierto nivel del PIB, a partir de cual el IBES se desploma, mientras que el ingreso sigue creciendo. Es decir, los incrementos en la economía generan deterioros crecientes en la calidad de vida de las personas (Gudynas 2004).

Si bien algunos enfoques sostienen que los bienes materiales, además de cumplir su fin directo de consumo, proporcionan un lenguaje simbólico de comunicación con los demás, constituyendo una especie de medios de la integración a la vida social, lo que imputa al individuo un estatus social. En este sentido hay que estar claros de que el estatus social es un producto de la desigualdad en los ingresos o en el poder, más que el atributo de los bienes materiales como tales. Una forma diferente de la organización social, una sociedad más igualitaria, está en capacidad de tratar a tal paradigma.

Para continuar con el análisis, es oportuno volver con el concepto de equivalencia entre sociedad capitalista, sociedad de consumo y sociedad productivista, entendiéndola en términos de capital en expansión para defender o restaurar los beneficios (O'Connor 2001). Desde la perspectiva de la economía ecológica se trata de un proceso de producción de bienes materiales que se inscribe dentro de un proceso biofísico, donde el hombre no utiliza recursos naturales de manera aislada y que la generación de residuos es algo inherente a los procesos de producción y consumo. En palabras de Passet: “Si todos los bienes de la



biosfera no pertenecen al universo mercantil, todos los bienes mercantiles pertenecen a la biosfera y están sometidos a sus leyes, que son las de la energía y la información, comunes ambas a todos los elementos de la naturaleza” (Passet 1994, 221). Por ende, la producción de los residuos en cantidades mayores de la que pueden asimilar los ecosistemas conduce al colapso de los mismos y de la vida humana, por un lado. Por el otro, es imposible extraer de los sistemas biológicos más de lo que se puede considerar como su rendimiento sostenible o renovable, pues de lo contrario acabaríamos con ellos e, indirectamente, con nosotros mismos (Daly 1990).

En relación a lo expuesto, el crecimiento económico está acotado por los límites que se establecen en relación a los factores fundamentales. El primero es la naturaleza finita de los recursos ecológicos que hacen posible la vida en el planeta. Estos recursos incluyen los de origen natural: combustibles fósiles, minerales, madera, agua, tierra, etc. Si todo el mundo consumiese los recursos a solo la mitad del ritmo en que lo hace Estados Unidos, por ejemplo, el cobre, el aluminio, la plata, el cromo, el zinc y toda una gama de “minerales estratégicos”, estos podrían haberse agotado en menos de cuatro décadas (Turner et al. 2007).

La escasez de recursos, que representa el problema de las “fuentes” en el lenguaje de los economistas ecológicos, es solo parte de la preocupación. El debate alcanza mayor intensidad cuando se trata el problema de los “sumideros”, la capacidad del planeta para “asimilar” los impactos ambientales de las actividades económicas. Por ejemplo, hoy es ampliamente admitido que cerca del 60% de los servicios aportados por los ecosistemas han sido degradados o sobreexplotados desde mediados del siglo XX (MEA 2005, TEEB 2008, citado en Jackson 2011, 37). Desde entonces la economía mundial creció más de cinco veces. De continuar creciendo al mismo ritmo, en 2100 será 80 veces mayor de lo que era en 1950. Pero si el mundo, con una población estimada de 9.000 millones de habitantes, pretende alcanzar el nivel de riqueza de las naciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la economía necesitaría ser 15 veces mayor que la actual (75 veces mayor que la de 1950) en el año 2050 y 40 veces mayor que la de hoy (200 veces mayor que la de 1950) a finales de este siglo (Jackson 2011, 37).

Jackson (2011) nota que esta extraordinaria aceleración de la actividad económica mundial está completamente reñida con nuestro conocimiento científico en relación a la base finita de recursos y de la frágil ecología que asegura nuestra supervivencia. Puede que no sepamos donde están todos los límites. Pero sabemos lo suficiente como para estar seguros de que, en la mayoría de los casos, el actual nivel de actividad económica ya está destruyendo la integridad ecológica y amenazando el funcionamiento de los ecosistemas, tal vez irreversiblemente. Ignorar estos límites al crecimiento significa condenar a nuestros descendientes - y a las demás criaturas del mundo natural - a vivir en un planeta empobrecido.

La ilustración de los efectos del crecimiento expansivo en cuanto a la naturaleza, conduce a comprender la segunda contradicción del capitalismo entre las fuerzas productivas y relaciones de producción, por un lado, y las condiciones de producción, por el otro. Marx definió tres clases de condiciones de producción. La primera la componen “condiciones físicas externas” que actualmente se analizan en términos de la viabilidad de los ecosistemas. La segunda, la “fuerza de trabajo”, se discute como fuerzas productivas sociales y organismos biológicos. En la tercera Marx se refirió a “las condiciones comunales, generales, de la producción social” que se analizan en términos de capital social, la infraestructura, etc. “En pocas palabras, las condiciones de producción incluyen la materialidad y la socialidad capitalizadas o convertidas en mercancías” (O’Connor 2001, 196). Sin embargo, ni la fuerza de trabajo humana, ni la naturaleza, ni las infraestructuras, incluyendo sus dimensiones espacio temporales, se producen de manera capitalista, aunque el capital trata estas condiciones de producción como si fuesen mercancías o capital mercantil, asignándoles un precio ficticio. Los costos de reproducción de las condiciones de producción son los gastos inmediatamente improductivos desde el punto de vista del capital en expansión, por lo que el poder de las relaciones de producción y las fuerzas productivas capitalistas combinadas, destruyen sus propias condiciones, más que reproducirlas. Entre los ejemplos de acumulación capitalista que perjudica o destruye sus propias condiciones del capital, se puede citar el calentamiento de la atmósfera, la lluvia ácida, la salinización de los mantos freáticos, los desechos tóxicos y la erosión del suelo, que devastan la naturaleza, pero también la destrucción por parte del capital de la vida comunitaria y

familiar establecida, así como, con la introducción de relaciones de trabajo que reducen las aptitudes, instauración de un ambiente social tóxico. A pesar de no existir los cálculos de los ingresos totales requeridos para compensar las condiciones de producción menoscabadas o perdidas, es concebible que el gasto total necesario para proteger o restaurar las condiciones de producción podrá ascender a la mitad del producto social total (O'Connor 2001).

De tal suerte que el raciocinio proveniente desde el pensamiento ecosocialista, permite contar con una explicación plausible del origen de los problemas que enfrenta el conjunto social, en cuanto a superación de los límites estructurales, consumismo excesivo, desarticulación de la sociedad, y su carácter inherente al sistema capitalista. Es decir, del mal vivir Occidental, que por lo visto perdió su carácter local asociado con las sociedades industrializadas, lo que atestigua el mismo término de *Llaki Kawsay*, bajo la interpretación de Mal Vivir comunitario, citada por Viteri. En cuanto al carácter homogeneizador del capitalismo Polanyi en 1947 notó que, a pesar de un desarrollo en forma interrumpida, para los inicios del siglo XX el sistema de mercado se generalizó a

... todos los rincones del planeta, todos sus habitantes y aún las generaciones no nacidas... caían dentro de este sistema. Una nueva forma de vida se difundió por todo el planeta, con una pretensión de universalidad sin precedente desde la época cuando el cristianismo inició su carrera, solo que ahora el movimiento se desarrollaba a un nivel puramente material” (Polanyi 2007, 217).

Entonces, a pesar de las advertencias en cuanto a la imposibilidad de penetrar completamente en el pensamiento del otro, que se inscribe en una cosmovisión distinta (Muyolema 2012, citado en Le Quang y Vercoutère 2013, 16) o de la existencia de conceptos “mutuamente intraducibles” (Medina 2001, 33), el discernimiento del mal estar de la sociedad se puede verse como un primer punto de encuentro entre el pensamiento indígena y del Occidente, es un consenso de rechazo del proyecto capitalista y del desarrollo, rechazo que, a su vez, constituye uno de los elementos centrales del concepto de Buen Vivir.

Le Quang y Vercoutère (2013) sostienen que, sin negar la existencia de matrices culturales que distinguen claramente una manera de concebir el mundo propia de Occidente, y una cosmovisión que comparten los pueblos indígenas del continente americano, el diálogo no solo es posible sino, sobre todo, necesario, debido a la premura que existe, tanto en el Norte como en el Sur, de resolver las inequidades socioeconómicas, siendo esta una condición para que un diálogo en condiciones de igualdad pueda darse. Un diálogo es necesario, ya no para oponer o comparar sino para enriquecerse del otro y de su experiencia (Julien y Fifils 2007).

#### **4. Elementos constructivos del Buen Vivir desde el pensamiento occidental**

Continuando con la argumentación de Le Quang y Vercoutère en cuanto a la necesidad del diálogo entre dos culturas, bajo la premura de resolver las inequidades socioeconómicas en el contexto de sistemas vivos bio dinámicamente interconectados, se debe reconocer “que si bien, en su proyecto civilizador, Occidente se impuso a los pueblos que dominó, si en Occidente nació el ahora hegemónico sistema capitalista que nos ha llevado a la crisis, no podríamos negar su contribución para pensar alternativas al capitalismo” (Le Quang y Vercoutère 2013, 23).

La reflexión en torno al origen y consecuencias de los problemas que enfrenta la sociedad, los resultados de las investigaciones empíricas en cuanto a la magnitud de la presión que ejerce la civilización humana sobre la naturaleza, que encontraron su generalización en la teoría de ecosocialismo, fundamentada en la contradicción entre el capital en expansión y las condiciones de su propia reproducción, conducen a los intelectuales del Occidente a sostener que un cambio al sistema capitalista, como una reorganización en su conjunto del modo de producción y del consumo sustentados en las necesidades reales de la población y salvaguardia del medio ambiente, es imprescindible. En este sentido Lövy plantea, que “Estamos enfrentados a una *crisis de civilización* que exige cambios radicales... un verdadero *cambio de civilización*” (Lövy 2011, 28, 32), mientras que Latouche sostiene que “El reparto de la riqueza es la solución más sencilla para el problema social. Puesto que el reparto es el valor ético cardinal de la izquierda, el modo de producción capitalista, basado en la desigualdad de acceso a los medios de producción y generador de desigualdades

crecientes, debe ser abolido” (Di Donato 2009, 168). “Es más plausible aún que el calentamiento atmosférico, la pérdida de ozono, las amenazas a la biodiversidad, la lluvia ácida y la contaminación de los mares vuelvan absolutamente indispensable las formas en extremo sociales de reconstrucción de la vida material y social” (O’Connor 2001, 207).

¿Qué rasgos tendrá la sociedad renovada desde la percepción de los pensadores occidentales?

El raciocinio Occidental en este sentido se puede acopiar dentro de ciertas líneas conceptuales entrelazadas, donde se logra identificar las propuestas relacionadas con la producción, propiedad, consumo, gobernabilidad, conocimiento. En cuanto a la producción, el discurso gira alrededor de cuatro ejes. En primer lugar se visualiza un sistema que impone límites cuantitativos a la producción, porque como lo explica Latouche (2008) “Una sociedad que perdió el sentido de los límites, se conduce a la destrucción del planeta, de los recursos naturales, y finalmente acumulación ilimitada de desechos, de contaminación de la tierra, del aire y del agua”. Este planteamiento, en términos de la economía ecológica, toma la forma de la producción acotada por los límites de los ecosistemas que soportan la producción, tanto en sentido de fuentes de recursos como de sumideros de desechos. En segundo lugar, se plantean cambios cualitativos en el sistema de producción. Le Quang y Vercoutère (2013) profundizan esta idea, sosteniendo que la nueva economía debe responder a fundamentos filosóficos distintos, donde la producción se establece para satisfacer las necesidades de las comunidades humanas, respetuosas de los equilibrios naturales, y no en función de la búsqueda de los beneficios. A la par se plantea una distribución equitativa de la riqueza.

Los momentos citados en cuanto a la forma de la producción deseada, conducen al tercer eje del discurso, relacionado con la toma de decisiones que posibilitan las permutas planteadas. Tanto los ecosocialistas, como los propulsores del decrecimiento, sostienen que un instrumento idóneo en este caso consiste en la implementación de una planificación democrática que incluya los aspectos ecológicos y sociales, de tal suerte que las decisiones sobre las metas de producción, inversiones y estructura de la fuerza productiva tecnológica

proviene de la misma sociedad y no que estén en manos de los banqueros y empresarios capitalistas (Lövy 2011).

Consecuentemente, el cuarto eje aborda las condiciones que permiten dar viabilidad al proyecto de la planificación democrática, que advierte igualdad social y fin de las desigualdades económicas. La primera cuestión planteada consiste, entonces, en el control de los medios de producción, mediante la propiedad colectiva, como la condición para asegurar una planificación social. En la misma línea, la propiedad colectiva de los medios de producción se ve como una premisa de la emancipación colectiva que pasa por la instauración de un trabajo vivo, libre y solidario para construir colectivamente las nuevas fuerzas de producción, cuyo objeto consiste en proporcionar las condiciones para un florecimiento del individuo en plenitud. Por otro lado, desde el campo de economía ecológica, la preservación del principio de mantenimiento de los derechos comunales a la naturaleza, tratándolos como valores de uso social, al servicio de necesidades humanas fundamentales, se plantea en calidad de una condición *sine qua non* para conservación de la naturaleza (Kapp 1994).

En cuanto al consumo, que encarna la otra cara de la producción, entre las doctrinas revisadas se puede discernir dos matices. Desde el decrecimiento se llama a la simplicidad voluntaria, es decir, un cambio en los patrones de consumo a medida y conforme a los valores propios de cada individuo (Ariès 2013), mientras que el ecosocialismo plantea no poner un límite general al consumo, sino lo que debe ser cuestionado es el desperdicio y ostentación, alienación mercantil y la obsesión por acumular. Es decir, se debe abandonar los hábitos de consumo, artificialmente inducidos por la publicidad, lo que, a su vez, conlleva hacia un pare de la producción desmedida de mercancías que dañan el medio ambiente, como, por ejemplo, el caso del automóvil privado (Lövy 2011). A pesar de estas diferencias, tanto el decrecimiento como el ecosocialismo hacen hincapié en la necesidad de los cambios conductuales de los individuos, lo que implica un desahucio de la escala axiológica, implantada por el capitalismo, donde el consumo está percibido como el conductor hacia la felicidad. En este sentido la gran apuesta consiste en pasar del disfrute del “tener” al disfrute del “ser”. Es recordar que el ser humano es ante todo un ser social, lo

que implica desarrollar las otras satisfacciones, como los bienes relacionales, los bienes no mercantiles, etc., es decir, instaurar un sistema de valores diferenciado desde la infancia (Latouche 2011). El nuevo modelo de civilización contempla el espacio para el ocio o los sentimientos, presupone contar con el tiempo para la participación política, la emancipación, la contemplación, las relaciones interpersonales, etc. (Le Quang y Vercoutère 2013).

El otro punto, abordado desde diferentes discursos, se refiere a la gobernabilidad en la nueva sociedad. La propuesta en este sentido, desarrollada desde el decrecimiento, comprende esencialmente dos ideas. La primera, se refiere al cuestionamiento del estado centralizado en su capacidad de proveer una gobernabilidad efectiva en condiciones de la pluralidad de culturas y de naciones. Como alternativa al estado vertical se propone la formación de una sociedad policéntrica, donde el poder público este desmultiplicado, en tanto que el ámbito local, especialmente municipal, se considera como un escenario esencial para poder reconstruir la sociedad, mediante un desarrollo de la democracia cualitativa y de situación a partir de la vida cotidiana de los individuos, que encuentra su forma en los comités de barrio, el consejo municipal de la juventud, el comité de usuarios del servicio de agua municipal, los comedores escolares, los jardines públicos, etc., donde se devuelve la palabra a la gente. Entonces, se sostiene, que la verdadera democracia consiste en postular siempre la competencia de los “no competentes”, a diferencia de la manera actual de hacer la política como una forma intelectual de interpretar a los individuos de forma abstracta.

La segunda idea, que proviene desde el decrecimiento en torno a la gobernabilidad, hace referencia a la crítica de las organizaciones políticas vigentes como instituciones burocratizadas, donde los programas se desarrollan en base de la interpretación abstracta de los individuos. Como una alternativa se propone convertir a las organizaciones políticas en un lugar de libre circulación de la palabra, de la amistad, de fraternidad (Ariès 2013).

El proyecto de gobernabilidad para la nueva sociedad tiene una lectura distinta desde la perspectiva del ecosocialismo. O'Connor (2001), en su reflexión en torno a los movimientos ecológicos y el estado, recuerda que el mercado no regula la producción y

distribución de las condiciones de producción, es decir, el mercado no decide la cantidad y calidad de las condiciones de producción disponibles para el capital, ni el momento y lugar en que estas condiciones están a disposición del capital,<sup>39</sup> mientras que el estado sí es un organismo que regula el acceso del capital a la naturaleza, al espacio y a la tierra urbana y la fuerza de trabajo. En términos de política interna, el estado hace incluso más que regular el acceso del capital a las condiciones de producción, ya que con frecuencia participa en la producción de las tres cosas, por ejemplo, bajo la forma de una política de protección de los manglares, una política de zonificación urbana y una de atención a la niñez. Por lo tanto, para O'Connor, es indispensable no solo un crecimiento "intensivo" de la democracia en los sindicatos, en el lugar de trabajo, en la comunidad, lo que repercute con lo propuesto por el movimiento de decrecimiento en cuanto al fortalecimiento de las formas de la democracia local, sino una *profundización* democrática en el aparato administrativo mismo del estado, en sentido de lograr que el estado responda más y esté más dispuesto a la rendición de cuentas. Entonces la construcción de un nuevo mundo a partir de la instauración de la democracia directa local, que plantea el decrecimiento, se ve ilusoria mientras que no se cambie el rol del estado, como un mecanismo de regulación y procreación de las condiciones de producción, en su expresión de los poderes fácticos de la sociedad, como se lo plantea desde el ecosocialismo.

En el plano cognoscitivo la evolución del pensamiento occidental se encuentra en el campo de la economía ecológica, que sugiere una reconstrucción conceptual de la economía convencional (Kapp 1994). La economía ecológica se articula sobre las nociones biofísicas fundamentales, expresadas en la primera y la segunda ley de termodinámica, según la cual la materia y la energía no se crean ni se destruyen, sino sólo se transforman, y que dicha transformación se realiza continua e irrevocablemente desde una forma disponible a una forma no disponible, o de una forma ordenada a una forma desordenada, independientemente de que las usemos o no (proceso de entropía). Una vez incorporada en

---

<sup>39</sup> "... las empresas no pueden hacerle un pedido a Dios si quieren más naturaleza o a todas las familias de la ciudad de Nueva York si necesitan más fuerza de trabajo o a las autoridades de Los Ángeles para tener un espacio ecogeográfico de otro tipo" (O'Connor 2001, 357).



el orden físico, la economía ecológica aporta con la comprensión de que los sistemas económicos son los sistemas abiertos, vinculados con los sistemas social y ecológico mediante una compleja interacción y unas interdependencias circulares que se manifiestan mediante los mecanismos de transmisión de los costos sociales “no pagados”, que tiene consecuencias negativas sobre el medio físico y social, además, de una manera muy desigual hacia los miembros económicamente más débiles de la sociedad y las generaciones futuras. Este hecho conlleva a la necesidad de introducir los cambios metodológicos, tales como el desarrollo de todo un instrumental nuevo para identificar y medir los costos sociales de la actividad productiva, donde el análisis no sólo debe abrirse hacia el tratamiento de los recursos antes de haber sido captados, transformados y valorados, sino hacia su posterior degradación y pérdida de valor, considerando su existencia física como residuos, lo que requiere una aproximación transdisciplinaria. Desde esta perspectiva, la economía debe abandonar su enfoque metodológico positivo y adquirir un enfoque normativo, estableciendo los objetivos macroeconómicos en base de las metas socialmente convenientes con mantenimiento de estados dinámicos de equilibrio ecológico y económico, como uno de los prerequisites fundamentales de la reproducción y crecimiento socioeconómico, integrando la consecución de objetivos a plazos temporales (Kapp 1994).

Entonces, el ataque que se despliega el pensamiento occidental al sistema político, social y económico que rige el mundo -el capitalismo-, encuentra su continuidad en las propuestas orientadas a cambiar las estructuras socioeconómicas de la sociedad, como síntesis de reivindicaciones diversas, pero a la vez convergentes en ciertos aspectos.

## **5. La síntesis del Buen Vivir**

Partiendo de la reflexión del pensamiento occidental se puede identificar un cúmulo de preocupaciones que se aglutinan en torno a dos ejes, comprendidos como lo natural y lo social, que están en una interrelación inseparable, como se lo puede entender al internalizar el concepto de biosfera, mentalizado en la literatura occidental, y lo que fue expresado en el lenguaje simbólico, de modo muy ilustrativo, mediante la frase “El hombre no tejió el tejido de la vida; él es simplemente uno de sus hilos”. Por lo tanto los dos ejes planteados

tienen un carácter relativo, utilizado solo con miras de facilitar el encuentro entre los puntos congruentes de las dos visiones.

En la literatura revisada los problemas ecológicos suenan con más fuerza, ya que “...por primera vez en la historia, los tiempos de naturaleza van más rápido que los tiempos de la política” (Ariès 2013). Sin embargo, también existe un consenso general en cuanto de la necesidad de cambios estructurales ya que las contrariedades identificadas son inherentes a la naturaleza del sistema imperante. Por lo que el Buen Vivir, como una nueva filosofía de vida, se convierte en la promesa de una nueva sociedad, cuya arquitectura implica la aceptación de otros valores angulares, como biocentrismo, prevalencia de lo colectivo sobre lo individual, justicia radical y no opulencia.

### **Biocentrismo**

Biocentrismo coloca en el centro la vida en todas sus manifestaciones, donde el hombre es la parte integrante de la naturaleza, pero no tiene una posición jerárquica superior. La doctrina se relaciona con el nombre de Arne Naess, quien propugnó la idea de que la ecología no debía limitarse únicamente al lugar que el hombre ocupa en la naturaleza, sino a todas y cada una de cuantas partes integran la propia naturaleza, y siempre contempladas desde una base igualitaria, dado que el orden natural posee en sí mismo un valor intrínseco que trasciende los valores humanos (Manifiesto de ecología profunda s/r), bajo el entendimiento de que todos los elementos están interactuando en los procesos geoquímicos, donde ninguna pieza es sobrante o arbitraria, como se lo demuestra la generalización empírica que encontró su noción en la biosfera (Vernadsky 2004).

A pesar de la diferencia en los caminos que recorrieron las diferentes culturas en función de su proceso cognitivo, el biocentrismo proporciona una conceptualización completamente incluyente de los pensamientos generados en cuanto a la naturaleza y el rol del hombre como su parte integrante. El lenguaje simbólico que caracteriza el acercamiento a la doctrina del biocentrismo de los pueblos originarios de América, encierra un entendimiento del mundo como un fenómeno holístico con el valor equivalente de las partes, que proviene de la comprensión de la interdependencia circular que une a los elementos vivos e inertes,

en tanto que la supervivencia del ser humano se encuentra subordinada al equilibrio entre distintos universos que comprenden a la naturaleza. Por tanto que el lenguaje simbólico de *Pachamama* no puede confundir el contenido pragmático de las acciones del hombre, en cuanto los rasgos de la conducta indígena, como los ritos y rituales del respeto a la naturaleza, extracción de lo necesario para asegurar la seguridad alimentaria, no dejan de tener el matiz de asegurar la supervivencia en condiciones propicias.

La entrada del pensamiento occidental al biocentrismo parte de la evaluación de la actividad económica del hombre que está incrustada en el campo natural y produce efectos destructivos, sujetos a las leyes físicas de la termodinámica que se plasman en el problema de fuentes y sumideros, materia de estudio de la economía ecológica. Bajo tal comprensión, la actividad económica del hombre debe estar sujeta a los fines definidos en función de las metas socialmente convenientes con el mantenimiento de estados dinámicos de equilibrio ecológico y económico. Es decir, el crecimiento debe ser acotado a nivel global y debe ser repensado en términos de equidad entre diferentes territorios. Entonces, la defensa de la vida en general proporciona una plataforma para viabilizar las acciones en cuanto a la sostenibilidad de la vida humana, que es la preocupación de las posturas de la economía ecológica, el decrecimiento y el ecosocialismo.

El cambio pragmático en relación del hombre con la naturaleza implica voltear los preceptos éticos y morales para legitimar los valores que encierra el ambiente no humano, lo que implica el respeto a la existencia de la naturaleza, el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos, derecho a restauración y enunciación de las medidas de precaución y restricción para las actividades que puedan conducir a la extinción de especies, la destrucción de ecosistemas o la alteración permanente de los ciclos naturales. Al mismo tiempo las obligaciones, tales como asegurar la preservación de la biodiversidad, garantizar la salud y la restauración de los ecosistemas en general y de sus elementos integrantes, como es el agua y el suelo, deben ser asumidas por la sociedad. La gestión ambiental implica la transversalidad, obligatoriedad, fuertes mecanismos de participación, indicaciones sobre daño ambiental, la regulación estatal sobre el aprovechamiento de los servicios ambientales, reconocimiento de un alto nivel de

incertidumbre y el manejo de riesgos para determinar los umbrales que dividen los impactos en aceptables y no aceptables, etc. El éxito, cuando se enfrenta los problemas y desafíos de esta magnitud, es posible, cuando se consolida un cúmulo de conocimiento que abre la capacidad de acercar las medidas conservacionistas, concebidas desde la visión actual de la naturaleza, a las verdaderas demandas de ésta, lo que requiere el fortalecimiento de las instituciones que están en la capacidad de liderar este tipo de investigaciones con una aproximación transdisciplinaria.

### **Prevalencia de lo colectivo sobre lo individual**

El razonamiento desarrollado por el ecosocialismo, permite contar con una explicación plausible del origen de los problemas que enfrenta el conjunto social, y su carácter inherente al sistema capitalista, que en orden de defender o restaurar los beneficios acarrea un proceso de crecimiento expansivo que sobrepasa los límites estructurales dados por la naturaleza finita de los recursos ecológicos, promoviendo un modo de vida que a través de la táctica publicitaria, proporciona una ilusión de felicidad del consumo a menudo de las necesidades “fabricadas”, mientras que la capacidad crítica de las personas está minada por la sobrecarga de información publicitaria que atenta contra la seguridad, la libertad, la identidad de los seres humanos. En vista que los costos de reproducción de las condiciones de producción, dadas por la fuerza de trabajo humana, la naturaleza y las infraestructuras, son los gastos inmediatamente improductivos desde el punto de vista del capital en expansión, las relaciones de producción y las fuerzas productivas capitalistas combinadas destruyen sus propias condiciones, más que reproducirlas.

UNICEF (2012) en el informe “Desigualdad global: La distribución del ingreso en 141 países” presentó, que en el 2007 el 20 % superior de la población del mundo controlaba más del 70 % de los ingresos mundiales con tasas de cambio ajustadas por PPA, mientras que bajo tasas de cambio de mercado, el quintil más rico de la población mundial recibió el

83% del ingreso total mundial. Oxfam<sup>40</sup> en el informe de enero del 2015, titulado “Riqueza: tenerlo todo y querer más”, sostiene que la riqueza mundial está concentrada cada vez más en manos de una pequeña élite. Los 80 individuos más ricos del mundo poseen tanto como la mitad más pobre de la humanidad. Esta élite rica ha creado y mantenido su vasta fortuna gracias a las actividades que desarrollan para defender sus intereses en un puñado de sectores económicos importantes, como el financiero y el farmacéutico y de atención sanitaria. Las empresas de estos sectores destinan millones de dólares cada año a actividades de lobby dirigidas a favorecer un entorno normativo que proteja y fortalezca aún más sus intereses (Zuesse 2015).

En el contexto explicado, estas cifras, más que exponer la desigualdad existente entre la población mundial, muestran que el modo de producción destructivo asociado con el sistema capitalista, responde al provecho de una parte reducida de la humanidad, en tanto que sus intereses de acumulación ponen en riesgo la supervivencia del sujeto colectivo. En consecuencia, para que las decisiones sobre las metas de producción, inversiones y estructura tecnológica de las fuerzas productivas que aseguran el crecimiento dentro de los límites estructurales, provengan de la misma sociedad y no estén en las manos de los banqueros y empresarios capitalistas, se requiere cambios ontológicos de propiedad.

Mientras que la simbiosis con la naturaleza es reconocida por los pueblos originarios como la forma de supervivencia de la humanidad, la pertenencia a la comunidad se ve como el modo de persistencia del individuo, por lo que el principio de prevalencia de lo colectivo sobre lo individual podrá ser contemplado como la continuidad del biocentrismo a nivel de la organización de la sociedad. La preservación del sujeto colectivo en la cultura indígena se sustenta sobre tres pilares. En primer lugar, se institucionaliza un acceso igualitario a los medios de producción y valores cognitivos, coherentemente adaptados a las condiciones del entorno, que funda las bases de igualdad e inclusión. En segundo lugar, se instaura la

---

<sup>40</sup> Oxfam es una confederación internacional, constituida en 1995, por 17 organizaciones no gubernamentales nacionales que realizan labores humanitarias en 90 países. Su lema es "trabajar con otros para combatir la pobreza y el sufrimiento" (<https://www.oxfam.org/es/paises/nuestra-historia>).

propiedad colectiva sobre los bienes de uso común y de uso no común, lo que conlleva los mecanismos de regulación y control de los recursos vitales para la sobrevivencia de la comunidad. En tercer lugar, se cultiva la norma moral que da legitimidad a las relaciones económicas y consagra la redistribución, como práctica para disuadir la desigualdad económica entre sus miembros.

En la organización de producción moderna el abastecimiento autónomo se ve poco viable. No obstante, la figura de acceso igualitario a los medios de producción y la propiedad colectiva tienen plena vigencia. Tanto los ecosocialistas, como los propulsores del decrecimiento, sostienen que el condicionante para que las decisiones sobre los aspectos ecológicos y sociales provengan de la misma sociedad consiste en el control de los medios de producción, mediante la propiedad colectiva. La propiedad colectiva se ve como premisa de emancipación colectiva, en tanto que asegura la distribución equitativa del producto elaborado, crea las condiciones para la instauración del trabajo vivo, libre y solidario en la construcción de las nuevas fuerzas de producción, mientras que el propósito de las fuerzas productivas deja de ser la acumulación de capital, sino que se convierte en creadoras de las condiciones para el florecimiento del ser humano.

### **Justicia radical**

La igualdad en la propiedad de los medios de producción cimienta las bases para instalar las normas que aseguren que todas y cada una de las personas gocen del mismo acceso a los medios materiales, sociales y culturales necesarios para llevar una vida satisfactoria, como primera dimensión de la sociedad radicalmente justa, y cuentan con el mismo poder para participar en el control colectivo de las decisiones políticas que afecten su destino común, como la segunda.

La perspectiva de acceso a la vida digna en el sentido moderno, que encierran las garantías del acceso al agua, los alimentos, la vida en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, la comunicación libre, recreación y esparcimiento, beneficios del progreso científico, educación para el desarrollo holístico, hábitat seguro y saludable, salud, trabajo, seguridad social, la posibilidad construir y mantener la identidad cultural y disponer del

espacio público, no deben perder de vista que el crecimiento de la base material no puede sustituir al desarrollo espiritual del hombre. El ejemplo de aquello se puede observar en la cultura indígena donde la plenitud se alcanza no por medio de los bienes materiales, lo que se manifiesta a través de producir lo necesario para asegurar la seguridad alimentaria, sino a través de una relación espiritual con el entorno. Por su lado, el raciocinio occidental hace hincapié en que el crecimiento económico desmedido responde a los niveles crecientes del consumo de los bienes materiales en la búsqueda de imitar la felicidad, mientras que esta se relaciona con los valores de escala axiológica diferente, donde se encuentran las satisfacciones, como los bienes relacionales, relaciones sociales, los bienes no mercantiles, la contemplación, entre otros.

En cuanto a la gobernabilidad, el acceso a la toma de decisiones se ve a través del fortalecimiento de participación en el ámbito local, especialmente municipal, mediante el desarrollo de la democracia cualitativa y de situación, lo que se asemeja a la democracia consejista practicada por las comunidades indígenas, donde el espacio de asamblea cumple un rol concluyente en cuanto a la determinación del camino de comunidad por el consenso. Sin duda la democracia directa local cobra vida cuando el Estado, como un mecanismo de regulación y procreación de las condiciones de producción, está democratizado.

### **No opulencia**

Acercamos al sentido del valor “no opulencia” a partir de su antónimo. El concepto de opulencia fue propuesto por Sen (1984), entendido éste como una fácil disponibilidad y una oferta permanente de objetos materiales que implica una satisfacción material. Según este criterio, cuando más es mejor, mientras que más tenemos en mejores condiciones estamos. A tal percepción se puede evocar, por lo menos, tres objeciones, comenzando con “utilidad marginal decreciente”, que sostiene el decrecimiento de la utilidad de un bien o servicio en la medida en que las necesidades están satisfechas, es decir, que después de un cierto nivel de consumo los bienes ya no pueden proporcionar ningún placer, lo que pone límites al nivel de consumo.

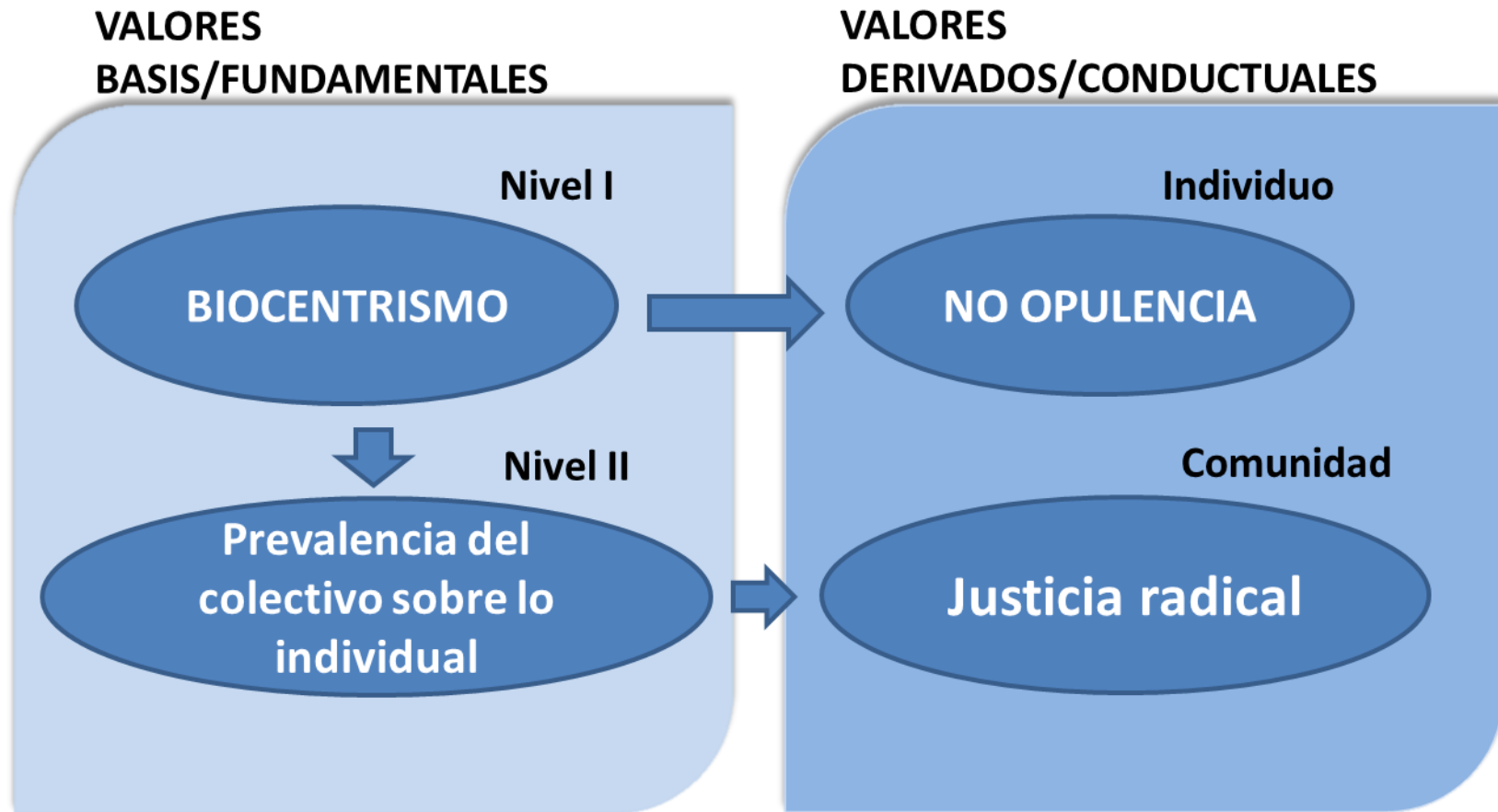
En segundo lugar, pero no menos importante, se encuentra el planteamiento de que, si bien los recursos materiales, tales como alimentos y agua, vestimenta, cobijo, son imprescindibles para supervivencia, no son determinantes para la realización de los seres humanos. Sentirse bien guarda estrecha relación con la habilidad de amar y sentirse amado, contar con el respeto de los nuestros iguales, gozar de un trabajo gratificante y de tener un sentido de pertinencia y la confianza en una comunidad, lo que encuentra su demostración en los estudios empíricos entre el nivel de ingresos, lo que a su vez determina la accesibilidad a los bienes materiales, y la felicidad (Jackson 2011).

El tercer argumento, y quizás el determinante, comprende la insostenibilidad de un consumo desmedido, debido a los límites ecológicos de la producción de los bienes materiales que están prescritos por dos factores fundamentales: la magnitud de la población humana, por un lado, y la ecología finita del planeta, por el otro; mientras que la sobreexplotación de los recursos ecológicos amenaza la continuación de la especie humana misma. Por lo tanto, “no opulencia”, se entiende como una satisfacción de las necesidades materiales del hombre, no en sentido de un consumo con restricciones y sacrificios, sino subordinado a los límites que la naturaleza tiene para proporcionarlo. En este sentido de preservación de las fuentes de abastecimiento, se introduce una condición de producción de materialidad como el justo necesario para el sustento, para garantizar la continuidad de la vida, idea que se desprende claramente de la cosmovisión indígena. El pensamiento occidental complementa el enfoque indígena observando que lo que se necesita es abandonar los hábitos de consumo artificialmente inducidos por la publicidad. Una permutación de escala axiológica implica los cambios conductuales de los individuos hacia las preferencias por disfrute del ser, de los sentimientos, del ocio, de las relaciones interpersonales, de la participación política. Pero en cualquier caso se requiere de la construcción de las capacidades reflexivas, críticas y cooperativas de cada individuo. En tanto que no opulencia, como un valor que define el comportamiento individual, guarda estrecha relación con el equilibrio de la naturaleza, puede ser calificado como un valor derivado del biocentrismo.



Los cuatro valores definidos a partir de los puntos congruentes expresados por los diferentes actores en relación a una sociedad deseada, que en el contexto ecuatoriano toma el nombre del Buen Vivir, no se encuentran en el mismo plano existencial. Los valores de biocentrismo y de la prevalencia de lo colectivo sobre lo individual pueden ser clasificados como valores epistémicos, en tanto que comprenden la aceptación del orden de la vida en general y de la sociedad humana, como un *continuum* de la vida misma. Mientras que los valores de justicia radical y de no opulencia representan las pautas conductuales, que se desprenden de los valores fundamentales. La justicia radical es un valor de construcción de las relaciones sociales que se hace viable en una sociedad donde los intereses colectivos prevalecen sobre las ventajas individuales. No opulencia es el valor que guía la conducta individual en una sociedad radicalmente justa, en equilibrio con el ambiente que la inserta. Estas ideas están reflejadas en la Ilustración №4.

Ilustración 4. Arquitectura de valores de la sociedad del Buen Vivir



Fuente: diagramación de la propuesta teórica.

## **Capítulo 4**

### **Cooperativas de ahorro y crédito bajo el prisma del Buen Vivir**

El proceso intelectual, diferenciado como “proceso cognitivo valorativamente condicionado” (Chaves 1999, 129), metodología elegida para construcción del objeto de presente estudio, en su primer momento condujo a la construcción de un sistema de valores que sostienen el proyecto ecuatoriano del Buen Vivir. La inscripción de los valores del Buen Vivir sobre los puntos congruentes entre el pensamiento Occidental y cosmovisión indígena permitió estructurar un sistema de los valores que encierran la propiedad de ser socialmente relevantes, puntualizados en el biocentrismo, prevalencia de lo colectivo sobre lo individual, justicia radical y no opulencia.

En el capítulo presente se continuará con la definición del campo de nociones que permiten valorar el aporte diferencial de cooperativas de ahorro y crédito en su calidad de sujeto de estudio. Tal tarea se inscribe en la selección de los valores instrumentales que guardan relación con la naturaleza propia de la cooperativa, como una empresa, y consideran el carácter específico de las cooperativas de ahorro y crédito en tanto que se trata de un ente que proporciona servicios financieros. De tal suerte que, a partir del marco valorativo del Buen Vivir, se describen los valores instrumentales que reflejan la lógica de funcionamiento de este tipo de organizaciones y sirven de guía para el estudio empírico.

La estructuración de los valores instrumentales se aborda desde dos entradas. En primer lugar, se procede con el análisis de como los valores del Buen Vivir se reflejan en el ámbito interno de una cooperativa de ahorro y crédito. En segundo lugar, se hace una inferencia sobre el tributo de la cooperativa para que los valores del Buen Vivir se efectivizan en la sociedad a través de la acción cooperativa. El análisis así estructurado se sostiene en el raciocinio de que, en cuanto el funcionamiento de las cooperativas encierra los valores del Buen Vivir, es plausible encontrar la proyección de estos en el conjunto societal en su totalidad. Esta perspectiva conduce a identificar las acciones de las cooperativas, sujetas al marco valorativo del Buen Vivir, como productos socialmente relevantes.

La estructuración de los valores instrumentales toma en consideración la dimensión meso del Buen Vivir, lo que permite llegar a una coherencia entre la estructura que hace referencia a la sociedad en su conjunto, y la dimensión específica, representada por las cooperativas del ahorro y crédito.

En tanto que la escritura de los valores instrumentales comprende el contenido de la primera parte del capítulo, la segunda parte se centra en la transcripción de los valores instrumentales a través de un conjunto de variables observables, lo que abre el camino hacia el estudio empírico.

## **1. Identificación de los valores instrumentales, originarios de productos socialmente relevantes**

### **1.1. Proyección de los valores del Buen Vivir en la estructura interna de la cooperativa**

La aceptación del hecho que el orden natural posee en sí mismo un valor intrínseco que trasciende los valores humanos en tanto que estos deben ser subordinados a los límites estructurales de la naturaleza, proyecta a la doctrina de biocentrismo en el ámbito de las decisiones, que pueden ser agrupados en dos bloques. El primero está compuesto por las actividades, tales como extensión de las áreas protegidas para mantener las poblaciones viables mínimas para preservar la biodiversidad, preservación de ecosistemas, el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos, que en su conjunto se entienden como las medidas de resguardo del ambiente natural bajo la igualdad valorativa en la protección de todas las formas de vida (Gudynas 2004). El segundo bloque mantiene la relación con sustentación de estados dinámicos de equilibrio ecológico y económico, lo que implica un cambio de los patrones productivos encarándolos dentro de un contexto ambiental, la producción restringida a la capacidad de carga y amortiguación de los ecosistemas, preferencia a los procesos ecológicamente eficientes (Jackson 2011), en tanto que la actividad económica del hombre sería restringida a los fines definidos en función de las metas socialmente convenientes. La definición de las metas socialmente relevantes "...lleva inherente la premisa de satisfacer las demandas (necesidades) sociales y mejorar la calidad de vida de toda la población" (Chaves 1999,

131), donde las necesidades fundamentales del ser humano no se equivalen al “estilo de vida” y las necesidades puramente biológicas, sino se aproximan a lo que se denomina como “realizaciones”, y es el conjunto de realizaciones lo que indica como uno está, es el indicador de bienestar (Chaves 1999). Las realizaciones, a la vez, tienen como fuente el acceso a los medios materiales, sociales y culturales necesarios para llevar una vida satisfactoria.

Vista así, la cooperativa se proyecta como una forma de satisfacción de un grupo de personas, en tanto que el marco legal del Ecuador la define como sociedad de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social (LOEPS 2011, Art. 21), la definición que coincide, prácticamente, en su totalidad con la tesis de la cooperativa aceptada internacionalmente y que reposa en la Declaración de Identidad Cooperativa, adoptada por la II Asamblea General de la ACI en 1995. Para el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, la LOEPS las define como la unión voluntaria de por lo menos de 50 personas con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros (LOEPS 2011, Art. 81; Reglamento LOEPS 2012, Art. 7).

La conceptualización de la cooperativa encierra un elemento que la diferencia de otras formas de organización económica y, especialmente, de la empresa capitalista. En cuanto las cooperativas surgen como respuesta a una necesidad identificada de un grupo de personas, como en el caso de las COACs que suplen la necesidad de los créditos que sus integrantes no pueden obtener en el sistema financiero convencional y la resuelven a través de ahorros de los mismos socios, las empresas capitalistas obedecen a una lógica de la obtención de utilidades financieras y económicas. Mientras que la razón de beneficios en las empresas capitalistas prevalece sobre la satisfacción de necesidades, no hay seguridad de que la producción de los bienes y servicios, como menciona Chesnais (2010), tenga algún otro sentido que no sea la valoración del capital a través de la producción y venta de

los bienes correspondientes, que además representa un gasto innecesario de los recursos humanos y materiales.

Transfiriendo esta reflexión a la realidad de los bancos comerciales, se puede notar un giro desde la intermediación financiera, su acción histórica, hacía otras actividades que producen mayores utilidades. En el período entre 2010 y 2014 la inversión de los bancos privados del Ecuador incrementó su participación en la estructura de los activos en 10,2% (SBS 2015). A diferencia de un banco comercial, donde la intermediación financiera es un medio para el fin de los beneficios, en una cooperativa de ahorro y crédito la intermediación financiera es el medio de satisfacción de necesidades de sus socios. En 2014 las COACs en el Ecuador prestaron el servicio a 6.608.795 socios (SEPS 2014), lo que constituye el 65,3% de los pobladores mayores de 18 años, así los servicios de cooperativas de ahorro y crédito pueden ser calificados como socialmente relevantes.

En tanto que el enfoque de biocentrismo implica acotar la actividad económica en función de los límites de ecosistemas, las decisiones sobre lo que se considera socialmente relevante deben provenir de la sociedad en su conjunto, lo que conduce a la necesidad de instaurar la prevalencia de lo colectivo sobre lo individual, que se sustenta en la propiedad colectiva y el acceso igualitario a los medios de producción, además de la redistribución de la riqueza, como mecanismo de disuadir la desigualdad económica entre los miembros de la sociedad.

En el caso de las cooperativas la premisa de la propiedad colectiva toma cuerpo en la estructura del patrimonio que está integrado por el capital social y el Fondo Irrepartible de Reserva Legal, además de otras reservas estatutarias, que en su conjunto constituyen el medio económico y financiero para cumplir con el objeto social de la cooperativa. La LOEPS define al capital social como las aportaciones pagadas por los socios, en numerario, bienes o trabajo debidamente evaluados por el Consejo de Administración, por lo que el capital social de las cooperativas es variable e ilimitado. Las aportaciones de los socios están representadas por certificados de aportación, nominativos y transferibles entre socios o a favor de la cooperativa, mientras que las aportaciones de cada socio equivalen hasta el 5% del capital social en las cooperativas de ahorro y crédito y hasta el 10% en los otros grupos. En cuanto el capital social representa una herramienta del trabajo colectivo de los

miembros de la cooperativa y no el medio para asentar la propiedad, ninguna entidad tiene derecho a redimir el capital social, en caso de retiro de socios, por sumas que excedan en su totalidad el 5% del capital social pagado de la cooperativa, calculado al cierre del ejercicio económico anterior, o en cantidades que afectan al patrimonio técnico y solvencia de la empresa (LOEPS 2011, Art. 48, 49, 91).

Conjuntamente con el capital social, las cooperativas constituyen Fondo Irrepartible de Reserva Legal para solventar contingencias patrimoniales. El Fondo está integrado por los valores provenientes desde las utilidades y excedentes por el monto de al menos el 50% de su valor anual. Fondo Irrepartible de Reserva Legal no puede distribuirse entre los socios, ni incrementar sus certificados de aportación bajo ninguna figura jurídica, y podrá ser repartido, exclusivamente, al final de la liquidación de la cooperativa, acorde de la pronunciación de la Asamblea General (LOEPS 2011, Art. 50).

Si bien en la cooperativa la propiedad colectiva de los medios de producción se circunscribe en torno de un grupo de personas, es determinante para implementar la forma alternativa de gobernanza que está vinculada con el poder para participar en el control colectivo de las decisiones que afecten el destino común, característico para la sociedad radicalmente justa. La gobernanza democrática de la cooperativa reposa sobre su estructura interna, que está conformada por la Asamblea General de los socios o de Representantes, un Concejo de Administración, un Concejo de Vigilancia y una gerencia.

La Asamblea General de socios es el máximo órgano de gobierno de la cooperativa y está integrado por todos los socios, quienes tendrán derecho a un solo voto sin considerar el monto de sus aportaciones, y que puede ser ejecutado en forma directa o mediante delegación a otro socio. En caso de las cooperativas numerosas que cuentan con más de doscientos socios, la Asamblea General se realiza a través de representantes, elegidos por la votación personal, directa y secreta de cada uno de los socios, mediante un sistema de elecciones universales (LOEPS 2011, Art. 32-35). Por lo tanto, cada socio de la cooperativa tiene el mismo poder en la toma de decisiones referentes a constitución y liquidación de la cooperativa, en la repartición de beneficios y excedentes, el destino de saldo de activo, la capitalización, así como en la elección de los órganos administrativos y de control, como

son Concejo de Administración<sup>41</sup> y Concejo de Vigilancia (LOEPS 2011, Art. 38, 40, 50, 54, 57, 61, 64, 90).<sup>42</sup>

A través de un sistema de normas citadas la legislación nacional afirma el principio del control democrático de la cooperativa que se extiende en dos aspectos. En primer lugar está la dirección democrática de la entidad, en cuanto los órganos ejecutivos, tanto el Consejo de Administración como Consejo de Vigilancia, responden a la Asamblea General bajo el principio “un socio-un voto”, a diferencia de la empresa capitalista, donde la capacidad de decisión es proporcional a la aportación de capital. En segundo lugar, en la cooperativa se hace presente la democracia en el lugar de trabajo. Mientras que en una empresa capitalista existe la disociación entre trabajo y poder de decisión en la empresa, en tanto que distribución inicial de los factores de producción coloca, a un lado, la fuerza de trabajo y, al otro lado, la propiedad de los medios de trabajo o capital, los titulares de la propiedad utilizan esta según sus intereses que, en el marco competitivo y maximizador propio del sistema, empuja a tomar decisiones para maximizar el beneficio empresarial sin consideración hacia los trabajadores, que juegan su fuente principal de vida en la esfera laboral y por eso mismo se ven convertidos en objeto o instrumento de finalidades que ni son las suyas ni pueden controlar. En la cooperativa el poder de decisión pertenece a los trabajadores porque les pertenece la propiedad del capital (Sempere y García 2014).

---

<sup>41</sup> Consejo de Administración es el órgano directivo y de fijación de políticas de la cooperativa, está integrado por un mínimo de tres y máximo nueve vocales principales y sus respectivos suplentes, elegidos en Asamblea General en votación secreta, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de LOEPS. Los vocales durarán en sus funciones el tiempo fijado en el estatuto social, que no excederá de cuatro años y podrán ser reelegidos por una sola vez (LOEPS 2011, Art. 38).

<sup>42</sup> Consejo de Vigilancia es el órgano de control interno de las actividades económicas que, sin injerencia e independiente de la administración, responde a la Asamblea General, está integrado por un mínimo de tres y máximo cinco vocales principales y sus respectivos suplentes, elegidos en Asamblea General en votación secreta, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de LOEPS. Los vocales durarán en sus funciones el tiempo fijado en el estatuto social, que no excederá de cuatro años y podrán ser reelegidos por una sola vez (LOEPS 2011, Art. 40).



## **1.2. Las cooperativas de ahorro y crédito como agentes de cambio hacía el Buen Vivir**

En cuanto a los elementos constructivos de la cooperativa, tales como la producción socialmente relevante, propiedad colectiva de los medios de producción y gobernanza democrática, encierran los valores epistémicos del Buen Vivir, es sensato esperar que la lógica del funcionamiento organizativo de la cooperativa trascienda las fronteras organizacionales, en tanto que la cooperativa cuenta con el potencial de la transformación de la sociedad y la dinámica propia del cooperativismo converge en el Buen Vivir. En este sentido se emprende el análisis de la acción cooperativa en tres aspectos. El primer bloque examina la naturaleza de la empresa cooperativa de ahorro y crédito. El segundo bloque incluye el raciocinio en cuanto a los beneficios sociales que producen las cooperativas, y el tercero hace referencia a los costos sociales de funcionamiento de la COAC.

### **1.2.1. Operación empresarial segura**

La Constitución del Ecuador establece que las cooperativas de ahorro y crédito constituyen parte integrante del sector financiero popular y solidario, conjuntamente con las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro. A su vez el sector financiero popular y solidario se integra al sistema financiero nacional, donde las cooperativas de ahorro y crédito tienen por objeto realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y con terceros, previa autorización de la Superintendencia (Constitución 2008, Art. 309, 311; LOEPS 2011, Art. 78, 81). En tanto que las disposiciones legales califican a la cooperativa de ahorro y crédito como una empresa financiera de intermediación, es pertinente analizar su naturaleza desde el ángulo del sector financiero.

El objetivo fundamental del sector financiero consiste en reunir a quienes desean ahorrar y a quienes necesitan préstamos – ofertantes y demandantes del capital – de manera que los capitales disponibles se pueden asignar a los usos productivos, y de esta manera ofrecer a quienes ahorran la posibilidad de multiplicar los rendimientos, ajustados en función del riesgo. Las instituciones que conforman el sector financiero, tienen una serie de propiedades peculiares que las diferencia de otras empresas. La primera de estas

características propias consiste en la fragilidad relativa, promovida por la naturaleza de su estructura, que se refleja en los valores bajos de los coeficientes  $(\text{capital})/(\text{activos})$  y  $(\text{activos líquidos})/(\text{pasivos líquidos})$ , lo que limita la capacidad del sector de absorber perturbaciones procedentes de tensiones financieras o económicas de cualquier tipo (Agénor y Montiel 2004). La segunda característica de la empresa financiera guarda relación con la asimetría de la información por parte de los depositantes. Si bien el innegable avance de la tecnología bancaria prácticamente superó la carencia de información sobre los demandantes de servicios financieros, la información sobre las operaciones bancarias, a menudo, es opaca y se presenta de manera ininteligible para el público común (Tirole 1994). En tercer lugar se encuentra el riesgo moral, en cuanto el acceso a la red de seguridad permite a los propietarios de los bancos transferir parte del riesgo de la cartera de activos a los contribuyentes, mecanismo que crea incentivos para que los bancos adopten riesgos adicionales (Rojas-Suárez 1998).

A pesar que la intermediación financiera tiene capacidad de reducir ciertos costes de transacción y de información al canalizar el ahorro de las economías domésticas, las falacias internas de las instituciones financieras encierran un riesgo eminente para los depositantes de estas. No obstante, el riesgo no se circunscribe a los clientes directos de la entidad, sino se expande a toda la sociedad, debido a una estrecha relación entre las organizaciones que conforman el sistema financiero y de estas con el sector productivo. Una red de los préstamos y depósitos interbancarios aumenta la fragilidad conjunta, haciéndola proclive a los riesgos sistémicos que trascienden al sector real.

Lo mencionado se puede ejemplificar con la crisis financiera más reciente, estallada en 2007. Las deficiencias en el sector bancario rápidamente fueron transmitidas al resto del sistema financiero y la economía real, provocando una contracción generalizada de la liquidez, del crédito disponible y de producción. Además, un efecto inmediato sobre los bancos, los sistemas financieros y las economías en el epicentro de la crisis produjo las secuelas que llegaron a países periféricos de todo el mundo, aunque a través de canales de transmisión menos directos, como la contracción de la liquidez mundial, del crédito

transfronterizo disponible y de la demanda de exportaciones (Banco de Pagos Internacionales 2010).

El riesgo asociado a la imprudencia financiera es solo una cara de la moneda. Jackson (2011) anota que en el período previo a la crisis, un rasgo claramente identificable de las economías avanzadas fue el incesante aumento del endeudamiento provocado por el consumo. Durante más de una década, la deuda de los consumidores sirvió como un mecanismo deliberado para desvincular el gasto personal del nivel de ingresos, permitiendo así que el consumo liderase la dinámica del crecimiento. En vista de aquello, el papel de las entidades financieras como prestatarias del dinero, se asocia con el factor acelerador del crecimiento desmedido, que pone en peligro la continuidad de la vida en la tierra a razón de superación de los límites ecológicos. En tanto que se puede decir que la actividad de las empresas financieras contiene un potencial del riesgo, tanto funcional como estructural, la necesidad de regulación y supervisión es ampliamente reconocida (Rojas-Suárez, 1998).

En este sentido la LOEPS establece las normas que pueden ser congregadas en 1) las obligaciones que tienen las cooperativas de ahorro y crédito en relación a la administración integral del riesgo para operar dentro de los niveles de solvencia y prudencia financiera; 2) el procedimiento de vigilancia a través de auditoría externa y auditoría interna; 3) las funciones del SEPS en calidad del órgano de control; 4) la transparencia de información financiera y social para los socios y público en general (LOEPS 2011, Art. 85, 86, 92, 94, 96).

A pesar que la LOEPS prevé una serie de medidas para mitigar el riesgo inherente a una entidad financiera, la experiencia de la crisis financiera del Ecuador en 1999-2000, cuando las cooperativas de ahorro y crédito mostraron una sostenibilidad más alta que los bancos comerciales (Miño 2013), a pesar que ambos sectores estaban controlados en este momento por SBS, lleva a la reflexión de que las cooperativas de ahorro y crédito desarrollan los mecanismos propios que cumplen una suerte de freno para sortear los vicios latentes de las entidades financieras. Si bien las COACs no se escapan de la fragilidad estructural, la asimetría de información y el riesgo moral están supeditados por el sistema de gobernanza democrática. La asamblea general es un espacio donde se asegura la disponibilidad de la

información para los socios, mientras que las decisiones, en cuanto están tomadas por el conjunto de los miembros de cooperativa, tienen mayor probabilidad de responder a los intereses colectivos, que en un banco, donde un grupo de ejecutivos toma las decisiones en función de las ganancias, exigidas por los accionistas.

En paralelo las cooperativas muestran menor inserción en el sistema financiero. El examen de la estructura de los pasivos demuestra que los depósitos de los socios constituyen el 92% de los pasivos en el segmento 1<sup>43</sup> y el 91% de los pasivos en el segmento 2.<sup>44</sup> Las obligaciones con las instituciones financieras nacionales y extranjeras es de 4,7% en las COACs del segmento 1 y del 4,9% en el segmento 2. En los dos casos el volumen mayor de los pasivos proviene de las instituciones financieras públicas. No se procede con el apalancamiento con los fondos, provenientes de las operaciones interbancarias (SEPS 2015a).<sup>45</sup> El vínculo débil con el sistema financiero nacional e internacional implica un menor riesgo sistémico.

En tanto la operación empresarial segura de las cooperativas puede ser entendida como la efectivización del valor de la prevalencia de los intereses colectivos sobre los individuales, en este caso lo individual se equivale al interés grupal de los socios.

### **1.2.2. Universalización de servicios financieros**

Resulta incuestionable la importancia que tiene la actividad bancaria para el correcto desarrollo de una economía, en tanto que es el nexo necesario para poner de acuerdo a los demandantes y oferentes de servicios financieros. Así, la existencia de las entidades de crédito está condicionada por la capacidad que tienen estas de reducir ciertos costes de

---

<sup>43</sup> Segmento 1 está conformado por 24 cooperativas de ahorro y crédito. No se toma en consideración la caja central "FINANCOOP" por ser una institución de segundo piso.

<sup>44</sup> Segmento 2 está conformado por 36 COACs.

<sup>45</sup> El análisis está supeditado por la disponibilidad de información solo de los dos segmentos de las COACs.

transacción y de información, con el objeto de hacer fluir el crédito a las empresas, a la vez que canalizan el ahorro de las economías domésticas.

Sin embargo, Belmonte et al. (2013) notan que muchas entidades bancarias se han desorientado en sus planteamientos, en cuanto la extensión de los servicios bancarios están supeditados en función del perfil rentabilidad-riesgo de la clientela, discriminando de forma positiva aquellos segmentos capaces de generar un mayor valor añadido y marginando a aquellos clientes menos atractivos desde el punto de vista de la rentabilidad. El conjunto de dificultades de acceso a los servicios bancarios elementales Belmonte et al. (2013) definen como la exclusión financiera que hace la presencia a la medida en que encarezcan los servicios financieros básicos o simplemente estos están negados a ciertos colectivos de la población. Belmonte et al. (2013) encuentran que la exclusión financiera puede manifestarse de diferentes maneras, afectando a los colectivos o a los individuos. La exclusión de los colectivos de la población se da en caso de falta de proximidad de una entidad financiera en el territorio por ser una zona geográfica lejana o deprimida económicamente, aunque también se puede aplicar a un sector de la población, por presentar menores garantías de solvencia crediticia. La exclusión individual se realiza en función del perfil de riesgo-rentabilidad, nivel de riqueza, pertenencia al segmento socio-económico, estatus administrativo, etc.

Si bien la exclusión financiera se puede resumir como carencia de facilidad de acceso a los servicios financieros básicos, Trujillo y Navajas (2014) notan que la inclusión financiera es un tema complejo, en tanto que existen diversas perspectivas que deben ser tomadas en cuenta para su comprensión y medición. Aunque no se llega a un consenso, la definición de la inclusión financiera, por lo general, incorpora tres dimensiones que se consideran para medir el grado de su desarrollo en un país. Entre estas están acceso, uso y calidad de los servicios financieros.

Para comprender e identificar los avances de la inclusión financiera es imprescindible contar con la información suficiente al respecto. A pesar que el Ecuador no dispone de una base de información sistemática e incluyente que dé cuenta de las dimensiones citadas por Trujillo y Navajas (2014), se puede contar con los datos que indican, en ocasiones de modo

indirecto, que las cooperativas de ahorro y crédito contribuyen a mitigar los efectos de la exclusión financiera. No obstante, debido a la limitación de información, el análisis se circunscribe a la dimensión de acceso con enfoque de inclusión geográfica, sectorial e individual.

Exclusión geográfica practican algunas entidades financieras al evitar instalar sucursales en los lugares más recónditos, con menos posibilidades de desarrollo económico, peor comunicados, entre otros, como es el caso de las zonas rurales o provincias con menor grado de desarrollo económico. Al contrario de aquello los puntos de atención de las cooperativas de ahorro y crédito están situados tanto en la zona rural como urbana. En caso de las cooperativas del segmento 5 en la zona rural se encuentra el 55,1% de los puntos de atención, mientras que en la zona urbana el 44,9% restante. En el segmento 4 estas cifras están en el 48,9% y 51,1%, respectivamente, en tanto la zona rural aloja el 48,4% de la totalidad de los puntos de atención de las cooperativas a nivel nacional (SEPS 2014). Una mirada de la distribución de las cooperativas por provincia muestra su mayor penetración en las divisiones más lejanas, como es el caso del oriente ecuatoriano (Morona Santiago, Napo, Pastaza) y Galápagos. En estas regiones el número de operaciones por cada 1000 habitantes, realizadas por las cooperativas, exceden a las de los bancos comerciales. La diferencia en el número de operaciones por cada 1000 habitantes llega a ser 80 en la provincia de Morona Santiago, 57 en Napo, 175 en Pastaza y 80 en Galápagos (SBS 2012).

Otra práctica de exclusión financiera es *redlining*, que se basa en un *scoring* de riesgo, es decir, ocurre cuando una entidad no tiene en sus planes la inversión o captación de recursos en una determinada zona geográfica, o en un sector de la población, por presentar menores garantías de solvencia crediticia. Es el caso del sector agrícola que está sujeto a las variaciones climáticas y donde existe una brecha entre la necesidad de crédito y los rendimientos recibidos de las cosechas. El 13,3% del número de operaciones de las cooperativas de ahorro y crédito están entregados en el sector agrícola, mientras que los bancos comerciales lo efectúan solo en 3,3% de los casos. En el mismo sentido el riesgo-rentabilidad se considera más alto en el sector de microcrédito. No obstante de aquello, el

monto promedio de los créditos otorgados por las COACs a este sector llega a \$4.594, mientras que en los bancos comerciales esta cifra se ubica en \$2.294 (SBS 2012).

La exclusión individual hace presencia cuando las entidades bancarias descartan a determinados clientes en función de su perfil individual de riesgo-rentabilidad, por un lado, y porque el cliente no cuenta con recursos suficientes, que permiten al banco obtener altas rentabilidades, por el otro. Las cooperativas de ahorro y crédito toman distancia de este modo de proceder. Si bien no se cuenta con la información directa al respecto, la inclusión se puede notar a partir del valor promedio de la cuota de créditos, que para microcrédito está situada en \$344 y para los créditos del consumo en \$244 (SEPS 2015a). Ambos valores son inferiores a \$500, que Trujillo y Navajas (2014) consideran como umbral para identificar los segmentos de la población de ingresos bajos en América Latina.

Otro punto, que parece pertinente tocar en esta sección, hace referencia a la permeabilidad de las cooperativas a la política pública orientada a acrecentar el acceso al crédito, como medio para incrementar la calidad de vida de los segmentos que se encuentran en la situación de vulnerabilidad. En este sentido se puede notar que las cooperativas de ahorro y crédito se apalancan con los fondos provenientes de CONAFPIS, con tasas de interés preferenciales, si los créditos se colocan en las zonas de mayor incidencia de la pobreza, se designan a los segmentos de crédito específico o a los grupos de población que tradicionalmente fueron excluidos del crédito formal. Las cooperativas, en este caso, cumplen el rol de vector de la política pública, en tanto que los resultados pueden ser apreciados, a través de las siguientes cifras, que se refieren al período 2008-marzo 2015. Del total de operaciones realizadas a partir de los fondos de CONAFPIS, el 80,4% del monto total se colocó en la zona geográfica con NBI<sup>46</sup> superior al 65%; el 39,7% del fondo de crédito se concentró en el sector agropecuario; el 76,9% de los beneficiarios son mujeres; 625.806 créditos se destinaron a los emprendimientos de EPS; 12,7% de la cartera de crédito se entregó a las personas mayores de 56 años (CONAFPIS 2015).

---

<sup>46</sup> Necesidades Básicas Insatisfechas.

La participación de las cooperativas de ahorro y crédito en la universalización de los servicios financieros de manera directa, que se desprende de la vocación de producción de los servicios socialmente relevantes, o de modo instrumental como promotoras de la política pública, aporta a la inclusión financiera de los actores diversos, lo que conlleva a la realización de justicia radical, valor epistémico para edificar el Buen Vivir.

### **1.2.3. Repartición de riqueza y bienestar**

Si bien la inclusión financiera muestra los resultados de una cooperativa de ahorro y crédito proyectados en el campo societal, en cuanto estos comprenden el acceso a los servicios financieros de los colectivos tradicionalmente excluidos por las finanzas tradicionales, lo que les posibilita la construcción de su materialidad de acuerdo a los valores de la sociedad radicalmente justa, los resultados financieros de las COACs se ven reflejados en las utilidades y excedentes, obtenidos en las actividades económicas. La LOEPS comprende como utilidades a todos los ingresos resultantes de las operaciones con terceros, luego de haber deducido los correspondientes costos, gastos y deducciones adicionales, mientras que los excedentes son los valores sobrantes o remanentes, obtenidos por las cooperativas en las actividades económicas realizadas con sus socios, de igual manera, una vez deducidos los correspondientes costos, gastos y deducciones adicionales (LOEPS 2011, Art. 52, 53). Bajo el prisma de la teoría económica, las utilidades y excedentes representan el costo económico del funcionamiento de las cooperativas, es decir, el costo de oportunidad que la sociedad está dispuesta a pagar por la acción cooperativa en cuanto esta produce los beneficios sociales.

El mismo tratamiento se puede dar a las utilidades generadas por los bancos comerciales, sin perder de vista que las actividades bancarias son exclusivamente con los clientes, es decir, con terceros. La diferencia entre los dos tipos de instituciones se evidencia al examinar el proceso de repartición de las riquezas captadas, donde la reflexión pasa por dos momentos interrelacionados. El primer momento guarda relación con el carácter cualitativo de repartición. En tanto que las cooperativas de ahorro y crédito se sujetan a los principios cooperativistas universales, los excedentes se dividen ente los socios en proporción a sus transacciones y el apoyo a otras actividades de la entidad (LOEPS 2011, Art. 21). En caso

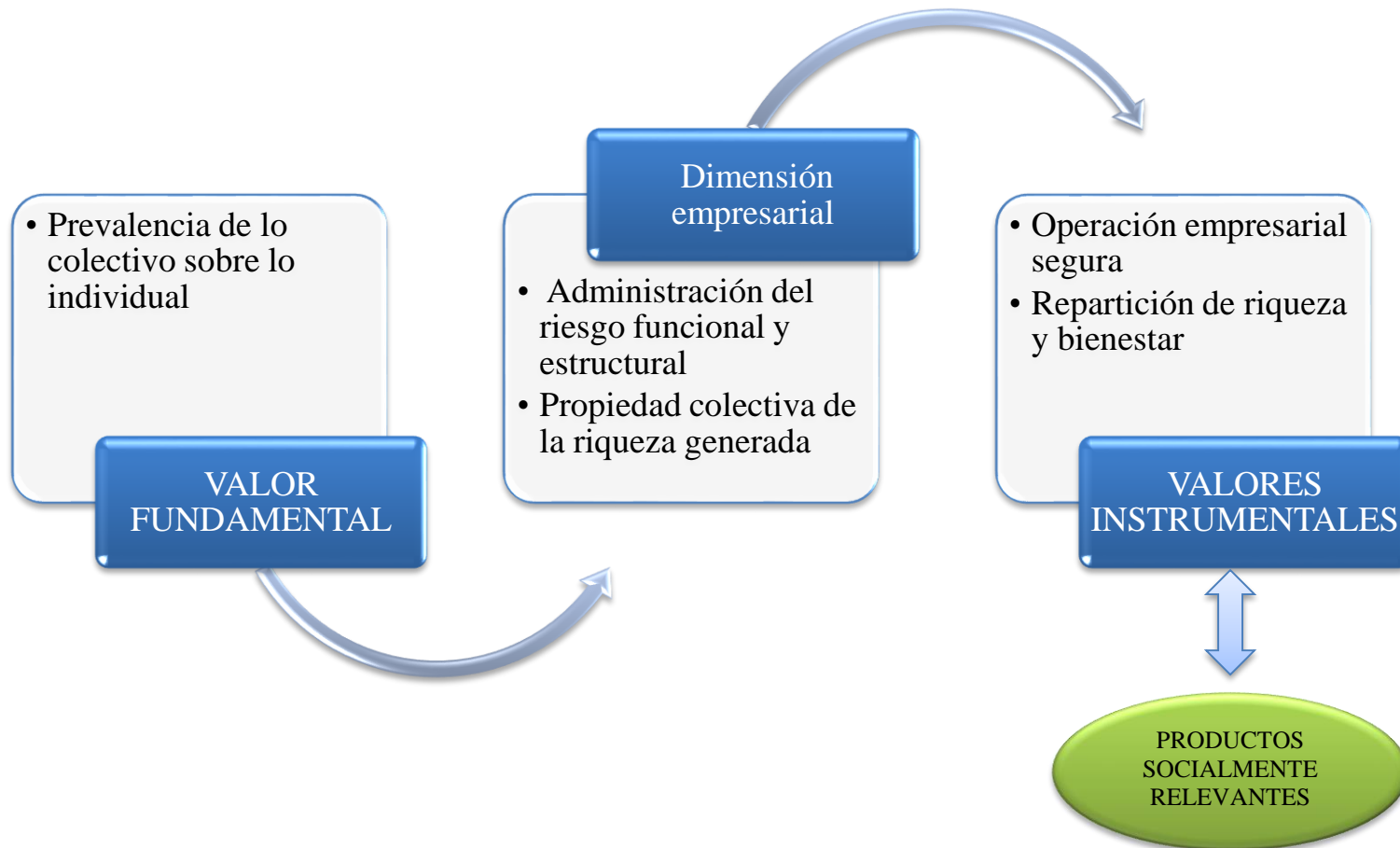


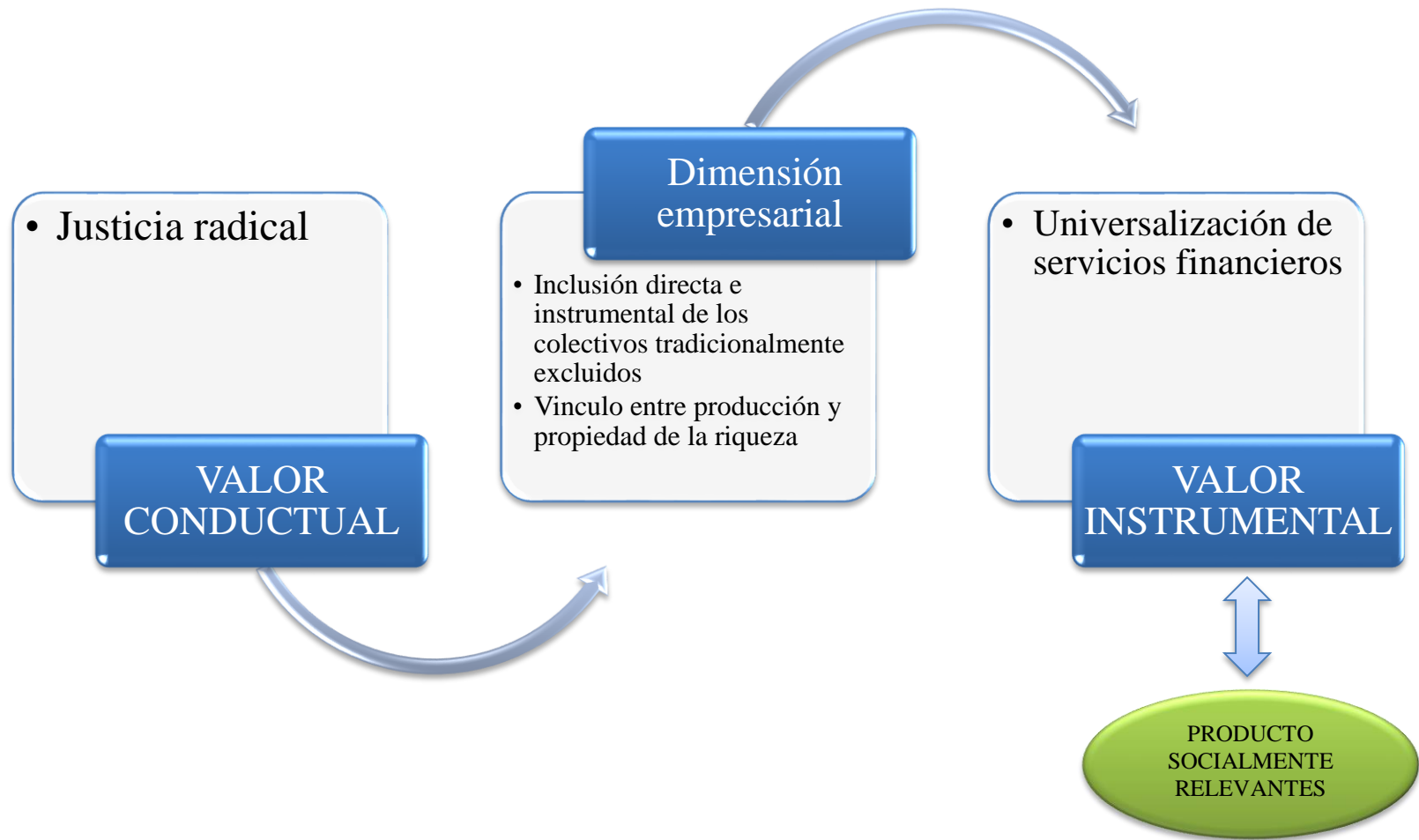
de los bancos comerciales la distribución de utilidades se realiza en función de la cantidad de acciones que reflejan la porción de capital que posee el accionista, a pesar que este no sostiene ningún otro vínculo con la institución, lo que equivale a la apropiación de la riqueza social por la mera propiedad del capital financiero.

El segundo momento hace referencia al carácter cuantitativo de repartición. En este sentido LOEPS establece la irrepartibilidad de una parte de patrimonio de la cooperativa y su fomento a través de utilidades y excedentes, en tanto que, por lo menos el 50% se destinará al incremento del Fondo Irrepartible de Reserva Legal (LOEPS 2011, Art. 50, 54). La propiedad colectiva generada, a pesar de su nivel microeconómico, encierra el potencial de instauración del valor de prevalencia de lo colectivo sobre lo individual, mientras que el vínculo entre la producción de las riquezas y propiedad sobre aquellas fomenta la justicia radical, los valores angulares de la sociedad del Buen Vivir.

El análisis así planteado, lleva a identificar una confluencia de la dinámica propia de la cooperativa con los valores del Buen Vivir, en tanto que la proyección de los valores socialmente relevantes a la dimensión empresarial de las cooperativas de ahorro y crédito otorga una posición estratégicamente favorable al conjunto particular de valores, seleccionados como instrumentales, que miden la incidencia de las cooperativas de ahorro y crédito para la instauración del Buen Vivir en el conjunto de la sociedad (Ilustración Nº5). Los valores instrumentales, a pesar de su alcance más acotado, conservan el carácter de socialmente relevantes y pueden ser vistos como los productos socialmente deseables, generados por las COACs, en el campo valorativo del Buen Vivir. En este sentido, los valores instrumentales identificados – operación empresarial segura, universalización de servicios financieros y la repartición de riqueza y bienestar – cumplen el rol de guía para medir el impacto de las cooperativas de ahorro y crédito en el asentamiento de valores del Buen Vivir en la sociedad ecuatoriana.

Ilustración 5. Dimensionamiento de los valores del Buen Vivir en la lógica empresarial de cooperativas de ahorro y crédito





Fuente: diagramación de los valores del Buen Vivir aplicables a las instituciones financieras.

## **2. Descripción de los productos socialmente relevantes para la construcción del Buen Vivir**

Si bien en el acápite anterior se hizo una traducción de los valores del Buen Vivir al ámbito de funcionamiento de una cooperativa de ahorro y crédito para llegar a una coherencia entre la estructura, que hace referencia a la sociedad en su conjunto, y la dimensión específica, representada por COACs, el acápite presente tiene por meta transcribir los valores instrumentales, originarios del producto socialmente relevante, a través de un conjunto de variables observables, tomando en consideración la dimensión empresarial de las cooperativas. La propuesta de variables observables se hace a partir del raciocinio en torno a cada uno de los tres productos identificados anteriormente. En cuanto cada uno de ellos representa un fenómeno complejo, su descripción se convierte en una imagen multidimensional. La manera de buscar una representación completa involucra a más de una variable, por lo general, en tanto que se logra conservar la esencia de cada producto en los términos, concebidos a partir del razonamiento ya expuesto.

### **2.1. Operación empresarial segura**

Bajo la reflexión presentada en el acápite 1.2.1 la estructura del producto “Operación empresarial segura” está formada por dos dimensiones. La primera dimensión encierra el manejo del riesgo funcional, subyacente a la imprudencia financiera. La segunda dimensión está circunscrita por la administración del riesgo estructural, proveniente de un endeudamiento excesivo del público y un consecuente recalentamiento de la economía.

El manejo del riesgo funcional se manifiesta en el grado de solvencia de la entidad financiera, resultante de su gestión interna. La metodología que permite medir el desempeño de cooperativas financieras de modo integral, fue propuesta por Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito, e incluye la evaluación del gobierno de la institución desde las perspectivas de protección, eficacia de estructura financiera, calidad de activos, gastos de retorno y costos, liquidez y señales de crecimiento. La metodología de evaluación de cooperativas - PEARLS (*Protection, Effective financial structure, Asset quality, Rates of return and costs, Liquidity, Signs of growth*), por sus siglas en inglés, tiene un homólogo, diseñado por la Reserva Federal de Estados Unidos para evaluar a los bancos

comerciales - CAMELS (*Capital Adequacy, Asset Quality, Management, Earnings, Liquidity, Sensitivity to Market Risk*).

Los dos modelos valoran los aspectos similares del desempeño, en cuanto las cooperativas financieras y los bancos comerciales comparten los rasgos de una entidad de servicio financiero. Las diferencias de PEARLS frente a CAMELS pueden ser resumidas en los siguientes términos: a) PEARLS utiliza indicadores estrictamente cuantitativos, hecho que tiene una repercusión positiva en el manejo de errores de medición, provenientes de las apreciaciones subjetivas de evaluadores; b) PEARLS evalúa la estructura financiera a partir del balance, en cuanto esta tiene un efecto directo sobre la eficiencia y la rentabilidad de una institución financiera; c) PEARLS monitorea el crecimiento en diferentes áreas, lo que ayuda a los administradores a mantener una estructura financiera efectiva en vista que el crecimiento afecta directamente a la misma (Evans y Branch 2002). Por las ventajas expuestas el modelo de PEARLS se utilizó como base para construir el sistema de medición de desempeño funcional de las entidades financieras bajo análisis.

La segunda dimensión del producto “Operación empresarial segura”, encierra el concepto de la administración del riesgo estructural, hecho que se genera por un excesivo endeudamiento del público. Esta noción se aproxima mediante la razón entre cociente de morosidad de la cartera de consumo y la morosidad de la cartera total. En tanto se espera que, cuando una entidad financiera actúa de forma responsable el nivel de endeudamiento en consumo no sobrepasa el nivel de endeudamiento total de público. El sistema de valoración del producto “Operación empresarial segura” se presenta en el cuadro №1.

Cuadro 1. Estructura de medición del producto “Operación empresarial segura”

Dimensión	Ámbito	Motivación	Variables	Código
Manejo del riesgo funcional	Protección	Evaluar la capacidad institucional de enfrentar las pérdidas esperadas	Suficiencia de provisiones para los préstamos con morosidad superior a 12 meses	P1
			Suficiencia de provisiones para los préstamos con morosidad que no supera 12 meses	P2
	Estructura financiera	Evaluar la capacidad de adaptación a evaluación de la estructura de mercado	Proporción de los activos totales asignados a los préstamos	E1
			Proporción de los activos totales provenientes de los depósitos	E5
			Proporción de los activos totales provenientes de los créditos externos	E6
			Proporción de los activos totales correspondientes al capital institucional neto	E9
	Calidad de activos	Medir la gestión para generar los ingresos de la entidad	Proporción de la cartera morosa	A1
			Proporción de los activos improductivos	A2
	Rendimientos y costos	Medir la capacidad de generar la situación de expansión de la entidad	Costo asociado con la administración de los activos	R9
			Retorno sobre activos	R12
	Liquidez	Evaluar la capacidad institucional de responder a los retiros repentinos de los depósitos	Cobertura de los depósitos a corto plazo con los fondos disponibles	L1
	Señales expansivos	Medir el crecimiento efectivo de la entidad	Crecimiento del activo total	S11
Administración del riesgo estructural		Apreciar el efecto macroeconómico negativo	Nivel de endeudamiento público	End.

Fuente: Evans y Branch 2002.

## 2.2. Universalización de servicios financieros

La universalización de servicios financieros, bajo el raciocinio expuesto en el acápite 1.2.2, toma forma del acceso a los servicios financieros básicos a nivel territorial, de colectivos e individuos. En tanto, el producto “La universalización de los servicios financieros” está determinado por las siguientes aristas: inclusión geográfica, inclusión sectorial e inclusión personal.

La dimensión geográfica de inclusión se visibiliza por la proporción de las unidades que atienden al público fuera de las capitales provinciales en la totalidad de las oficinas que tiene la entidad financiera. Esta variable está llamada para medir la contribución de las entidades financieras en acercar las poblaciones pequeñas al sistema financiero.

La dimensión sectorial, que incorpora la inclusión a nivel de colectivos, se expresa como proporción de operaciones, efectuadas con el sector agrario, dentro de las operaciones totales de la entidad. La variable planteada en este sentido recoge el aporte en el acceso de crédito del sector productivo tradicionalmente excluido del sistema financiero convencional.

La tercera dimensión del producto “La universalización de los servicios financieros” está dada por el saldo medio de los depósitos, que indica la contribución de la entidad a la bancarización de los clientes de rentas bajas (Cuadro №2).

Cuadro 2. Estructura de medición del producto “La universalización de los servicios financieros”

<b>Dimensión</b>	<b>Motivación</b>	<b>Variables</b>	<b>Código</b>
Inclusión geográfica	Medir la contribución de las entidades financieras en acercar las poblaciones pequeñas al sistema financiero	Proporción de las unidades que atienden al público fuera de las capitales provinciales	Oficinas
Inclusión sectorial	Estimar el aporte en el acceso de crédito de los sectores, tradicionalmente excluido del sistema financiero convencional	Proporción de operaciones, efectuadas con el sector agrario	Crédito agrícola
Inclusión personal	Evaluar la inclusión de los clientes de rentas bajas	Saldo medio de los depósitos	Dep. promedio

Fuente: elaborado a partir de la propuesta de los valores instrumentales del Buen Vivir.

### **2.3. Repartición de riqueza y bienestar**

En el contexto de lo presentado en el acápite 1.2.3, el producto “Repartición de riqueza y bienestar” hace referencia al acopio de la riqueza colectiva, resultante de la acción de intermediación financiera. El acercamiento a esta medida se hace a partir de su valor opuesto, que toma forma de repartición privada de la riqueza. Este concepto se aproxima mediante la variable “retorno sobre el patrimonio”, calculado como cociente entre

beneficios, provenientes de la intermediación financiera, y el valor del patrimonio, para el caso de los bancos comerciales, y como razón entre beneficios y excedentes, provenientes de la intermediación financiera, y el valor del patrimonio, para el caso de cooperativas. La forma de cuantificar las variables propuestas para la descripción de los productos socialmente relevantes se presenta en el Anexo 1.



## **Capítulo 5**

### **El impacto diferencial de cooperativas de ahorro y crédito en la sociedad ecuatoriana**

El razonamiento desarrollado en los capítulos precedentes, estructura un campo de nociones, que abre la puerta al contraste de la hipótesis de investigación. En tanto que se dispone de los insumos conceptuales suficientes para emprender el estudio empírico propiamente dicho, el capítulo que sigue está dividido en dos partes. El objetivo del primer acápite consiste en proponer un método, justificado en el contexto del estudio empírico, entendido este como la búsqueda y evaluación del diferencial en la creación del producto socialmente deseado por las cooperativas, en su segmento de cooperativas de ahorro y crédito. Mientras que el segundo acápite presenta la aplicación del método seleccionado, mostrando los resultados derivados.

Antes de continuar con las metas propuestas, se ve apropiado una síntesis de las conclusiones obtenidas previamente, para dar paso a los conceptos que sostienen el método empírico planteado de manera progresiva.

Las ideas clave, producto de los estudios realizados, incorporan la definición de la cooperativa como un ente, constituido sobre la cooperación económica voluntaria, acotada por una estructura específica, compuesta por los principios cooperativistas en calidad de reglas generales de acción que aseguran la estática y dinámica del cooperativismo. La empresa cooperativa replica a nivel micro la estructura social de cooperación en el ámbito económico libre, en tanto que los elementos constitutivos de cooperación encuentran su reflejo en la lógica de funcionamiento de la cooperativa, proposición corroborada a partir de su contrastación en el contexto ecuatoriano. Al mismo tiempo las empresas cooperativas muestran las divergencias estructurales en comparación con las empresas capitalistas, dadas por las diferencias en la estructura de propiedad y calidad de gobierno. En tanto que la forma de inserción de la cooperativa en el tejido social y su naturaleza organizativa específica fomentan la intuición de que las cooperativas impactan a la sociedad de una manera diferente que las empresas capitalistas.

El hecho que la sociedad ecuatoriana está inmersa en la construcción del Buen Vivir, los valores subyacentes del Buen Vivir cumplen el rol del marco valorativo para medir el impacto de las cooperativas en el conjunto social del país. El acercamiento a la noción del Buen Vivir, desde diferentes perspectivas, hizo visible los valores que sustentan tal ideal. Estos valores - el biocentrismo, la prevalencia de lo colectivo sobre lo individual, justicia radical y no opulencia - se consideran como referencia para medir el impacto de las cooperativas sobre la sociedad en su movimiento hacía el Buen Vivir, mientras que los fines, coherentes en este sentido para las cooperativas de ahorro y crédito, pueden ser expresados como 1) universalización de servicios financieros; 2) repartición de riqueza y bienestar; 3) operación empresarial segura.

En vista que el objetivo del estudio consiste en el contraste de la hipótesis, que sostiene la pluralidad de la economía desde perspectiva de la generación del producto socialmente deseable, la estimación del impacto de las cooperativas en sí no se muestra como suficiente. El contraste de hipótesis se vuelve plausible en caso de un diferencial positivo entre los efectos, resultantes de las prácticas cooperativistas, y de los que conciben las empresas capitalistas.

Lo esbozado encuentra su expresión en las interrogantes: ¿Que tanto aportan las cooperativas para construir el Buen Vivir? ¿Más que las empresas capitalistas?, lo que en términos equivalentes sería: ¿Qué tan lejos están del ideal del Buen Vivir? ¿Quién corre más rápido hacía la meta?

Las preguntas planteadas en este sentido pueden ser formalizadas mediante la introducción del concepto de distancia entre la situación deseada, determinada en función de los valores del Buen Vivir, y el estado real para los dos sistemas en cuestión - cooperativas de ahorro y crédito y sus homólogos capitalistas, personalizados por el conjunto de bancos comerciales. Si se representa a la situación deseada como la función óptima o frontera que se haya elegido como modelo del sector, el problema encuentra su expresión en el concepto de eficiencia, desarrollado por Koopmans - Debreu - Farrell, en cuánto la ineficiencia podrá medir la distancia hasta la función óptima, concebida en términos del producto socialmente deseable en la transformación hacía el Buen Vivir para cada una de las entidades que

componen el sector financiero implicado en el estudio. Es razonable considerar el nivel de ineficiencia técnica, entendido como medida de las diferentes capacidades individuales de transformar *inputs* en *output*, como una parte de heterogeneidad inobservable de las empresas (Arias 2001).

Bajo estas consideraciones el objetivo del estudio empírico radica en determinar, si las diferencias de la estructura de propiedad y de gobierno entre bancos y cooperativas de ahorro y crédito se traducen en diferentes niveles del alcance del producto socialmente deseado, que encierra los valores subyacentes del Buen Vivir, basándose en la noción de eficiencia.

Las consideraciones expuestas llevan al desarrollo del presente capítulo en los siguientes términos. En primer lugar se hace una revisión del cimiento teórico de la eficiencia. En segundo lugar, se procede con el planteamiento del modelo empírico. Luego de que se discute el problema de estimación de la función de producción eficiente. Y por último, se hace referencia al conjunto de datos disponibles para la estimación planteada. Los cuatro puntos citados, que conducen a la confección de la metodología del estudio empírico, comprenden el contenido de la primera parte del capítulo, mientras que en la segunda parte se expone los resultados alcanzados con el método seleccionado previamente.

## **1. Metodología del estudio empírico**

### **1.1. Fundamentos teóricos de eficiencia**

#### **1.1.1. Aproximación al concepto y medición de eficiencia**

La primera referencia al tema de la eficiencia productiva puede ser encontrada en los escritos de Adam Smith en torno al funcionamiento de la manufactura de alfileres. No obstante, la literatura económica cuenta con un enfoque analítico riguroso, que permite medir la eficiencia de la producción a partir de los trabajos de Koopmans (1951) y Debreu (1951), que encuentran la extensión empírica en los desarrollos de Farrell (1957).

Koopmans (1951) planteó la definición, referente a la eficiencia técnica, en términos de que un vector *input-output* se considera eficiente técnicamente, sí y solo sí el incremento de cualquier *output* o reducción de cualquier *input* se hace posible con la reducción de

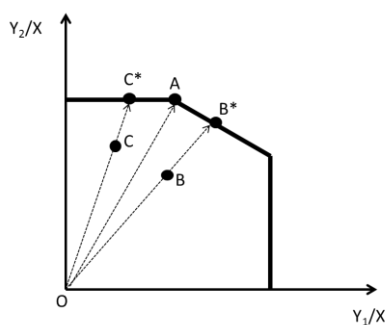
cualquier otro *output* o el incremento de cualquier otro *input*. A pesar de que la eficiencia, puntualizada en estos términos, permite diferenciar los productores eficientes de los ineficientes, el mecanismo para medir el grado de ineficiencia de cada uno de ellos queda incierto (Färe et al. 1994).

Debreu (1951) propuso la primera medida para cuantificar la eficiencia técnica, que tomó el nombre de coeficiente de utilización de recursos, entendido este como la reducción máxima equiproportional de todos los *inputs* variables que puede ser concebida para un nivel determinado de *output* o, alternativamente, como el incremento máximo equiproportional de *output* para un nivel dado de *inputs*. La naturaleza radial del coeficiente de utilización de recursos,<sup>47</sup> conlleva al hecho de que las unidades productivas podrán ser calificadas como eficientes técnicamente, incluso cuando aún pueden reducir *inputs* o incrementar *output*. Es el caso de las denominadas holguras, en tanto que la medida de Debreu lleva a contradecir, en ciertas ocasiones, la definición de la eficiencia técnica, planteada por Koopmans que mantiene una relación estricta con el concepto del óptimo de Pareto, expresado en términos de que una combinación de *input-output* no puede ser considerada eficiente, mientras que existe la posibilidad de algún crecimiento de *output* o de alguna disminución en *input*.<sup>48</sup>

---

<sup>47</sup> Utiliza como el referente el rayo que parte del origen y pasa por el punto que está evaluado.

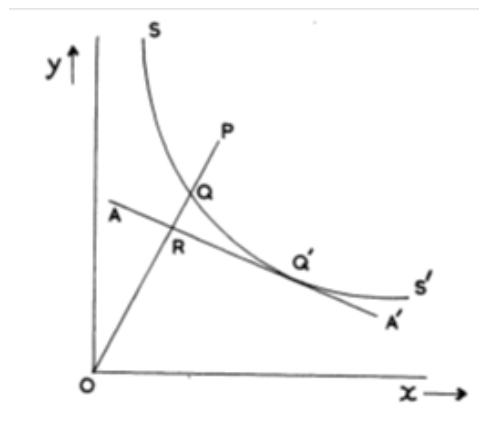
<sup>48</sup> Un ejemplo de una función de producción simple con dos output producidos a partir de un único input, ilustra la idea de holguras. Mientras que la eficiencia técnica de la empresa B puede ser representada por el coeficiente  $OB/OB^*$ , el coeficiente  $OC/OC^*$  no es correcto para representar la eficiencia técnica de la empresa C, ya que la producción del output  $Y_1$  puede incrementarse en la cantidad  $C^*A$ , sin disminuir output  $Y_2$ .



Farrell (1957) continúa con los desarrollos emprendidos por Koopmans y Debreu, notando que la eficiencia productiva incorpora dos elementos. A la conocida eficiencia técnica, entendida como la habilidad de producir la máxima cantidad de *output* para un nivel dado de *input*, Farrell añade la perspectiva de los precios de los factores de la producción, es decir, hace explícito el concepto de la eficiencia de asignación, como una medida de habilidad de producir más con los costos mínimos. Consecuentemente, Farrell formula el concepto de la eficiencia global, donde incorpora la noción de que una empresa es perfectamente eficiente cuando logra una eficiencia técnica y asignativa al mismo tiempo, siendo la eficiencia global el producto de sus dos componentes integrantes.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> La idea se explica mediante la representación gráfica de un caso simple de producción de un output, empleando dos inputs, en condiciones de economía de retornos constantes a escala. Se asume que la función de producción eficiente es conocida y está dada por isocuanta  $SS'$ , que representa varias combinaciones de los dos inputs por unidad de output de las empresas perfectamente eficientes. La empresa Q es una empresa eficiente. Se puede ver que produce la misma cantidad de output que la empresa P, pero utiliza solamente una fracción de los recursos, dada por  $OQ/OP$ , lo que es equivalente al hecho de producir  $OP/OQ$  veces más output, utilizando la misma cantidad de factores. Por lo tanto, la razón  $OQ/OP$  se define como la eficiencia técnica de la empresa P. Ahora, consideramos los precios de los factores. La pendiente de la recta  $AA'$  es igual al cociente entre precios de los factores, en tanto el óptimo a producir está dado por  $Q'$  y no por Q, que es 100% eficiente técnicamente, ya que el costo de producción en  $Q'$  es  $OR/OQ$  veces menor que en Q, por lo que este coeficiente se puede definir como la eficiencia asignativa de Q. Entonces la eficiencia global, que comprende a la eficiencia técnica y asignativa se puede definir por la fracción  $OR/OP$ .



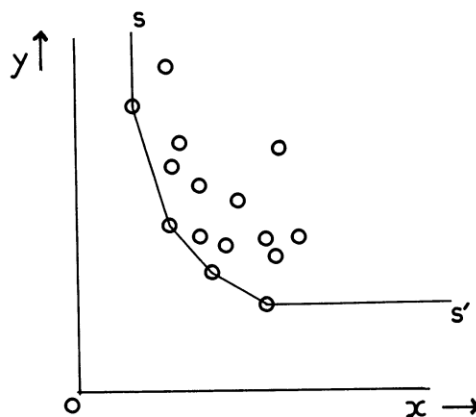
Fuente: Farrell 1957, 254

En paralelo Farrell (1957) hace énfasis en la necesidad empírica de dar un tratamiento numérico a la ineficiencia técnica, partiendo del hecho que la función de la producción eficiente que sustenta la medición de la eficiencia como un coeficiente de reducción de los *inputs* o el incremento del *output* en relación a sus niveles óptimos, es desconocida. En este sentido Farrell propone que la función de producción eficiente se estima a partir de la información empírica de un grupo de empresas, de tal suerte que la frontera está constituida por las unidades productivas reales, que utilizan las menores cantidades de factores productivos por unidad de *output* en comparación con las demás, y por un conjunto de unidades hipotéticas, que representan una medida ponderada de las unidades reales que delimitan el tramo que las define.<sup>50</sup>

Otra importante contribución al desarrollo empírico de la eficiencia productiva se dio a partir de los modelos de tecnología y funciones de distancia, propuestos por Shephard (1970). En contraste con la función de producción tradicional, las funciones de distancia, planteadas por Shephard, incorporan múltiples *outputs* e *inputs*, por lo tanto cuentan con la

---

<sup>50</sup> Bajo el supuesto de que cada una de las empresas puede ser representada por un punto en el espacio, como lo muestra el gráfico, la función de producción eficiente puede ser representada por isocuanta  $SS'$ , que se encuentra más cercana al origen, asumiendo que es convexa hacia el origen, con pendiente no positiva.



Fuente: Farrell 1957, 256

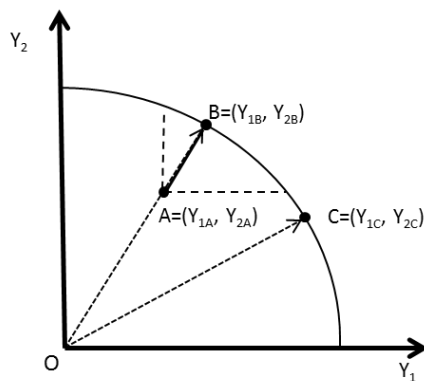
capacidad de caracterizar todo tipo de tecnologías sin agregación injustificada de *outputs*, previo al análisis. Una función de distancia orientada a los *inputs* caracteriza la tecnología mediante la mínima reducción equiproporcional del vector del *inputs*, dado un vector de *outputs*, mientras que una función de distancia orientada a los *outputs* caracteriza la tecnología mediante la máxima expansión equiproporcional del vector del *outputs*, dado un vector de *inputs*. Entre las varias propiedades atractivas que posee la función de distancia, una de las más importantes consiste en el hecho de que el recíproco de la función de distancia, orientada a *input*, equivale al coeficiente de la utilización de los factores, propuesto por Debreu (1951) y a la medida de la eficiencia técnica, desarrollada por Farrell (1957).<sup>51</sup> Esta propiedad guarda importancia teórica y práctica, en cuanto la función de

---

<sup>51</sup> Para el caso de una producción de dos output a partir del único input, la función distancia equivale al coeficiente  $OA/OB$ , mientras que  $OA$  y  $OB$  representan las distancias euclídeas o norma de cada vector input-output, que es una medida radial de la separación de cada punto respecto el origen. En el caso de producción A y B dicha distancia equivale:

$$OA = \|Y_A\| = \sqrt{Y_{1A}^2 + Y_{2A}^2} \quad OB = \|Y_B\| = \sqrt{Y_{1B}^2 + Y_{2B}^2} \quad \text{entonces } D_0(X, Y) = OA/OB \quad (\text{Trillo del Pozo, 2002})$$

Nótese que el coeficiente  $OA/OB$  es el recíproco a la eficiencia técnica de la empresa A.



distancia orientada al *input* cumple dos funciones al mismo tiempo. Provee una completa caracterización de estructura *multi-input, multi-output* de la función de producción eficiente y ofrece una medida recíproca de la eficiencia de los diferentes productores.

De manera habitual la literatura económica reconoce tres tipos de eficiencia, relacionadas con las decisiones de la empresa en cuanto a nivel de *output* que maximiza beneficios y la combinación de *inputs* que minimiza el costo, lo que conlleva a una producción con la cantidad mínima de *inputs*. Tales premisas conducen a introducir la eficiencia de escala, asignativa y técnica en los siguientes términos. Eficiencia de escala implica que una empresa está produciendo en una escala de tamaño óptima, la que permite maximizar el beneficio. Eficiencia asignativa comprende que la empresa combina los *inputs* en la proporción que minimiza su coste de producción. Eficiencia técnica se logra cuando la empresa obtiene el máximo *output* posible con la combinación de *inputs* empleada (Álvarez 2001a). De esta manera el concepto de eficiencia encuentra su instrumentalización en la teoría microeconómica de empresa. Sin embargo, Coelli y Perelman (2001) señalan que la estimación de la eficiencia no está sujeta al supuesto implícito del comportamiento maximizador de beneficios, en tanto que el concepto de eficiencia es aplicable en las instituciones *non-profit*, entre las cuales pueden ser también las empresas públicas o fuertemente reguladas.

### **1.1.2. Formalización del modelo de eficiencia**

En vista que el análisis emprendido en la investigación, se centra en el grado en que se producen los servicios socialmente deseables, es razonable considerar la eficiencia técnica que recoge el enfoque de producción, como un marco teórico de referencia para el estudio empírico. La conceptualización en torno a la eficiencia técnica encuentra su formalización en el modelo económico, en tanto que este proporciona un sustento para el trabajo práctico, que tiene dos puntos de interés: la estimación de la frontera de posibilidades de producción y el cálculo de los índices de eficiencia, como una medida de heterogeneidad inobservable de las empresas. El modelo económico se transcribe a continuación, siguiendo a Daraio y Simar (2007).



Sea un proceso de producción caracterizado por el uso de un vector de  $p$  *inputs*, para producir un vector de  $q$  *outputs*, en tanto que cada par de vectores  $(x, y)$  representa un proceso productivo. Definimos el conjunto de posibilidades de producción como el conjunto  $\Psi$  de procesos productivos  $(x, y)$  que son tecnológicamente factibles en el espacio euclidiano  $\mathbb{R}_+^{p+q}$ :

$$\Psi = \{(x, y) | x \in \mathbb{R}_+^p, y \in \mathbb{R}_+^q, (x, y) \text{ es posible}\},$$

donde  $x$  es el vector de *input*,  $y$  es el vector de *output* y “*posible*” del vector  $(x, y)$  representa el conjunto de procesos productivos, tecnológicamente factibles, para obtener la cantidad de *output*  $y_1, \dots, y_q$ , a partir de la transformación de *inputs*  $x_1, \dots, x_p$ . Las combinaciones entre los vectores de *input* y *output* son los elementos de  $\Psi$ . Entonces, el conjunto de *inputs* empleados (para todos los  $y \in \Psi$ ), que incluye todos los vectores *input* que producen vector de *output*  $y \in \mathbb{R}_+^q$ , está definido como:

$$C(y) = \{x \in \mathbb{R}_+^p | (x, y) \in \Psi\}$$

El conjunto de *output* asociado (para todos los  $x \in \Psi$ ), que incluye todos los vectores de *output* que pueden ser producidos con el vector de *input*  $x \in \mathbb{R}_+^p$  está definido como:

$$P(x) = \{y \in \mathbb{R}_+^q | (x, y) \in \Psi\}.$$

El conjunto de posibilidades de producción  $\Psi$  puede ser recuperado desde el conjunto de *inputs*, específicamente:

$$\Psi = \{(x, y) | x \in C(y), y \in \mathbb{R}_+^q\}$$

Además se sostiene que:  $(x, y) \in \Psi \Leftrightarrow x \in C(y), y \in P(x)$ , lo que implica que el conjunto de *output* y el conjunto de *input* son las representaciones equivalentes de la tecnología de la producción, dada por  $\Psi$ .

La isocuanta o frontera eficiente en  $\Psi$  puede ser definida en términos radiales (Farrell, 1957) de la siguiente forma:

En espacio de *input*:  $\partial C(y) = \{x | x \in C(y), \theta x \notin C(y), \forall \theta, 0 < \theta < 1\}$

En el espacio de *output*:  $\partial P(x) = \{y | y \in P(x), \lambda y \notin P(x), \forall \lambda > 1\}$ .

La aproximación axiomática a la teoría de producción asume que la tecnología de la producción satisface ciertas propiedades o axiomas. Estas propiedades son equivalentes en  $\Psi, P(x), x \in \mathbb{R}_+^p, C(y), y \in \mathbb{R}_+^q$ .

A1. Posibilidad de no producir.  $(x, y) \notin \Psi$  si  $x = 0, y \geq 0, y \neq 0$ .

Tecnológicamente es posible no producir nada, utilizando un vector de *input*  $x \in \mathbb{R}_+^p$ , pero es imposible producir *output* sin emplear *inputs*.

A2. Eliminación gratuita de *inputs*. La versión estricta de este supuesto establece que una unidad productiva es capaz de producir la misma cantidad de *output* utilizando una cantidad mayor de cualquier *input*. Es decir, es posible desechar el exceso de *inputs* a coste cero:

$x_1 \in C(y), x_2 \geq x_1 \Rightarrow x_2 \in C(y)$ . La versión débil de este supuesto establece que es posible mantener el nivel de producción, siempre que se produce un incremento equiproporcional en la cantidad empleada de todos los *inputs*:  $x \in C(y) \Rightarrow \forall \alpha \geq 1, \alpha x \in C(y)$ .

A3. Eliminación gratuita de *outputs*. Es posible producir una cantidad menor de cualquier *output*, utilizando las mismas cantidades de *inputs*:  $y_1 \in P(x), y_2 \leq y_1 \Rightarrow y_2 \in P(x)$ . La versión débil de esta propiedad establece que es posible reducir equiproporcionalmente todos los *outputs*, utilizando el mismo vector de *inputs*:  $y \in P(x) \Rightarrow \forall \alpha \in [0, 1], \alpha y \in P(x)$ .

A4. El conjunto de producción siempre es cerrado y acotado superiormente para que los procesos productivos de la frontera sean técnicamente factibles. Es decir, existe el límite para toda secuencia de vectores factibles de *inputs* y *outputs* y este límite es factible.

A5. Convexidad: si dos procesos productivos pertenecen al conjunto posible de producción, todas sus combinaciones lineales convexas también pertenecen al conjunto posible de producción: Si  $(x_1, y_1), (x_2, y_2) \in \Psi$  y  $\forall \alpha \in [0, 1] \Rightarrow (x, y) = \alpha(x_1, y_1) + (1-\alpha)(x_2, y_2) \in \Psi$ .

A partir de lo anotado, cada proceso productivo  $(x, y) \in \Psi$  puede ser calificado como: eficiente en *input*, si  $x \in \partial C(y)$ ; ineficiente en *input*, si  $x \notin \partial C(y)$ ; eficiente en *output*, si  $y \in \partial P(x)$ ; ineficiente en *output*, si  $y \notin \partial P(x)$ . En tanto que una unidad productiva es eficiente cuando, en caso de orientación al *input*, se encuentra en el límite de conjunto de

*inputs*, y en caso de orientación hacia *output*, se encuentra en el límite del conjunto correspondiente de *outputs*:

$$\begin{aligned} \text{eff } C(y) &= \{x | x \in C(y), x' \notin C(y) \forall x' \leq x, x' \neq x\} \subseteq \partial C(y), \\ \text{eff } P(x) &= \{y | y \in P(x), y' \notin P(x) \forall y' \geq y, y' \neq y\} \subseteq \partial P(x). \end{aligned}$$

La definición del subconjunto eficiente de  $\Psi$ , lleva a la estimación de la eficiencia de una empresa que opera a nivel  $(x_0, y_0)$  como la distancia desde este punto a la frontera eficiente.

La eficiencia de la empresa orientada al *input*, en sentido de Farrell, está dada por:

$$\theta(x_0, y_0) = \inf\{\theta | \theta x_0 \in C(y_0)\} = \inf\{\theta | (\theta x_0, y_0) \in \Psi\},$$

Mientras que la eficiencia de la empresa orientada al *output*, en sentido de Farrell, es:

$$\lambda(x_0, y_0) = \sup\{\lambda | \lambda y_0 \in P(x_0)\} = \sup\{\lambda | (x_0, \lambda y_0) \in \Psi\}.$$

En tanto,  $\theta(x_0, y_0) \leq 1$  es la contracción radial de los insumos que la empresa debe lograr para ser considerada como eficiente, cuando  $(\theta(x_0, y_0)x_0, y_0)$  se encuentra en la frontera.

De la misma forma  $\lambda(x_0, y_0) \geq 1$  representa el factor de crecimiento de *output*, que una empresa debe lograr para considerarse eficiente en cuanto el punto que está situado en la frontera está dado por  $(x_0, \lambda(x_0, y_0)y_0)$ .

Se puede notar que la frontera eficiente de  $\Psi$ , en sentido radial, encuentra su representación en el conjunto de puntos  $(x, y)$ , tales que  $\theta(x, y) = 1$  y  $\lambda(x, y) = 1$ . Si la frontera es continua, para los puntos situados en la frontera  $\theta(x, y) = \lambda(x, y) = 1$ . En tanto que la frontera eficiente es única, si bien puede ser caracterizada desde dos enfoques – *input* y *output*.

Otra posibilidad de estimar la eficiencia encuentra su realización en la función de distancia de Shepard (1970), mientras que la distancia radial se mide por medio de su inversa. La función de distancia de Shepard, orientada al *input*, proporciona una medida normalizada de la distancia euclídea desde el punto  $(x, y) \in \mathbb{R}_+^{p+q}$  hasta la frontera de  $\Psi$  en una dirección radial ortogonal, que puede ser definida en los siguientes términos:

$$Di(x, y) = \sup\{\theta > 0 | \theta^{-1}x, y \in \Psi\} \equiv (\theta(x, y))^{-1} \quad (1)$$

Dados los axiomas mencionados del conjunto de posibilidades de producción,  $Di(x, y)$  tiene las siguientes propiedades:

- (i)  $Di(x, y)$  es no decreciente en *inputs* y decreciente en *outputs*;
- (ii)  $Di(x, y)$  es homogénea de grado +1 y cóncava en *inputs*;
- (iii) Para todos los  $(x, y) \in \Psi$ ,  $Di(x, y) \geq 1$  ;
- (iv)  $Di(x, y) = 1$ , si  $(x, y)$  está situado en la frontera interior del conjunto de *inputs*.

De modo similar la función de distancia Shephard, orientada al *output*, proporciona una medida normalizada de la distancia euclídea desde el punto  $(x, y) \in \mathbb{R}_+^{p+q}$  hasta la frontera de  $\Psi$  en una dirección radial ortogonal, que puede ser definida en los siguientes términos:

$$Do(x, y) = \inf\{\lambda > 0 | x, \lambda^{-1} y\} \in \Psi\} \equiv (\lambda(x, y))^{-1} \quad (2)$$

Dados los axiomas mencionados del conjunto de posibilidades de producción,  $Do(x, y)$  tiene las siguientes propiedades:

- (i)  $Do(x, y)$  es no decreciente en *outputs* y creciente en *inputs*;
- (ii)  $Do(x, y)$  es linealmente homogénea en *outputs*;
- (iii) Para todos  $(x, y) \in \Psi$ ,  $Do(x, y) \leq 1$ ;
- (iv)  $Do(x, y) = 1$  si  $(x, y)$  pertenece a la frontera de  $\Psi$ .

## 1.2. Especificación del modelo empírico

El marco teórico expuesto conduce hacia una aproximación de los modelos empíricos, aptos para la estimación de eficiencia técnica, de dos tipos. El primer modelo se sustenta en la función de producción, mientras que el segundo encuentra su base en la función de distancia. A pesar de que la función de producción tiene un amplio reconocimiento en el campo empírico, también es evidente su limitación en el momento de estimar una función multiproducto, como es el caso de la presente investigación que considera la generación de tres productos socialmente relevantes.

Las alternativas, que tradicionalmente se utilizan para superar el hecho de que la función de producción implica un solo *output*, incluyen 1) agregación de los outputs en una sola medida, utilizando un índice agregado o un índice multilateral superlativo; 2) estimación de

una función de producción para cada uno de los output; 3) estimación de una función dual de costes o beneficios; 4) utilización de técnicas no paramétricas, como puede ser el análisis envolvente de datos (DEA). Una síntesis de las ventajas y desventajas, que presenta cada uno de los métodos citados, se puede encontrar en Coelli y Parelman (2001).

Si bien los procedimientos mencionados ya presentan las limitaciones en el contexto de la producción en el sentido tradicional, se convierten en técnicas menos aplicables dentro de la trama de la investigación en curso. La construcción de una medida agregada de todos los *outputs* se ve frustrada en tanto que los precios de los productos, considerados como socialmente relevantes, no son observables. Estos productos tienen carácter de la utilidad social, más que de un bien comercializado en el mercado. El uso de una medida agregada de los *outputs* también implica una suposición de separabilidad entre *inputs* y *outputs*. En caso de la producción social, este supuesto podría ser muy restrictivo, mientras que la incorrecta imposición de separabilidad puede tener un efecto significativo sobre las medidas de eficiencia técnica (Coelli y Parelman 2001).

En cuanto a la estimación de funciones de producción individuales para cada uno de los productos, se presenta la dificultad de asignar los *inputs* entre los tres productos considerados en el estudio, en tanto que estos son generados por el mismo personal y dentro de las mismas instalaciones físicas, como resultado del empleo simultáneo de factores.

La estimación de una función dual de costes o de beneficios, además de enfrentar el problema de los precios ya señalado anteriormente, exige un comportamiento minimizador de costes o maximizador de beneficios, ambas consideraciones están fuera de lugar, dada la naturaleza de la investigación llevada.

El análisis envolvente de datos presenta una alternativa viable para la estimación de la eficiencia técnica, en tanto que es fácilmente aplicable incluso en el caso de muchos *outputs*. Sin embargo, como señala Greene (2008), DEA se basa fundamentalmente en una comparación entre los productores observados, lo que requiere asumir que, en primer lugar, existe un punto de producción ideal, y en segundo lugar, que los productores se esfuerzan por lograr este objetivo. Si bien la técnica permite resolver satisfactoriamente el primer

punto, no se cuenta con evidencias de que las entidades financieras bajo análisis, se plantean la meta de generación de los productos socialmente deseables, más bien es un asunto que se encuentra en el contorno de la investigación.

La falta de un método apropiado para estimar la función de producción en el contexto del estudio sugiere optar por la función de distancia, como una herramienta paramétrica empleada en el análisis de la producción y la eficiencia técnica de empresas multiproducto. Recordando que la función de distancia orientada a los *inputs* muestra el grado en que el vector de *inputs* excede al requerido para producir un nivel determinado de *outputs*, lo que se identifica con el costo, o ineficiencia económica. Del mismo modo, la función de distancia orientada a los *outputs* representa al inverso del factor por el cual la cantidad producida de todos los *outputs* puede incrementarse y seguir estando dentro del conjunto de posibilidades de producción, dada una cantidad cierta de *inputs*, lo que se refiere a la ineficiencia técnica, examinada hasta ahora. De aquí en adelante la atención se centra en la función de distancia orientada a los *outputs*, que será utilizada en el contexto de la investigación, y el término “función de distancia” se utiliza como sinónimo de “función de distancia orientada a los *outputs*”.

La función de distancia (2) toma forma de un modelo econométrico, al utilizar su propiedad de homogeneidad lineal en *outputs*. Considerando que homogeneidad implica que:

$$Do(x, wy) = wDo(x, y), \text{ para todo } w > 0, \quad (3)$$

Si se escoge arbitrariamente uno de los *outputs*, como por ejemplo el *output M*, resulta:

$$Do(x, y/y_M) = Do(x, y)/y_M \quad (4)$$

Para la función *translog*, se puede escribir:

$$\ln(D_{Oi}/y_{Mi}) = TL(x_i, y_i/y_{Mi}, \alpha, \beta, \delta) \quad (5)$$

$$\ln(D_{Oi}) - \ln(y_{Mi}) = TL(x_i, y_i/y_{Mi}, \alpha, \beta, \delta) \quad (6)$$

$$-\ln(y_{Mi}) = TL(x_i, y_i/y_{Mi}, \alpha, \beta, \delta) - \ln(D_{Oi}) \quad (7)$$

En el caso de  $M$  outputs y  $K$  inputs (7) toma forma:

$$-\ln(y_{Mi}) = \alpha_0 + \sum_{m=1}^{M-1} \alpha_m \ln y_{mi}^* + \frac{1}{2} \sum_{m=1}^{M-1} \sum_{n=1}^{M-1} \alpha_{mn} \ln y_{mi}^* \ln y_{ni}^* + \sum_{k=1}^K \beta_k \ln x_{ki} + \frac{1}{2} \sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^K \beta_{kl} \ln x_{ki} \ln x_{li} + \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^{M-1} \delta_{km} \ln x_{ki} \ln y_{mi}^* - u_i, \quad i = 1, \dots, N \quad (8)$$

Donde  $y_m^* = y_m/y_M$  y output  $M$  es elegido arbitrariamente (Coelli y Parelman 2001),  $u_i = \ln(D_{Oi})$ .

En los casos, cuando los coeficientes de segundo orden son iguales a cero, el modelo *translog* se puede escribir con la especificación de Cobb-Douglas:

$$-\ln y_{Mi} = \alpha_0 + \sum_{m=1}^{M-1} \alpha_m \ln y_{mi}^* + \sum_{k=1}^K \beta_k \ln x_{ki} - u_i, \quad (9)$$

En el contexto de la investigación, el problema a resolver puede ser expresado como función de distancia que incluye tres *outputs* y dos *inputs*. El razonamiento, presentado en los capítulos anteriores, respalda el interés en la creación de los productos socialmente relevantes por las entidades financieras, que incluyen a las cooperativas y bancos comerciales, en tanto que el *output* del modelo está constituido por la Operación empresarial segura, Universalización de servicios financieros y Repartición de riqueza y bienestar. Valor de bienes de capital y trabajo se consideran como factores de *inputs*.

Para captar el diferencial entre cooperativas y bancos comerciales en la generación del producto socialmente relevante, adicionalmente, a la función de distancia se incorpora la variable  $D$ :

$$D_i = \begin{cases} 1, & \text{si la unidad del análisis es un banco comercial} \\ 0, & \text{si la unidad de análisis es una cooperativa} \end{cases}$$

En este caso la variable  $D_i$  capta la heterogeneidad inobservada entre los establecimientos financieros y se introduce al modelo de forma directa, como lo sugiere Greene (2008). El mismo planteo se puede ver en Kotzian (2009), que utiliza las variables *dummy* para

encajar las diferencias entre los países en el cuidado de la salud. Kurkalova y Carriquiry (2003) emplean la misma técnica para diferenciar las granjas agrícolas de Ucrania, al estimar su eficiencia técnica.

En cuanto cada uno de los *outputs* representa un fenómeno multidimensional, la manera de buscar su escritura completa involucra a más de una variable, como se lo mostró en el capítulo 4. No obstante, la cantidad excesiva de variables convierte el proceso de estimación en más complejo. Por lo que se consideró apropiado reducir la medición de cada producto a una sola dimensión, la misma que aglutina a las variables consideradas inicialmente.

En caso del producto “Operación empresarial segura” se empleó el procedimiento, que se replicó para cada una de las trece variables, identificadas con miras de describir el resultado de gestión de la empresa. Si la empresa cumple el estándar de excelencia, propuesto por *A Technical Guide to PEARLS* (Evans y Branch 2002), a la variable bajo medición, se asigna el valor “1”. Caso contrario “0”. De tal suerte que el puntaje, que describe la gestión integral de la empresa, se obtiene como la sumatoria de los puntajes logrados en cada una de las variables. Lógicamente, tal puntaje se encuentra en un rango entre 0 y 13. Los estándares de excelencia, utilizados para la medición descrita, se muestran en el cuadro №3.

Cuadro 3. Estándares de excelencia para medición del producto “Operación empresarial segura”

<b>Código</b>	<b>Variables</b>	<b>Estándares de excelencia</b>
P1	Suficiencia de provisiones para los préstamos con morosidad superior a 12 meses	100%
P2	Suficiencia de provisiones para los préstamos con morosidad que no supera 12 meses	100%
E1	Proporción de los activos totales asignados a los préstamos	70%
E5	Proporción de los activos totales provenientes de los depósitos	70%
E6	Proporción de los activos totales provenientes de los créditos externos	≤ 5%



E9	Proporción de los activos totales correspondientes al capital institucional neto	$\geq 10\%$
A1	Proporción de la cartera morosa	$\leq 5\%$
A2	Proporción de los activos improductivos	$\leq 5\%$
R9	Costo asociado con la administración de los activos	5%
R12	Retorno sobre activos	5%
L1	Cobertura de los depósitos a corto plazo con los fondos disponibles	$\geq 15\%$
S11	Crecimiento del activo total	$\geq 1$
End.	Nivel de endeudamiento público	$\leq 1$

Fuente: Evans y Branch 2002; SBS 2008.

En el caso del producto “Universalización de servicios financieros”, la síntesis de la información disponible se realizó, utilizando la técnica de análisis factorial, específicamente, el análisis de componentes principales (ACP). La utilización de ACP se consideró plausible en cuanto permitió conservar el 52.1% de la variabilidad inicial en un solo factor.

La presentación del producto “Repartición de riqueza y bienestar” se realiza mediante la variable original, “retorno sobre el patrimonio”, calculado como cociente entre beneficios, provenientes de la intermediación financiera, y el valor del patrimonio, para el caso de los bancos comerciales, y como razón entre beneficios y excedentes, provenientes de la intermediación financiera, y el valor del patrimonio, para el caso de cooperativas.

En tanto que para la valoración de la eficiencia técnica se eligió la función de distancia orientada a los *outputs*, las variables, que aportan de manera positiva a la formación de los productos socialmente deseables, entran en el modelo empírico de manera directa, mientras que las variables con el efecto negativo se consideran en su forma inversa (Cuadro №4).

Cuadro 4. Orden de las variables observables, que describen los productos socialmente deseables

<b>Código</b>	<b>Variables</b>	<b>Dirección de la variable en función del modelo electo</b>
P1	Suficiencia de provisiones para los préstamos con morosidad superior a 12 meses	Directa

P2	Suficiencia de provisiones para los préstamos con morosidad que no supera 12 meses	Directa
E1	Proporción de los activos totales asignados a los préstamos	Directa
E5	Proporción de los activos totales provenientes de los depósitos	Directa
E6	Proporción de los activos totales provenientes de los créditos externos	Inversa
E9	Proporción de los activos totales correspondientes al capital institucional neto	Directa
A1	Proporción de la cartera morosa	Inversa
A2	Proporción de los activos improductivos	Inversa
R9	Costo asociado con la administración de los activos	Inversa
R12	Retorno sobre activos	Directa
L1	Cobertura de los depósitos a corto plazo con fondos disponibles	Directa
S11	Crecimiento del activo total	Directa
End.	Nivel de endeudamiento público	Inversa
Oficinas	Proporción de las unidades que atienden al público fuera de las capitales provinciales	Directa
Crédito agrícola	Proporción de operaciones, efectuadas con el sector agrario	Directa
Dep. promedio	Saldo medio de los depósitos	Inversa
Pat.	Retorno sobre el patrimonio	Inversa

Fuente: elaborado a partir del análisis de la función de distancia.

En cuanto a los insumos, el valor de los bienes de capital se mide como la suma de tres cuentas del balance financiero: Edificios (cuenta 1802), Muebles, enseres y equipos de oficina (cuenta 1805) y Equipos de computación (cuenta 1806). El trabajo se computa como la sumatoria de los valores de Gastos de personal y Honorarios, cuentas 4501 y 4502 del Estado de Pérdidas y Ganancias, respectivamente.

Para el caso de 3 *outputs* y 2 *inputs* (8) se escribe como:

$$\begin{aligned}
 -\ln y_{Mi} = & \alpha_0 + \sum_{m=1}^2 \alpha_m \ln y_{mi}^* + \frac{1}{2} \sum_{m=1}^2 \sum_{n=1}^2 \alpha_{mn} \ln y_{mi}^* \ln y_{ni}^* + \sum_{k=1}^2 \beta_k \ln x_{ki} + \\
 & \frac{1}{2} \sum_{k=1}^2 \sum_{l=1}^2 \beta_{kl} \ln x_{ki} \ln x_{li} + \sum_{k=1}^2 \sum_{m=1}^2 \delta_{km} \ln x_{ki} \ln y_{mi}^* + \theta D_i - u_i, \quad (10)
 \end{aligned}$$

O con la especificación de Cobb-Douglas:

$$-\ln y_{Mi} = \alpha_0 + \sum_{m=1}^2 \alpha_m \ln y_{mi}^* + \sum_{k=1}^2 \beta_k \ln x_{ki} + \theta D_i - u_i, \quad (11)$$

### 1.3. Datos

La muestra utilizada en el estudio, está formada por los datos de panel balanceado, que provienen de las cooperativas de ahorro y crédito y de los bancos privados nacionales, situados en el Ecuador. Los datos contienen siete observaciones anuales de las cincuenta y un entidades financieras, que incluyen 16 bancos comerciales y 35 cooperativas de ahorro y crédito. El período muestral encierra el lapso entre 2008 y 2014. La muestra recoge solamente las instituciones que operaron a lo largo del período muestral sin considerar las entidades que se cerraron o que se encuentran en proceso de liquidación o fusión al 31 de diciembre del 2014.

Las treinta y cinco cooperativas de ahorro y crédito comprenden las entidades, sujetas a la supervisión y control de la Superintendencia de Bancos y Seguros en el período 2008-2012. A partir del 2013 estas cooperativas se trasladaron a la rectoría de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria y se clasificaron por esta superintendencia como el segmento cuatro. A pesar del cambio del órgano regulatorio las cooperativas mantuvieron el mismo sistema de reportes, lo que certifica la estabilidad de los datos en el período de estudio. Los datos de las COACs están recolectados a partir de las publicaciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros entre 2008 y 2012. Para los años 2013 y 2014 la información proviene de las publicaciones de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria. La información está disponible en las páginas web de las instituciones respectivas dentro de los tres archivos electrónicos: balances financieros al 31 de diciembre de los años 2008-2014, catastros públicos y volumen de crédito otorgado en el mismo período.

Los 16 bancos comprenden los bancos nacionales privados del Ecuador. Estas entidades financieras estaban sujetas al control y supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros en todo el período 2008-2014. Los datos de los bancos se encuentran disponibles en la página web de esta institución y, como en el caso de las cooperativas, comprenden los

reportes, situados en los archivos electrónicos de balances financieros al 31 de diciembre de los años 2008-2014, catastros públicos y volumen de crédito otorgado en el mismo período.

Una vez consolidada la base de datos primarios a partir de las fuentes citadas, se procede a construir el campo informativo, utilizado en el modelo empírico planteado en la sección precedente, respetando la siguiente secuencia de pasos:

- 1) Los valores de las variables propuestas para la descripción de los productos socialmente relevantes se calculan a partir de lo especificado en el Anexo 1.
- 2) La medición de cada producto se reduce a una sola dimensión de acuerdo a lo propuesto en la sección 1.2. del presente capítulo.
- 3) Se procede con el cambio de escala del producto Universalización de servicios financieros, debido a la especificación del modelo empírico en forma de logaritmos.
- 4) Los valores de los insumos se calculan como está planteado en la sección 1.2. del presente capítulo.

Las principales estadísticas descriptivas del conjunto de datos, obtenido con los procedimientos mencionados, se presentan en la tabla №1. Se puede notar la estampa de las sustanciales diferencias entre las observaciones dentro y entre los grupos a lo largo de la muestra.

Tabla 1. Estadísticas descriptivas del conjunto de datos

Variables	Número de observaciones	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Cooperativas de ahorro y crédito					
Repartición de riqueza y bienestar	245	0,2947	0,2383	0,0769	1,431
Universalización de servicios financieros	245	2,0748	1,2059	0,0848	6,2342
Operación empresarial segura	245	7,5878	1,8325	2	12
Trabajo, miles de \$	245	2380,93	2330,57	205,89	19621,38
Valor de bienes de capital, miles de \$	245	2587,87	2803,27	275,82	27308,94
Bancos privados					
Repartición de riqueza y bienestar	112	0.1255	0.1274	0.0222	1.0419

Universalización de servicios financieros	112	0.8129	0.4689	0.0225	2.2094
Operación empresarial segura	112	5.875	1.4834	2	9
Trabajo, miles de \$	112	27332.67	37778.55	828.87	215167.3
Valor de bienes de capital, miles de \$	112	47216.47	60820.79	825.09	222126.3

Fuente: elaborado a partir del análisis estadístico del conjunto de datos.

## 2. Estimación econométrica y resultados<sup>52</sup>

La función de distancia puede ser fácilmente calculada en casos cuando se conoce la frontera del conjunto de posibilidades de la producción. En realidad, la frontera de la producción no es conocida y debe ser estimada, dada una muestra de las empresas (Coelli y Perelman 2001).

Los modelos paramétricos para estimación de eficiencia, discutidos en la literatura, se clasifican en dos grupos. En primer lugar, modelos basados en correcciones sobre mínimos cuadrados (MCOC). En segundo lugar, modelos de componentes del error estimados por máxima verosimilitud (MV).

La función de distancia (7) puede ser estimada utilizando el método de MCOC (Greene 1980). Tal estimación se realiza en dos etapas. La primera consiste en interpretar el termino inobservable  $-\ln(D_{0i})$  de la ecuación (7) como un término aleatorio,  $u_i$ , y estimar la función utilizando Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). En la segunda etapa, la estimación MCO del termino independiente,  $\alpha_0$ , se ajusta (añadiéndole el mayor residuo MCO negativo) de tal forma que la función, en lugar de pasar por el centro de los datos, los envuelve por encima. La distancia de la empresa  $i$  se calcula, entonces, como el exponente del residuo MCO corregido. En este caso la función de distancia paramétrica supone explícitamente que toda desviación de la frontera de producción se debe a la ineficiencia técnica (Coelli y Perelman 2001).

---

<sup>52</sup> Todas las estimaciones se realizaron con el programa computacional STATA12. El programa utilizado se encuentra en el Anexo 2.

Las propiedades estadísticas del estimador MCOC se discuten en Greene (1980). El enfoque está utilizado por Schmidt y Sickles (1984) y Atkinson y Comwell (1994).

En cuanto al problema de endogeneidad que puede surgir en la presencia de *outputs* en calidad de regresores, lo que sesgue las estimaciones de los parámetros, Coelli y Perelman (2001) argumentan, que solamente aparecen como regresores los *ratios* de los *outputs* y que tales *ratios* se puede suponer como exógenos, puesto que la función de distancia se define como una expansión (proporcional) de todos los *outputs*, dado un nivel de *inputs*, y en consecuencia las *ratios* de *outputs* se mantienen, por definición, constantes para cada empresa.

A diferencia de los modelos estimados con MCOC, los modelos de los componentes del error estiman una frontera directamente. En este caso las desviaciones de la frontera se recogen a través de un término de error con dos componentes, uno simétrico que refleja el ruido estocástico y otro asimétrico, que recoge la ineficiencia. En esta formulación se toma en cuenta la posible influencia del ruido estadístico sobre la posición y las características de la frontera de producción. (Álvarez, 2001b).

Añadiendo un término de error simétrico,  $v_i$ , que recoge el ruido estocástico, a la ecuación (7) y cambiando  $\ln(D_{Oi})$  por  $u_i$ , la función de distancia estocástica es:

$$-\ln(y_{Mi}) = TL(x_i, y_i/y_{Mi}, \alpha, \beta, \delta) + v_i - u_i \quad (12)$$

Los parámetros de esta función pueden ser estimados por MV, una vez que se supone una determinada estructura de distribución para  $u_i$  y  $v_i$ .

El modelo de frontera estocástica fue utilizado por Pitt y Lee (1981), Schmidt y Sickles (1984), Kumbhakar (1987) y Battese y Coelli (1988).

## 2.1. Estimación con MCO

En esta sección se estima la función de distancia Cobb-Douglas<sup>53</sup> con MCO. El enfoque más simple de analizar datos tipo panel es omitir las dimensiones del espacio y el tiempo de los datos agrupados y sólo calcular la regresión MCO usual. En este caso el intercepto de la regresión es el mismo para todas las unidades transversales. Sin embargo, es muy probable que se necesite controlar el carácter “individual” de cada estado. El modelo de efectos aleatorios permite suponer que cada unidad transversal tiene un intercepto diferente. Los resultados de la regresión con los datos agrupados y el modelo de efectos aleatorios se presentan en Tablas 2 y 3, respectivamente.

La prueba del Multiplicador de Lagrange para Efectos Aleatorios, formulada por Breusch y Pagan (BP), permite evaluar si es necesario usar el modelo de efectos aleatorios o el de datos agrupados. La prueba consiste en evaluar si la varianza de  $u_i$  es igual a cero, es decir,  $\sigma_u^2 = 0$ . Si la hipótesis nula no se rechaza, entonces no existe ninguna diferencia relevante entre dos modelos.

En nuestro caso la hipótesis nula se rechaza, por lo tanto, los efectos aleatorios son relevantes y es preferible usar la estimación de efectos aleatorios en vez de la agrupada. Los resultados de la prueba BP se encuentran en la tabla 4.

---

<sup>53</sup> Se dio preferencia a la forma funcional propuesta por Cobb y Douglas, debido que en las estimaciones iniciales los parámetros de segundo orden demostraron ser iguales a cero.

Tabla 2. Resultados de regresión agrupada

```
. reg lny1 D LNy2p LNy3p LNCap LNtra
```

Source	SS	df	MS			
Model	16.9364952	5	3.38729904	Number of obs =	357	
Residual	14.559197	351	.041479194	F( 5, 351) =	81.66	
Total	31.4956922	356	.088471045	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.5377	
				Adj R-squared =	0.5312	
				Root MSE =	.20366	

lny1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
D	.296645	.0334051	8.88	0.000	.2309457	.3623442
LNy2p	.3066456	.0260538	11.77	0.000	.2554043	.3578869
LNy3p	.1395313	.0129738	10.75	0.000	.1140152	.1650474
LNCap	-.0020833	.0207333	-0.10	0.920	-.0428604	.0386938
LNtra	.0199367	.0238736	0.84	0.404	-.0270167	.0668901
_cons	-1.268916	.0835547	-15.19	0.000	-1.433247	-1.104585

Fuente: resultados de corridas con el paquete computacional STATA.



Tabla 3. Resultados de estimación del modelo de efectos aleatorios

```
. xtreg lny1 D LNy2p LNy3p LNCap LNTra, re

Random-effects GLS regression           Number of obs   =       357
Group variable: id                     Number of groups =        51

R-sq:  within = 0.6645                  Obs per group:  min =         7
      between = 0.4078                                avg =         7.0
      overall  = 0.4763                                max =         7

                                           Wald chi2(5)    =       586.67
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2     =         0.0000
```

lny1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
D	.3901619	.0632739	6.17	0.000	.2661474	.5141764
LNy2p	.4736122	.0256086	18.49	0.000	.4234202	.5238042
LNy3p	.0789254	.011277	7.00	0.000	.0568229	.101028
LNCap	.0381853	.0235443	1.62	0.105	-.0079607	.0843313
LNTra	-.0701593	.0250455	-2.80	0.005	-.1192476	-.0210709
_cons	-.9549577	.1232836	-7.75	0.000	-1.196589	-.7133262
sigma_u	.1607348					
sigma_e	.11204176					
rho	.67299627	(fraction of variance due to u_i)				

Fuente: resultados de corridas con el paquete computacional STATA.

Tabla 4. Resultados de la prueba de Multiplicador de Lagrange para Efectos Aleatorios

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

$$\ln y_{1[id,t]} = Xb + u[id] + e[id,t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
lny1	.088471	.2974408
e	.0125534	.1120418
u	.0258357	.1607348

Test: Var(u) = 0

chibar2(01) = 362.14  
 Prob > chibar2 = 0.0000

Fuente: resultados de corridas con el paquete computacional STATA.

Otra manera de modelar el carácter “individual” de cada estado es a través del modelo de efectos fijos. Este modelo no supone que las diferencias entre estados sean aleatorias, sino constantes o “fijas”. El efecto individual de cada estado se modela mediante las variables dicotómicas. Los resultados de estimación se presentan en la tabla 5. La prueba  $F$  de significancia de los efectos fijos, que se presenta al final del reporte, muestra que no todas las variables dicotómicas son simultáneamente iguales a cero, por lo tanto es preferible utilizar el método de efectos fijos en vez de los datos agrupados.

Las pruebas de Breusch y Pagan para efectos aleatorios, y la prueba  $F$  de significancia de los efectos fijos indican que tanto el modelo de efectos aleatorios como el de efectos fijos son mejores que el modelo agrupado. La elección entre estos dos modelos está subordinada a la posibilidad de correlación entre el componente de error individual  $u_i$  y las variables explicativas. El modelo de efectos aleatorios supone que esta correlación es igual a cero. En caso, que el supuesto se ve alterado, los estimadores de los parámetros por efectos aleatorios son sesgados. La prueba de Hausman, presentada en tabla 6, confirma tal hipótesis, por lo que el modelo de efectos fijos es preferible.

Sin embargo, con el modelo de efectos fijos no es posible estimar los coeficientes de variables explicativas temporalmente invariantes (Arias 2001), como es el caso de pertenencia a un grupo específico de empresas financieras (banco o COAC), lo que imposibilita evaluar el efecto diferencial en la generación de los productos socialmente relevantes. Entonces, a pesar que el modelo de efectos fijos se ajusta a los datos disponibles, no es un instrumento adecuado para los propósitos de investigación.

Tabla 5. Resultados de estimación del modelo de efectos fijos

```
. xtreg lny1 D LNy2p LNy3p LNCap LNTra, fe
note: D omitted because of collinearity

Fixed-effects (within) regression              Number of obs   =       357
Group variable: id                            Number of groups =        51

R-sq:  within = 0.6687                        Obs per group:  min =         7
        between = 0.1321                       avg =         7.0
        overall = 0.2299                       max =         7

                                                F(4, 302)       =       152.37
corr(u_i, Xb) = -0.6129                       Prob > F        =       0.0000
```

lny1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
D	0 (omitted)					
LNy2p	.5162903	.0264989	19.48	0.000	.4641444	.5684362
LNy3p	.0690787	.0114168	6.05	0.000	.0466123	.0915452
LNCap	.0357074	.025974	1.37	0.170	-.0154055	.0868204
LNTra	-.0978463	.0265118	-3.69	0.000	-.1500175	-.045675
_cons	-.5826162	.1616234	-3.60	0.000	-.9006668	-.2645656
sigma_u	.306027					
sigma_e	.11204176					
rho	.88180168 (fraction of variance due to u_i)					

F test that all u\_i=0: F(50, 302) = 22.37 Prob > F = 0.0000

Fuente: resultados de corridas con el paquete computacional STATA.

Tabla 6. Resultados del test de Hausman

. hausman fixed random

	Coefficients			
	(b) fixed	(B) random	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
LNy2p	.5162903	.4736122	.0426781	.0068111
LNy3p	.0690787	.0789254	-.0098467	.0017807
LNCap	.0357074	.0381853	-.0024778	.0109688
LNTra	-.0978463	-.0701593	-.027687	.0086947

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg  
 B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2(4) = (b-B)' [(V\_b-V\_B)^(-1)] (b-B)  
 = 2565.88  
 Prob>chi2 = 0.0000

Fuente: resultados de corridas con el paquete computacional STATA.

## 2.2. Estimación con MV

Como se anotó anteriormente, los parámetros de la función (12) pueden ser estimados por MV, una vez que se supone una determinada estructura de distribución para  $u_i$  y  $v_i$ . En esta sección se estima la frontera estocástica, siguiendo lo propuesto por Battese y Coelli (1988) para los datos en forma de panel.

Battese y Coelli (1988) plantean MV la estimación del siguiente Normal-Truncado Normal modelo de frontera estocástica:

$$y_{it} = \alpha + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it}, \quad i = 1, \dots, N, \quad t = 1, \dots, T \quad (13)$$

$$\varepsilon_{it} = v_{it} - u_i \quad (14)$$

$$v_{it} \sim \mathcal{N}(0, \sigma_v^2) \quad (15)$$

$$u_i \sim \mathcal{N}(\mu, \sigma^2) \quad (16)$$

El valor de la función de distancia para la  $i$ -ésima empresa se estima como sigue:

$$D_{oi} = E[\exp(u_i)|\varepsilon_i] = \frac{1-\Phi(\sigma_A-\gamma\varepsilon_i/\sigma_A)}{1-\Phi(\gamma\varepsilon_i/\sigma_A)} \exp(\gamma\varepsilon_i + \sigma_A^2/2) \quad (17)$$

Donde  $\sigma_A = \sqrt{\gamma(1-\gamma)\sigma^2}$ ,  $\sigma^2 = \sigma_u^2 + \sigma_v^2$ ,  $\gamma = \sigma_u^2/\sigma^2$ , y donde  $\phi(\cdot)$  y  $\Phi(\cdot)$  representan la función de densidad y de distribución de una normal estándar, respectivamente. Los parámetros desconocidos de (16), en la práctica, se sustituyen por su estimación MV (Coelli y Perelman 2001).

La forma funcional de (13), empleada en el análisis empírico, está dada por

$$\begin{aligned} -\ln y_{1it} = & \alpha_0 + \alpha_1 \ln(y_{2it}/y_{1it}) + \alpha_2 \ln(y_{3it}/y_{1it}) + \beta_1 \ln x_{1it} + \beta_2 \ln x_{2it} + \theta D_i + v_{it} \\ & - u_i, \end{aligned}$$

Donde los subíndices  $i$  y  $t$  denotan la identidad financiera y el año, respectivamente;  $y_{1it}, y_{2it}, y_{3it}$  los *outputs* Operación empresarial segura, Universalización de servicios financieros y Repartición de riqueza y bienestar, respectivamente;  $x_{1it}, x_{2it}$  los *inputs* capital y trabajo, respectivamente;  $v_{it}$  es el término de error estocástico;  $u_i$  es el término que estima la ineficiencia técnica,  $D_i$  es la variable *dummy*.

Los resultados de estimación se presentan en la tabla 7.

Tabla 7. Resultados de estimación del MV modelo

```

Time-invariant inefficiency model      Number of obs      =      357
Group variable: id                     Number of groups   =      51

                                         Obs per group: min =      7
                                         avg =              7
                                         max =              7

                                         Wald chi2(5)      =      628.60
Log likelihood = 196.56431              Prob > chi2       =      0.0000
    
```

lny1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
D	.388383	.0753743	5.15	0.000	.2406521	.5361139
LNy2p	.4900034	.0254497	19.25	0.000	.4401228	.539884
LNy3p	.0746225	.0110861	6.73	0.000	.0528941	.0963509
LNCap	.0358384	.0235249	1.52	0.128	-.0102696	.0819465
LNTra	-.082406	.0247331	-3.33	0.001	-.130882	-.03393
_cons	-.4501181	.1295621	-3.47	0.001	-.7040552	-.1961811
/mu	.3585536	.092949	3.86	0.000	.176377	.5407302
/lnsigma2	-2.758211	.2912748	-9.47	0.000	-3.329099	-2.187323
/ilgtgamma	1.409499	.3771953	3.74	0.000	.6702101	2.148788
sigma2	.0634051	.0184683			.0358254	.1122168
gamma	.8036869	.0595117			.6615502	.8955555
sigma_u2	.0509578	.0185054			.0146879	.0872278
sigma_v2	.0124472	.0010126			.0104626	.0144319

Fuente: resultados de corridas con el paquete computacional STATA.

A partir del modelo estimado, se puede observar que los parámetros  $\beta_k$ , que son las elasticidades de la función de distancia con respecto a  $k$ -ésimo *input*, presentan los signos esperados en caso del factor trabajo, mientras que el coeficiente del capital es positivo, aunque no significativo.

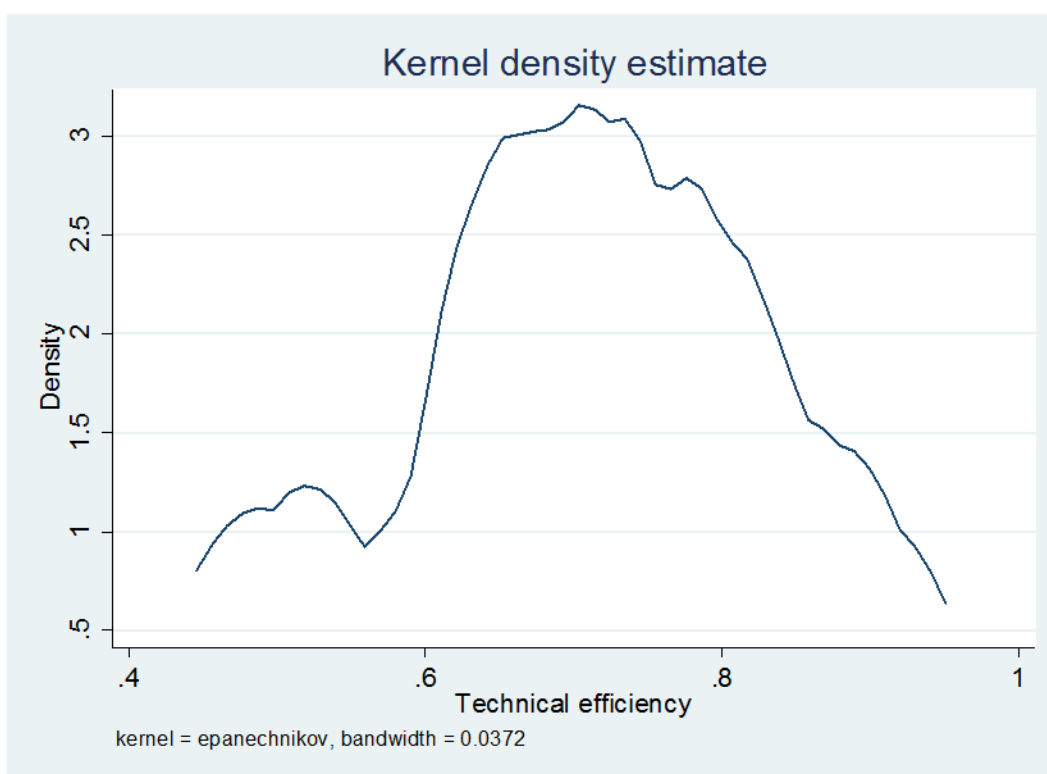
Los coeficientes estimados para los *output* Universalización de servicios financieros y Repartición de riqueza y bienestar son significativos y tienen los signos esperados. El coeficiente de Operación empresarial segura se obtiene a través de restricción de

homogeneidad, que establece que estos coeficientes deben sumar la unidad. Entonces, el coeficiente de Operación empresarial segura es igual a 0,436.

El coeficiente de la variable D es estadísticamente significativo, y su signo indica que en caso de los bancos comerciales la distancia hacia la frontera de producción es mayor que para las cooperativas de ahorro y crédito. Efectivamente, la mediana de la distancia para los bancos privados es igual a 0,94 ( $D_o = \exp(\alpha_o + \theta)$ ), mientras que este valor para las cooperativas está en 0,64 ( $D_o = \exp(\alpha_o)$ ). Esto puede ser interpretado, que con las demás condiciones iguales, las COACs alcanzan una frontera de producción más elevada, que los bancos comerciales privados.

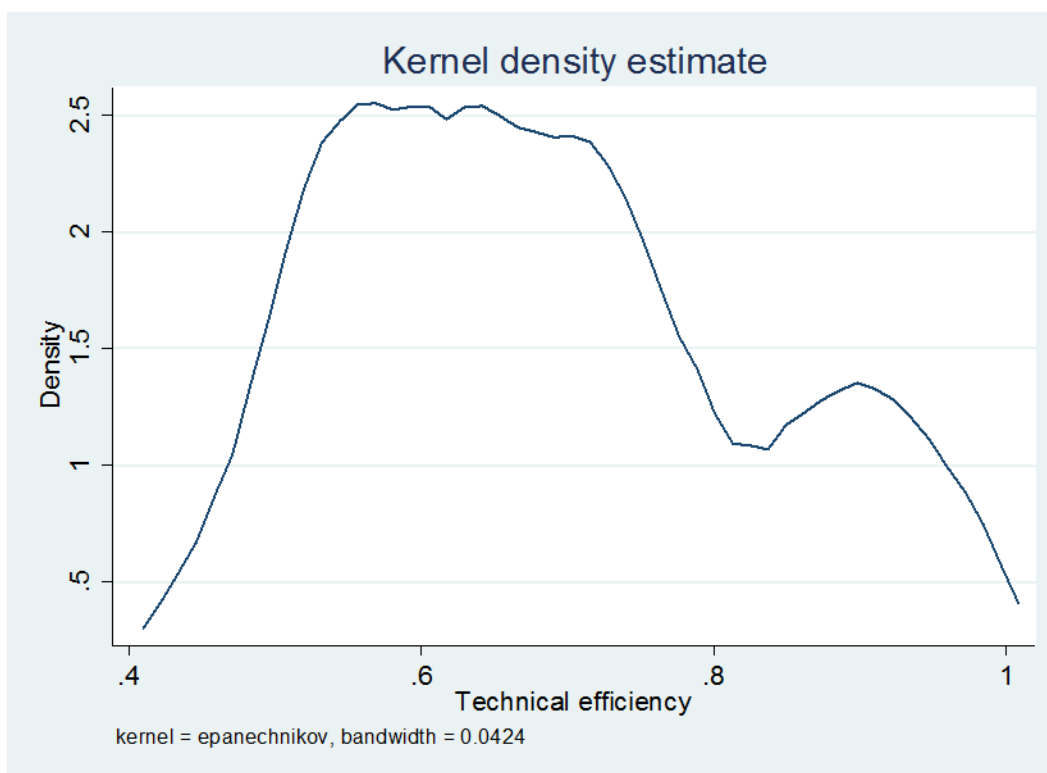
Los índices de eficiencia técnica, estimados a partir del modelo MV para cada grupo de empresas, están representados gráficamente a continuación (Gráficos 16 y 17).

Gráfico 17. Distribución de los índices estimados de eficiencia técnica de los bancos comerciales



Fuente: resultados de corridas con el paquete computacional STATA.

Gráfico 18. Distribución de los índices estimados de eficiencia técnica de las COACs



Fuente: resultados de corridas con el paquete computacional STATA.

Las estadísticas descriptivas se presentan en la tabla 8.

Tabla 8. Estadísticas descriptivas de los índices de eficiencia técnica

<b>MEDIDAS</b>	<b>COACS</b>	<b>BANCOS</b>
Media	0,6875	0,7077
Desviación estándar	0,1416	0,1209
Mínimo	0,4522	0,4830
Máximo	0,9658	0,9139

Fuente: datos logrados a partir de estimación de índices de eficiencia.



A partir de los datos obtenidos, el test de Kruscal-Wallis ( $\chi^2=2,640$   $p=0,1042$ ) demuestra que no existe la diferencia estadísticamente significativa entre medias de los índices de eficiencia técnica entre los bancos comerciales y las cooperativas de ahorro y crédito, lo que sugiere que ninguno de los dos grupos de instituciones es más eficiente en la transformación de los recursos en los productos socialmente relevantes.

## Conclusiones

Las proposiciones que sostienen el constructo teórico de la economía clásica están ampliamente cuestionadas, basándose en las experiencias reales vividas por las sociedades, tanto en el transcurso histórico, como en el momento contemporáneo. A la luz de los estudios antropológicos de las sociedades históricas y más recientemente desde los hallazgos de la economía experimental resulta muy difícil sostener el postulado de la universalización del mercado autorregulado, como una ley natural de ordenación de las relaciones sociales entre los individuos, que se rigen por la estructura axiológica del individualismo.

Las limitaciones del orden de pensamiento clásico para proporcionar una explicación incluyente de la organización económica de la sociedad, da paso al concepto de pluralidad económica como una característica de la realidad que se traduce en la existencia de un complejo de economías, a menudo opuestas, modelado por instituciones evolutivas. Recogiendo el valor heurístico del análisis histórico de la organización económica, efectuado por Polanyi (2007), Laville (2004) plantea que la organización económica moderna está conformada por la economía mercantil, que comprende un conjunto de mercados autorregulados, economía no mercantil, que refleja la participación del estado en el impulso del consumo, garantía de ingresos mínimos y provisión de servicios fundamentales para toda la población, así como la economía no monetaria que oculta la producción de autoconsumo y la acción económica de redes y asociaciones solidarias.

Coraggio hace hincapié que tales sectores son aún más notorios en “la periferia del sistema-mundo”, donde “existen sectores de la economía no monetizados, partes importantes de la naturaleza y del trabajo que no han sido mercantilizados, y todos los principios, incluido el de administración doméstica, tienen peso en una economía plural” (Coraggio 2009).

Si bien los principios polanyianos – el intercambio, la reciprocidad, la redistribución y la domesticidad – guardan relación con la esfera de la circulación (Caillé 2009), la conceptualización de la economía como un ente plural conduce a estructurar una visión diferenciada de las formas organizacionales institucionalizadas dentro de la realidad

objetiva. En este sentido, el campo económico se ve constituido por el sector público, el sector privado capitalista y un polo de empresas y organizaciones, agrupadas bajo la denominación común de Economía Social y Solidaria (Monzón 2006). Con el mismo espíritu la Constitución de la República del Ecuador define al sistema económico ecuatoriano como social y solidario y reconoce diversas formas de organización económica: pública, privada, mixta, y popular y solidaria (Constitución 2008, Art.283). Mientras que, el conjunto de entidades que componen la economía popular y solidaria, están conformados en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares (LOEPS 2011, Art. 8).

La literatura existente recoge los puntos de vista congruentes sobre las diferencias que existen entre las empresas privadas capitalistas y las empresas sociales. El cuerpo de nociones que estructura las divergencias entre estas dos formas organizacionales se despliega en torno a las diferencias estructurales internas, tales como contrastes motivacionales, forma de propiedad del capital, gobernanza y distribución. A pesar que el enfoque de las diferencias organizacionales entre las empresas es fructífero para el desarrollo del campo teórico explicativo para cada uno de los sectores e incluso aporta en el análisis de las posibles formas de interacción entre ellos, la perspectiva del rol que juega cada sector económico en resolver las realidades sociales problemáticas se encuentra fuera de indagación.

La presente investigación contribuye al desarrollo de la teoría plural al introducir la perspectiva de la capacidad de los actores económicos a satisfacer las necesidades de la sociedad en su conjunto. Lo plural, en este caso, toma cuerpo de un aporte diferencial en la obtención del producto socialmente relevante, más que la diversidad de las formas de organización económica, sin perder de vista estas últimas. Tal enfoque se sostiene en el supuesto que la lógica de funcionamiento organizativo de empresas sociales, que difiere sustancialmente de otras formas empresariales, trasciende las fronteras organizacionales e impacta a la sociedad de una manera distinta.

El estudio empírico, que contrasta la hipótesis planteada, se realizó dentro del conjunto de organizaciones que prestan servicios financieros, compuesto por dos subconjuntos: 35

cooperativas de ahorro y crédito, por un lado, y 16 bancos privados nacionales del Ecuador, por el otro. El lapso del estudio comprendió el período entre los años 2008 y 2014. El estudio empírico se desarrolló en dos partes. En primer lugar se estimó la función de distancia, una herramienta paramétrica, empleada en el análisis de la producción y la eficiencia técnica de empresas multiproducto. En nuestro caso los *outputs* están presentados mediante Operación empresarial segura, Universalización de servicios financieros y Repartición de riqueza y bienestar, mientras que los *inputs* incluye las variables tradicionalmente utilizadas, dadas por el capital y el trabajo. Luego de esto se calcularon los coeficientes de ineficiencia para cada una de las entidades bajo estudio.

La estimación del modelo empírico se realizó utilizando el método de máxima verosimilitud. Los resultados de estimación demostraron que la mediana de distancia entre la frontera de la producción y los niveles de desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito es menor que el mismo indicador para los bancos privados. El resultado obtenido implica que con igual nivel de insumos las cooperativas generan una cantidad mayor de *outputs* en comparación con los bancos privados. Se pudo observar una relación inversa entre la distancia hasta la frontera de posibilidades de producción y el factor trabajo, mientras que la influencia del capital para reducción de la distancia hacía la frontera es insignificante.

Al mismo tiempo se demostró que no existe diferencia estadísticamente significativa entre los valores promedios de los coeficientes de ineficiencia entre los dos grupos analizados, lo que apoya a la proposición de que las COACs no presentan mayor nivel de ineficiencia en transformación de los recursos productivos en comparación con los bancos comerciales.

Los resultados empíricos conducen a concluir que las empresas sociales, al menos dentro del ámbito de estudio, circunscrito por las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador, impactan a la sociedad de una manera distinta, lo que se refleja en el hecho que las COACs alcanzan el nivel más alto en la generación de productos socialmente relevantes, entendidos estos como Operación empresarial segura, Universalización de servicios financieros y Repartición de riqueza y bienestar. Estas deducciones llevan a pensar que la función-objetivo (Gui 1991) de las cooperativas está orientada a la producción de valor para

satisfacer las necesidades no solo de sus socios, sino que trasciende las fronteras organizacionales. O en otras palabras la solidaridad interna (Coraggio 2009) de las cooperativas se propaga hacía el conjunto social.

La evidencia de un diferencial positivo en la generación de los productos socialmente relevantes da sustento a la idea de que la pluralidad económica también puede ser vista desde la perspectiva del producto final generado por los actores que conforman el campo económico. Al mismo tiempo las evidencias encontradas otorgan los elementos para la reflexión en torno a las premisas motivacionales que sostienen cada uno de los modos de producción. En tanto que se puede avanzar desde la crítica del supuesto axiológico del clasicismo en cuanto a la conducta del ser humano, sujeta por la maximización del beneficio propio, hacía la demostración de que el móvil de subsistencia colectiva, que Plolanyi (2007) encuentra en las sociedades precapitalistas, es plausible hallar en las empresas solidarias modernas. La plausibilidad del supuesto que la forma organizacional de la empresa solidaria es el resultado de comportamientos pactados por un sentimiento generalizado de desprendimiento y solidaridad, abre una línea para futuras pesquisas. Si bien la investigación realizada aporta a la reflexión teórica sobre lo plural, como una explicación viable de ordenación de las relaciones sociales de los individuos en las sociedades modernas, el impacto diferencial positivo de las cooperativas de ahorro y crédito, encontrado en la presente exploración, tiene el valor aplicado en cuanto genera las pautas para la política pública en el campo económico. La reflexión más inmediata conduce a la deliberación, si las COACs resuelven las realidades problemáticas de la sociedad de manera más efectiva, la política pública debería enfocarse en el apoyo de estas entidades.

En relación a la política pública hacía las cooperativas a partir de la instauración de la Constitución del 2008 y promulgación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria en el 2011, se puede referirse a tres momentos: a) prevalencia del carácter técnico de la intervención, que se ve reflejado en el instrumentario de fomento y control, desarrollado por las distintas instituciones estatales formadas; b) percepción de insuficiencia de incentivos por parte de los organismos públicos; c) cambio de los acentos puestos sobre diferentes formas organizacionales, en tanto que las cooperativas, una forma

de organización social económica por excelencia, ceden lugar de importancia a la forma de emprendimientos como son Unidades Económicas Populares, que si bien pueden aportar al desarrollo económico local, no necesariamente son las entidades libres de la lógica capitalista.

En vista de lo expuesto, la política pública actual difícilmente puede ser calificada como enfocada hacia el fomento de cooperativas. No obstante de aquello, el análisis, desarrollado en cuanto a la relación entre la cooperativa como empresa social, y la cooperación como estructura social, conduce a comprender que existe una relación dual entre estas, en tanto se espera que la cooperativa encuentre un ambiente más propicio, cuando las preferencias sociales giren hacia la cooperación. Es decir, el éxito de la cooperativa se encuentra en función de la fuerza positiva de la estructura social de cooperación, en tanto que está constituye el ambiente donde se instaura y desenvuelve la empresa cooperativa. Por lo tanto, el análisis sobre efectividad de la política pública hacia las cooperativas requiere una investigación ampliada, que incluya la perspectiva sistémica estructural. Las investigaciones en este sentido no se encontraron en la literatura revisada.

Mientras tanto, la disyuntiva entre la cooperativa y la estructura de la sociedad que debería acogerla, puede verse como una llave para entender la dinámica del cooperativismo en el país, sobre todo en el sector agrario. Si bien en el Ecuador se puede apreciar las formas de cooperación voluntaria, denominadas como minga, trabajo mancomunado, cambia manos, etc., que practican las comunidades campesinas, principalmente, se trata de actos cooperativos esporádicos dentro de una estructura comunitaria, que está lejos de ser una formación simétrica. Entonces, si bien de alguna manera, están presentes las preferencias sociales e individuales hacia la cooperación, el proceso para que la cooperación prospere – reciprocidad- no se visualiza. En tanto que la estructura jerárquica de la comunidad, no auspicia la internalización de la simetría en calidad de norma moral, los principios organizadores de la cooperativa, tales como Gobernanza Democrática y Participación Económica de los Socios, no podrían ser instaurados naturalmente.

La contrastación empírica de la hipótesis planteada en la presente investigación demandó el desarrollo de un cuerpo de nociones que, además de orientar las indagaciones realizadas,

tienen un valor académico propio. En este sentido se puede mencionar dos elementos: a) validación de la metodología del “proceso cognitivo valorativamente condicionado” (Chaves 1999, 129); b) construcción del marco axiológico del Buen Vivir.

Las premisas para el proceso cognitivo valorativamente condicionado se encuentran en los trabajos de Myrdal (1974), quien cuestiona la posibilidad de un conocimiento objetivo, en tanto que el mismo investigador está influenciado por su campo de estudio, el medio ambiente cultural, social, económico y político de la sociedad en la cual vive y trabaja, así como por su propia personalidad. La tesis de Myrdal, que propone una exposición de los valores abiertamente, de manera consciente, específica y explícita como la forma más plausible de llegar a la “objetividad”, condujo a la estructuración de la metodología del proceso cognitivo valorativamente condicionado.

En la presente investigación las proposiciones generales del proceso cognitivo valorativamente condicionado tomaron forma de una metodología, que lleva a la comprensión del producto socialmente relevante en el campo específico de servicios financieros del Ecuador. La metodología propuesta considera tres etapas con los objetivos y productos concadenados.

El desafío de la primera etapa consiste en contar con un sistema de valores, seleccionados bajo el principio de su relevancia real para las personas o grupos de la sociedad. El objetivo de esta etapa se resolvió mediante la construcción de un sistema de valores que sostienen el proyecto ecuatoriano del Buen Vivir. La inscripción de los valores del Buen Vivir sobre los puntos congruentes entre el pensamiento Occidental y la cosmovisión indígena permite estructurar un sistema de valores que encierran la propiedad de ser socialmente relevantes, puntualizados en el biocentrismo, prevalencia de lo colectivo sobre lo individual, justicia radical y no opulencia.

La segunda etapa comprende la estructuración de valoraciones operativas, que guiarán la investigación empírica, lo que implica la selección de un conjunto único de valores, que podrán llamarse instrumentales. La selección de los valores instrumentales, en el caso del estudio en cuestión, guarda relación con la naturaleza propia de la cooperativa y considera

el carácter específico de las cooperativas de ahorro y crédito en tanto que se trata de un ente que proporciona servicios financieros. De tal suerte que, a partir del marco valorativo del Buen Vivir, se escribieron los valores instrumentales, que reflejan la lógica de funcionamiento de este tipo de organizaciones. El valor fundamental del Buen vivir “Prevalencia de lo colectivo sobre lo individual” encontró su expresión en valores instrumentales “Operación empresarial segura” y “Repartición de riqueza y bienestar”, mientras que el valor conductual “Justicia radical” se plasmó en “Universalización de servicios financieros”.

La tercera etapa se caracteriza por el hecho que los valores instrumentales se describen mediante un sistema de variables observadas en la realidad. La propuesta de variables observables se hace a partir del raciocinio en torno a cada uno de los tres valores instrumentales identificados anteriormente. En cuanto cada uno de ellos representa un fenómeno complejo, su descripción se convierte en una imagen multidimensional. Así “Operación empresarial segura” está representada por trece variables, que encierran el manejo del riesgo funcional y la administración del riesgo estructural. “Universalización de servicios financieros” considera las siguientes dimensiones: inclusión geográfica, inclusión sectorial e inclusión personal, por lo tanto mide el acceso a los servicios financieros básicos a nivel territorial, de colectivos e individuos. “Repartición de riqueza y bienestar” hace referencia al acopio de la riqueza colectiva, resultante de la acción de intermediación financiera.

Si bien la metodología presentada valida el proceso cognitivo valorativamente condicionado para la especificación de los productos socialmente relevantes en el ámbito financiero, es una metodología clara y versátil, que puede ser adaptada al otro campo de estudio. La meta de evaluar el efecto que causa un sector de la economía sobre la sociedad ecuatoriana en su conjunto, llevó a construir la metodología a partir de los valores relevantes para toda la sociedad, que en el caso particular del Ecuador están expresados en el proyecto del Buen Vivir. No obstante de aquello, la secuencia metodológica planteada puede partir de los valores de un conjunto social más estrecho, mientras que los métodos



cuantitativos y cualitativos pueden encontrar su uso para emerger, hacer visible los valores que comparte esta porción de la sociedad.

En cuanto a la utilización de la metodología señalada para propósitos de comparación de dos o más sistemas, es importante tener en mente las siguientes consideraciones: a) el sistema de valores que se utiliza para la comparación debe ser vigente para todos los fenómenos a contrastar; y b) el conjunto de valores debe guardar relación con el ámbito de acción de los sistemas comparados. En la investigación realizada la primera premisa se realizó en el momento de escoger como el marco de comparación el sistema axiológico reconocido por toda la sociedad ecuatoriana, como son los valores del Buen Vivir. Y la segunda se hizo visible en la estructuración de valoraciones operativas cuando los valores del Buen Vivir se asentaron en el campo de actuación de las cooperativas de ahorro y crédito y los bancos comerciales dado por la prestación de servicios financieros.

A pesar que el marco axiológico del Buen Vivir constituye un elemento cardinal para hacer efectivo el proceso cognitivo valorativamente condicionado, a partir de la literatura revisada se pudo notar que los desarrollos teóricos, efectuados alrededor del concepto del Buen Vivir, son efectivos en la crítica y denuncia de la lógica dominante, pero aún no han logrado generar los cuerpos de conocimiento propositivos consistentes. La construcción del sistema de valores presenta un aporte para el perfeccionamiento de la utopía del Buen Vivir como una alternativa al capitalismo.

El marco axiológico propuesto del Buen Vivir incorpora las premisas de valores, expresados en los desarrollos conceptuales realizados por públicos diferentes. En este sentido, en primer lugar, se evoca la noción del Buen Vivir instaurada en la nueva Constitución, como elemento referente para el proyecto en el marco del país, luego se analiza la conceptualización indígena del Buen Vivir, que proporciona una perspectiva ancestral de elementos, valores y vigencia del fenómeno, continuando con el pensamiento occidental, que si bien no evoca el concepto del Buen Vivir directamente, se acerca a él desde distintas entradas, contribuyendo a la construcción conceptual insertada en el mundo contemporáneo.

El análisis y síntesis de los puntos de vista, provenientes desde la cosmovisión indígena, economía ecológica, ecosocialismo y decrecimiento, permiten ver el Buen Vivir como una nueva filosofía de vida, cuya arquitectura implica la aceptación de los valores angulares, como biocentrismo, prevalencia de lo colectivo sobre lo individual, justicia radical y no opulencia.

Los cuatro valores definidos a partir de los puntos congruentes, expresados por los diferentes actores en relación a una sociedad deseada, no se encuentran en el mismo plano existencial. Los valores de biocentrismo y de la prevalencia de lo colectivo sobre lo individual pueden ser clasificados como valores epistémicos, en tanto que comprenden la aceptación del orden de la vida en general y de la sociedad humana, como un *continuum* de la vida misma. Mientras que los valores de justicia radical y de no opulencia representan las pautas conductuales, que se desprenden de los valores fundamentales. La justicia radical es un valor de construcción de las relaciones sociales, que se hace viable en una sociedad donde los intereses colectivos prevalecen sobre las ventajas individuales. No opulencia es el valor que guía la conducta individual en una sociedad radicalmente justa, en equilibrio con el ambiente, que la inserta.

Por lo expuesto la investigación presentada llegó a responder de forma satisfactoria a la pregunta planteada al inicio de la pesquisa, demostrando que las COACs aportan con un diferencial positivo a la generación del producto socialmente relevante, apoyando de esta manera a la conceptualización de la economía como un ente plural no solamente desde la perspectiva orgánico funcional de las estructuras que la conforman, sino desde la generación del producto final. Adicionalmente, el valor agregado de la investigación está en la validación de la metodología del proceso cognitivo valorativamente condicionado en el campo de cooperativas de ahorro y crédito, así como el aporte en la estructuración de la arquitectura axiológica del Buen Vivir.

No obstante, la investigación realizada abre nuevas sendas para forjar el conocimiento. En primer lugar, si bien el estudio abrió la puerta a la comprensión de lo plural desde una mirada diferente, que permitió contrastar la eficiencia de los dos sectores que conforman a la economía – capitalista y ESS -, sigue vigente la pregunta sobre el rol de la economía

pública. En este sentido, parece, que el marco valorativo del Buen Vivir mantiene su vigencia, pero los valores instrumentales podrían ser repensados.

En segundo lugar, puede ser provechoso ampliar el espectro de los valores instrumentales que se desprenden del valor “Justicia radical”, a través de incorporación de una serie de igualdades. La presente investigación se vio limitada en este sentido por la información estadística disponible. En una situación cuando se disponga de los recursos para levantar los datos necesarios, los resultados podrían ser refinados.

Y, por último, el contraste entre el sector capitalista y no capitalista de la economía ecuatoriana se dio bajo el marco valorativo del Buen Vivir. Sin embargo, la construcción de la estructura axiológica del Buen Vivir sobre los espacios solapados de diferentes filosofías y cosmovisiones le da el semblante de una utopía alternativa al capitalismo. Por lo que los valores propuestos del Buen Vivir en este trabajo de investigación podrían ser utilizados como marco de referencia para los estudios fuera del ámbito nacional del Ecuador.

## Anexos

### Anexo 1. Variables descriptores de los productos socialmente relevantes

1. P1: Suficiencia de provisiones para los préstamos con morosidad superior a 12 meses

#### Provisiones

Cartera Crédito Improductiva con mora más de 12 meses

1499 / (142525 + 142625 + 142725 + 142825 + 142925 + 143025 + 143325 + 143425 + 143525 + 143625 + 143725 + 143825 + 144125 + 144225 + 144325 + 144425 + 144525 + 144625 + 144925 + 145025 + 145125 + 145130 + 145225 + 145325 + 145425 + 145725 + 145825 + 145925 + 145930 + 146025 + 146125 + 146225 + 146525 + 146625 + 146725 + 146730 + 146825 + 146925 + 147025) \* (-1)

2. P2: Suficiencia de provisiones para los préstamos con morosidad que no supera 12 meses

#### Provisiones

Cartera Crédito Improductiva con mora de 1 a 12 meses

1499 / (142505 + 142510 + 142515 + 142520 + 142605 + 142610 + 142615 + 142620 + 142705 + 142710 + 142715 + 142720 + 142805 + 142810 + 142815 + 142820 + 142905 + 142910 + 142915 + 142920 + 143005 + 143010 + 143015 + 143020 + 143305 + 143310 + 143315 + 143320 + 143405 + 143410 + 143415 + 143420 + 143505 + 143510 + 143515 + 143520 + 143605 + 143610 + 143615 + 143620 + 143705 + 143710 + 143715 + 143720 + 143805 + 143810 + 143815 + 143820 + 144105 + 144110 + 144115 + 144120 + 144205 + 144210 + 144215 + 144220 + 144305 + 144310 + 144315 + 144320 + 144405 + 144410 + 144415 + 144420 + 144505 + 144510 + 144515 + 144520 + 144605 + 144610 + 144615 + 144620 + 144905 + 144910 + 144915 + 144920 + 145005 + 145010 + 145015 + 145020 + 145105 + 145110 + 145115 + 145120 + 145205 + 145210 + 145215 + 145220 + 145305 + 145310 + 145315 + 145320 + 145405 + 145410 + 145415 + 145420 + 145705 + 145710 + 145715 + 145720 + 145805 + 145810 + 145815 + 145820 + 145905 + 145910 + 145915 + 145920 + 146005 + 146010 + 146015 + 146020 + 146105 + 146110 + 146115 + 146120 + 146205 + 146210 + 146215 + 146220 + 146505 + 146510 + 146515 + 146520 + 146605 + 146610 + 146615 + 146620 + 146705 + 146710 + 146715 + 146720 + 146805 + 146810 + 146815 + 146820 + 146905 + 146910 + 146915 + 146920 + 147005 + 147010 + 147015 + 147020) \* (-1)

3. E1: Proporción de los activos totales asignados a los préstamos

Cartera de créditos neta

Activo

$$(14 + 1499) / 1$$

4. E5: Proporción de los activos totales provenientes de los depósitos

Depósitos

Activo

$$(210135+2103) / 1$$

5. E6: Proporción de los activos totales provenientes de los créditos externos

Crédito externo

Activo

$$26 / 1$$

6. E9: Proporción de los activos totales correspondientes al capital institucional neto

Capital institucio nal neto

Activo

$$(33 + 34 + 1499 - (142525 + 142625 + 142725 + 142825 + 142925 + 143025 + 143325 + 143425 + 143525 + 143625 + 143725 + 143825 + 144125 + 144225 + 144325 + 144425 + 144525 + 144625 + 144925 + 145025 + 145125 + 145130 + 145225 + 145325 + 145425 + 145725 + 145825 + 145925 + 145930 + 146025 + 146125 + 146225 + 146525 + 146625 + 146725 + 146730 + 146825 + 146925 + 147025) - 0,35 * (142505 + 142510 + 142515 + 142520 + 142605 + 142610 + 142615 + 142620 + 142705 + 142710 + 142715 + 142720 + 142805 + 142810 + 142815 + 142820 + 142905 + 142910 + 142915 + 142920 + 143005 + 143010 + 143015 + 143020 + 143305 + 143310 + 143315 + 143320 + 143405 + 143410 + 143415 + 143420 + 143505 + 143510 + 143515 + 143520 + 143605 + 143610 + 143615 + 143620 + 143705 + 143710 + 143715 + 143720 + 143805 + 143810 + 143815 + 143820 + 144105 + 144110 + 144115 + 144120 + 144205 + 144210 + 144215 + 144220 + 144305 + 144310 + 144315 + 144320 + 144405 + 144410 + 144415 + 144420 + 144505 + 144510 + 144515 + 144520 + 144605 + 144610 + 144615 + 144620 + 144905 + 144910 + 144915 + 144920 + 145005 + 145010 + 145015 + 145020 + 145105 + 145110 + 145115 + 145120 + 145205 + 145210 + 145215 + 145220 + 145305 + 145310 + 145315 + 145320 + 145405 + 145410 + 145415 + 145420 + 145705 + 145710 + 145715 + 145720 + 145805 + 145810 +$$

145815 + 145820 + 145905 + 145910 + 145915 + 145920 + 146005 + 146010 + 146015 + 146020 + 146105 + 146110 + 146115 + 146120 + 146205 + 146210 + 146215 + 146220 + 146505 + 146510 + 146515 + 146520 + 146605 + 146610 + 146615 + 146620 + 146705 + 146710 + 146715 + 146720 + 146805 + 146810 + 146815 + 146820 + 146905 + 146910 + 146915 + 146920 + 147005 + 147010 + 147015 + 147020)) / 1

7. A1: Proporción de la cartera morosa

$$\text{Morosidad Cartera} = \frac{\text{Cartera Improductiva}}{\text{Cartera Bruta}}$$

(1425 + 1426 + 1427 + 1428 + 1429 + 1430 + 1433 + 1434 + 1435 + 1436 + 1437 + 1438 + 1441 + 1442 + 1443 + 1444 + 1445 + 1446 + 1449 + 1450 + 1451 + 1452 + 1453 + 1454 + 1457 + 1458 + 1459 + 1460 + 1461 + 1462 + 1465 + 1466 + 1467 + 1468 + 1469 + 1470) / (14 - 1499)

8. A2: Proporción de los activos improductivos

$$\frac{\text{Activo improductivo neto}}{\text{Activo}}$$

(11 - 1103 + (1425 + 1426 + 1427 + 1428 + 1429 + 1430 + 1433 + 1434 + 1435 + 1436 + 1437 + 1438 + 1441 + 1442 + 1443 + 1444 + 1445 + 1446) + (1449 + 1450 + 1451 + 1452 + 1453 + 1454 + 1457 + 1458 + 1459 + 1460 + 1461 + 1462 + 1465 + 1466 + 1467 + 1468 + 1469 + 1470) + 16 - 1699 + 17 - 170105 - 170110 - 170115 - 1799 + 18 + 19 - 1999 - 1901 - 190205 - 190210 - 190225 - 190240 - 190250 - 190280 - 1903 + 1499 + 1699 + 1799 + 1999) / 1

9. R9: Costo asociado con la administración de los activos

$$\text{Relación} = \frac{\text{Gastos operativos}}{\text{Activo Total Promedio}}$$

45/1

10. R12: Retorno sobre activos

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}{\text{Activo}}$$

Cuando los *ingresos* anuales son mayores que los *gastos* anuales:

3603 / 1

Cuando los *gastos* anuales son mayores que los *ingresos* anuales:

3604 / 1

11. L1: Cobertura de los depósitos a corto plazo con los fondos disponibles

$$\text{Relación} = \frac{\text{Fondos Disponibles}}{\text{Total Depósitos a Corto Plazo}}$$

11 / (2101 + 2102 + 210305 + 210310)

12. S11: Crecimiento del activo total

$$\frac{\text{Activo periodo actual} - \text{Activo periodo anterior}}{\text{Activo periodo anterior}}$$

13. End. Nivel de endeudamiento público

Morosidad de cartera de consumo / Morosidad de cartera total

$$\frac{((1426 + 1434 + 1442 + 1450 + 1458 + 1466) / (1402 + 1410 + 1418 + 1426 + 1434 + 1442 + 1450 + 1458 + 1466))}{((1425 + 1426 + 1427 + 1428 + 1429 + 1430 + 1433 + 1434 + 1435 + 1436 + 1437 + 1438 + 1441 + 1442 + 1443 + 1444 + 1445 + 1446 + 1449 + 1450 + 1451 + 1452 + 1453 + 1454 + 1457 + 1458 + 1459 + 1460 + 1461 + 1462 + 1465 + 1466 + 1467 + 1468 + 1469 + 1470) / (14 - 1499))}$$

14. Oficinas: Proporción de las unidades que atienden al público fuera de las capitales provinciales

$$\frac{\text{Nº de unidades que atienden al público fuera de capitales provinciales}}{\text{Nº de unidades totales}}$$

15. Crédito agrícola: Proporción de operaciones, efectuadas con el sector agrario

$$\frac{\text{Nº de operaciones con el sector agrario}}{\text{Nº total operaciones}}$$

16. Dep. promedio: Saldo medio de los depósitos

$$\frac{\text{Depósitos totales}}{\text{Nº de cuentas}}$$

17. Repartición de riqueza y bienestar (3603 / (3 - 3603))

## Anexo 2. Programa computacional utilizado

```
1 gen Cap=Edificios+Mueblesenseresyequiposdeof+Equiposdecomputacin
2 gen Tra=Gastospersonal+Honorarios
3 gen y21=1/Depsitoahorrospromedio
4 gen y22=Crditosagrcolas
5 gen y23=Oficinas
6 pca y21 y22 y23
7 predict pc2, score
8 summarize pc2
9 gen y2=pc2+2.595698
10 gen y3=1/Pat
11
12 recode P1 (1=1) (else=0), gen (y11)
13 recode P2 (1=1) (else=0), gen (y12)
14 recode E1 (70/80=1) (else=0), gen (y13)
15 recode E5 (70/80=1) (else=0), gen (y14)
16 recode E6 (0/0.05=1) (else=0), gen (y15)
17 recode E9 (0.10/0.32635=1) (else=0), gen (y16)
18 recode A1 (0/5=1) (else=0), gen (y17)
19 recode R9 (0/5=1) (else=0), gen (y19)
20 replace A2=. if A2<0
21 recode A2 (0/5=1) (.=) (else=0), gen (y18)
22 recode y18 (.=0)
23
24 recode R12 (5=1) (else=0), gen (y110)
25 recode L1 (15/78.57272=1) (else=0), gen (y111)
26 recode S11 (1/1.874945=1) (else=0), gen (y112)
27 recode Endeudamiento (1/45.63318=1) (else=0), gen (y113)
28 gen y1=y11+y12+y13+y14+y15+y16+y17+y18+y19+y110+y111+y112+y113
29
30 summarize Cap Tra y1 y2 y3 if D==1
31 summarize Cap Tra y1 y2 y3 if D==0
```



```

33 xtset id Ao
34 gen y2p=y2/y1
35 gen y3p=y3/y1
36 gen LNy2p=ln(y2p)
37 gen LNy3p=ln(y3p)
38 gen LNy1=ln(y1)
39 gen LNCap=ln(Cap)
40 gen LNTrA=ln(Tra)
41 gen y2py3p=LNy2p*LNy3p
42 gen y2py2p=LNy2p*LNy2p
43 gen y3py3p=LNy3p*LNy3p
44 gen CapCap=LNCap*LNCap
45 gen CapTra=LNCap*LNTrA
46 gen TraTra=LNTrA+LNTrA
47 gen Capy2p=LNCap*LNy2p
48 gen Capy3p=LNCap*LNy3p
49 gen Tray2p=LNTrA*LNy2p
50 gen Tray3p=LNTrA*LNy3p
51
52 gen LNAm=ln(AmortYdepr)
53 gen LNDep=ln(DEPOSITOS)
54 gen lny1=LNy1*(-1)
55
56 reg lny1 LNy2p LNy3p LNCap LNTrA y2py3p y2py2p y3py3p CapCap TraTra CapTra Capy2p Capy3p Tray2p Tray3p D
57
58 xtreg lny1 LNy2p LNy3p LNCap LNTrA y2py3p y2py2p y3py3p CapCap TraTra CapTra Capy2p Capy3p Tray2p Tray3p
59
60 xtreg lny1 LNy2p LNy3p LNCap LNTrA y2py3p y2py2p y3py3p CapCap TraTra CapTra Capy2p Capy3p Tray2p Tray3p D
61 xtreg lny1 LNy2p LNy3p LNCap LNTrA y2py3p y2py2p y3py3p CapCap TraTra CapTra Capy2p Capy3p Tray2p Tray3p D, fe
62
63 xtreg lny1 LNy2p LNy3p LNCap LNTrA y2py3p y2py2p y3py3p CapCap TraTra CapTra Capy2p Capy3p Tray2p Tray3p D, mle
64 *Regresion agrupada
65 reg lny1 D LNy2p LNy3p LNCap LNTrA
66

```

```

67 xtreg lny1 D LNy2p LNy3p LNCap LNTrA, re
68 estimates store random
69 *Selección entre RA y RE: multiplicador de Lagrange para efectos aleatorios H0:Sigma2u=0
70 xttest0
71
72 xtreg lny1 D LNy2p LNy3p LNCap LNTrA, fe
73 estimates store fixed
74 *Selección entre RA y FE: prueba F H0: Todos los dummy=0
75
76 hausman fixed random

```

```

102 xtfremitier lny1 D LNy2p LNy3p LNCap LNTrA, ti
103 predict efiti, te
104 kdensity efiti if D==1
105 kdensity efiti if D==0
106 by D, sort : summarize efiti
107 kwallis efiti, by(D)

```

## Lista de referencias

- ACI, Asociación Internacional de Cooperativas. 1995. «Declaración de Identidad Cooperativa». <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>.
- Acosta, Alberto. 2010. *El Buen Vivir en el camino del post-desarrollo. Una lectura desde la Constitución de Montecristi*. Quito: FES-ILDIS.
- Agénor, Pierre-Richard y Peter Montiel. 2004. *Development Macroeconomics*. Princeton: Princeton University Press.
- Alba, Victor. 1964. *Historia del movimiento obrero en América Latina*. México: Libreros Mexicanos Unidos.
- Altmann, Philipp. 2013. «El Sumak Kawsay en el discurso del movimiento indígena ecuatoriano». *Indiana* 30: 283-299.
- Álvarez, Antonio. 2001a. «Concepto y medición de la eficiencia productiva». En *La medición de la eficiencia y productividad*, editado por Antonio Álvarez, 19-38. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Álvarez, Rafael. 2001b. «Modelos con eficiencia técnica variante en el tiempo». En *La medición de la eficiencia y productividad*, editado por Antonio Álvarez, 58-76. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Atkinson, Scott y Christopher Cornwell. 1994. «Parametric Estimation of Technical and Allocative Inefficiency with Panel Data». *International Economic Review* 35: 231-244.
- Arias, Carlos. 2001. «Estimación de eficiencia en los modelos con datos panel». En *La medición de la eficiencia y productividad*, editado por Antonio Álvarez, 41-76. Madrid: Ediciones Pirámide.

- Ariès, Paul. 2013. «Documental Decrecimiento» [Video online].  
<https://www.youtube.com/watch?v=v3zchsUDhSU>.
- Arthorpe, R. y Orlando Fals Borda. 1977. *Cooperativismo: su fracaso en el tercer mundo*. Bogotá: Punta de Lanza.
- Axelrod, Robert. 1986. *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bajoit, Guy. 2014. «Relaciones de clases y modos de producción: teoría y análisis». *Cultura y representaciones sociales* 17: 9-53.
- Banker, Rajiv, Abraham Charnes y William Wager Cooper. 1984. «Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis». *Management Science* 30 (9): 1078-1092.
- Barsky, Osvaldo. 1978. «Iniciativa terrateniente en la reestructuración de las relaciones sociales en la Sierra ecuatoriana 1959-1964». *Revista de Ciencias Sociales* 5: 74-126.
- Battese, George y Tim Coelli. 1988. «Prediction of Firm-Level Technical Efficiencies with a Generalized Frontier Production Function and Panel Data». *Journal of Econometrics* 38: 387-399.
- Becchetti, Leonardo, Annalisa Castelli e Iftekhar Hasan. 2010. «Investment–cash flow sensitivities, credit rationing and financing constraints in small and medium-sized firms». *Small Business Economics* 35 (4): 467-497.
- Belmonte, Luis, Francisco Cortés y Valentín Molina. 2013. «Las cooperativas de crédito españolas y la lucha contra la exclusión financiera». *Cooperativismo & Desarrollo* 21 (103): 49-55.
- Bilbao, Andrés. 1996. «Aristóteles y Smith: la política y la ciencia». *Política y Sociedad* 16: 73-87.

- Böök, Sven Ake. 1989. «Valores, principios e identidad cooperativa antes de cambio del siglo». *Revista de Cooperación Internacional* 22 (3): 63-85.
- Bowles, Samuel. 2006. *Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Bowles, Samuel y Herbert Gintis. 2001. «¿Ha pasado de moda la igualdad? El Homo Reciprocans y el Futuro de las Políticas Igualitarias». En *Razones para el socialismo*, compilado por Roberto Gargarella y Félix Ovejero, 171-194. México: Paidós.
- \_\_\_\_\_. 2011. *A cooperative species: Human reciprocity and its evolution*. Princeton University Press.
- Caillé, Alain. 2009. «Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular». En *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, compilado por José Luís Coraggio, 13-46. Buenos Aires: CICCUS.
- Chambers, Robert. 1983. *Rural Development. Putting the Last First*. New York: John Wiley.
- Chaves, Rafael. 1999. «La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica». *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 33: 115-139.
- Chesnais, François. 2010. «Écologie, luttes sociales et projet révolutionnaire pour le 21e siècle». En *Pistes pour un anticapitalisme vert*, compilado por Vincent Gay, 17-42. Paris: Syllepse.
- Chiriboga, Manuel. 1980. *Jornaleros y grandes propietarios en 135 años de exportación cacaotera (1970-1925)*. Quito: CIESE.

- Choquehuanca, David. 2010. «Hacia la reconstrucción del Vivir Bien». *América latina en movimiento*, 452: 8-13.
- Coelli, Tim y Sergio Perelman. 2001. «Medición de la eficiencia técnica en contextos multiproducto». En *La medición de la eficiencia y productividad*, editado por Antonio Álvarez, 113-135. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Cole, George. 1964. *Historia del pensamiento socialista*, 5 Vol. México: Fondo de Cultura Económica.
- Banco de Pagos Internacionales. 2010. «Basilea III: Marco regulador global para reforzar los bancos y sistemas bancarios». [http://www.bis.org/publ/bcbs189\\_es.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbs189_es.pdf).
- CONAFIPS, Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. 2015. *Economía y finanzas populares y solidarias*. Quito: CONAFIPS.
- CONADE, Consejo Nacional de Desarrollo. 1983. *El cooperativismo en el Ecuador*. Quito: CONADE.
- Constitución de la República del Ecuador. 2008. Quito: Asamblea de la República del Ecuador.
- Coraggio, José Luis. 2009. «Polanyi y la Economía Social y Solidaria en América Latina». En *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, compilado por José Luís Coraggio, 109-169. Buenos Aires: CICCUS.
- Cronon, William. 1995. «The trouble with Wilderness; or getting back to the wrong Nature». En *Uncommon ground*, editado por William Cronon, 69-90. New York: Norton.
- Cuadras, Carles. 1989. «Distancias estadísticas». *Estadística española* 119: 295-378.
- Daly, Herman. 1990. «Toward some operational principles of sustainable development». *Ecological Economics* 2 (1): 1-6.

- Da Ros, Guiseppina. 2007. «El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectivas». *Revista de Economía pública, social y cooperativa* 57: 249-284.
- \_\_\_\_\_. 1991. *El proceso de integración cooperativa en el Ecuador: un balance histórico*. Quito: Centro de publicaciones FEACOAC.
- \_\_\_\_\_. s/f. *El proceso de integración cooperativa en el Ecuador: un balance histórico*. Quito: Universidad Católica del Ecuador.
- Daraio, Cinzia y Léopold Simar. 2007. *Advanced Robust and Nonparametric Methods in Efficiency Analysis. Methodology and Applications*. New York: Springer Science & Business Media.
- Debreu, Gerard. 1951. «The Coefficient of Resource Utilization». *Econometrica* 10 (3): 273-292.
- Dennett, Daniel. 2004. *La Evolución de la Libertad*. Barcelona: Paidós.
- Di Donato, Mónica. 2009. Decrecimiento o barbarie. Entrevista a Serge Latouche. *Papeles* 107: 159-170.
- Dumont, Louis. 1982. *Homo aequalis*. Madrid: Taurus.
- Engels, Federico. 1980. «Del socialismo utópico al socialismo científico». En *Carlos Marx y Federico Engels. Obras escogida*, vol. III, 52-74. Moscú: Progreso.
- Evans, Anna y Brian Branch. 2002. «A Technical Guide to PEARLS. A Performance Monitoring System». <http://www.woccu.org/publications/techguides>.
- Evernden, Neil. 1992. *The social creation of Nature*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

- Färe, Rolf, Shawna Grosskopf, Mary Norris y Zhongyang Zhang. 1994. Productivity Growth, Technical Progress, and Efficiency Change in Industrialized Countries. *The American Economic Review* 84 (1): 66-83.
- Farrell, Michael James. 1957. «The Measurement of Productive Efficiency». *Journal of the Royal Statistical Society. Series a (General)* 120 (3): 253-290.
- Frank, Robert. 1988. *Passion within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York: W. W. Norton & Company.
- Friedman, Milton. 1962. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedmann, John. 1992. *Empowerment. The Politics of Alternative Development*. Oxford: Blackwell.
- García-Cestona, Miguel y Jordi Surroca. 2006. «Evaluación de la eficiencia con múltiples fines. Una aplicación a las cajas de ahorro». *Revista de Economía Aplicada* XIV (40): 67-89.
- Gauthier, David. 1994. *La moral por acuerdo*. Barcelona: Gedisa.
- Gide, Charles. 1921. «Las doce virtudes de la cooperación». *Revista de ciencias económicas* 92, 93, 94: 96-121.  
[https://books.google.com.ec/books?id=gvc4AQAAMAAJ&pg=PA186&lpg=PA186&dq=obra+de+maffeo+pantaleoni+sobre+cooperativas&source=bl&ots=-CHn89qLmS&sig=lbpeoV\\_X9xmPapMJCtQo700r8qQ&hl=es&sa=X#v=onepage&q=obra%20de%20maffeo%20pantaleoni%20sobre%20cooperativas&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=gvc4AQAAMAAJ&pg=PA186&lpg=PA186&dq=obra+de+maffeo+pantaleoni+sobre+cooperativas&source=bl&ots=-CHn89qLmS&sig=lbpeoV_X9xmPapMJCtQo700r8qQ&hl=es&sa=X#v=onepage&q=obra%20de%20maffeo%20pantaleoni%20sobre%20cooperativas&f=false)
- Gorz, André. 1978. *Écologie et politique*. París: Seuil.
- Gran, Guy. 1983. *Development by People. Citizen Construction of a Just World*. New York: Praeger.

- Greene, William. 2008. «The Econometric Approach to Efficiency Analysis». En *The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Growth*, editado por Harold O. Fried, C. A. Knox Lovell y Shelton S. Schmidt, 92-250. Oxford: University Press.
- \_\_\_\_\_. 1980. «Maximum likelihood estimation of econometric frontier functions». *Journal of Econometrics* 13 (1): 27-56.
- Gudynas, Eduardo. 2009. «La ecología política del giro biocéntrico en la nueva Constitución de Ecuador». *Revista de Estudios Sociales* 32: 34-47.
- \_\_\_\_\_. 2004. *Ecología, Economía y Ética del Desarrollo Sostenible*. Montevideo: Coscoroba.
- Guerrero, Andrés. 1983. *Haciendas, capital y lucha de clases andina*. Quito: El Conejo.
- Gui, Benedetto. 1991. «The economic rationale for the Third Sector». *Annals of Public and Cooperative Economics*, 4: 551-572.
- Gutiérrez, Nut. 2009. «Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador y sus Transformaciones Durante los Últimos Diez Años». Tesis de maestría, FLACSO.
- Haq, Mahbub ul. 1995. *Reflection on Human Development*. New York: Oxford University Press.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis y Ricahrd McElreath. 2001. «In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies». *The American Economic Review* 91 (2): 73-78.
- Hidalgo-Capitán, Antonio. 2011. «Economía Política del Desarrollo. La construcción retrospectiva de una especialidad académica». *Revista de Economía Mundial* 28: 279-320. [http://www.uhu.es/antonio.hidalgo/documentos/rem28\\_10.pdf](http://www.uhu.es/antonio.hidalgo/documentos/rem28_10.pdf).



- Hidalgo-Capitán, Antonio, Alexander Arias y Javier Ávila. 2014. «El pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el Sumak Kawsay» en *Antología del Pensamiento Indigenista Ecuatoriano sobre Sumak Kawsay*, editado por Antonio Luis Hidalgo-Capitán, Alejandro Guillén García y Nancy Deleg Guazha, 23-74. Huelva y Cuenca: FIUCUHU.
- Jackson, Tim. 2011. *Prosperidad sin crecimiento. Economía para un planeta finita*. Barcelona: Icaria editorial, s.a.
- Jácome, Hugo y María José Ruiz. 2013. «El sector económico popular y solidario en Ecuador: Diagnóstico y modelo de supervisión». En *Estudios sobre la economía popular y solidaria*, compilado por Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS, 101-144. Quito: SEPS.
- Jaguaribe, Helio. 1973. *Political development: A General Theory and Latin American Case Study*. New York: Harper and Row Publishers.
- Jefe Seattle. 1855. *Carta del Jefe Seattle al presidente de los Estados Unidos*.  
[http://www.ciudadseva.com/textos/otros/carta\\_del\\_jefe\\_seattle\\_al\\_presidente\\_de\\_los\\_estados\\_unidos.htm](http://www.ciudadseva.com/textos/otros/carta_del_jefe_seattle_al_presidente_de_los_estados_unidos.htm).
- Julien, Eric y Muriel Fifi. 2007. *Les indiens kogis – La mémoire des possibles*. París: Actes Sud.
- IEPS, Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. 2015. «Informe de rendición de cuentas. Enero – diciembre 2014».  
<http://www.economiasolidaria.gob.ec/rendicion-de-cuentas-2014-2/>
- Índice de satisfacción (s/r).  
<http://es.knowledger.de/4184549/SatisfaccionPorIndiceDeLaVida>.
- INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censo. 2014. Proyecciones poblacionales.  
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>.

- Kapp, William. 1994. «El carácter de sistema abierto de economía y sus implicaciones». En *De la economía ambiental a la economía ecológica*, compilado por Federico Aguilera Klink y Vicent Alcántara, 199-212. Barcelona: ICARIA.
- Koopmans, Tjalling. 1951. «An analysis of production as an efficient combination of activities». En *Activity analysis of production and allocation*, compilado por Tjalling C. Koopmans, 33-37. New York: John Wiley.
- Kotzian, Peter. 2009. «Value for Money: Health System Efficiency and Preferences for Health Care». *Canadian Journal of Political Science* 42 (3): 729-748.
- Kowii, Ariruma. 2009. «El Sumak Kawsay». *Aportes Andinos* 28.  
<http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/369/File/PDF/CentrodeReferencia/Temasdeanalisis2/buenvivirysumakkawsay/articulos/Kowii.pdf>.
- Kumbhakar, Subal. 1987. «The specification of technical and allocative inefficiency in stochastic production and profit frontiers». *Journal of Econometrics* 34 (3): 335-348.
- Kurkalova, Lyubov y Alicia L. Carriquiry. 2003. «Input and Output Oriented Technical Efficiency of Ukrainian Collective Farms, 1989–1992: Bayesian Analysis of a Stochastic Frontier Production Model». *Journal of Productivity Analysis* 20: 191–212.
- Larraín, Jorge. 1989. *Theories of Development: Capitalism, Colonialism and Dependency*. Cambridge: Polity Press.
- Latouche, Serge (2011). Entrevista al impulsor de la teoría del decrecimiento. [Video online]. <https://www.youtube.com/watch?v=iaJfYnUowu8>.
- Latouche, Serge. 2008. *Serge Latouche, gran ideólogo del decrecimiento*. YouTube video [online]. <https://www.youtube.com/watch?v=fvBsiP3hAmA>.

- Laville, Jean-Louis. 2009. «Economía Plural». En *Diccionario de la otra economía*, compilado por Antonio Cattani, José Luís Coraggio y Jean-Louis Laville, 157-162. Buenos Aires: UNGS-Altamira-Clacso.
- \_\_\_\_\_. 2004. «El marco conceptual de la Economía Solidaria». En *Economía Social y Solidaria. Una visión europea*, compilado por Jean-Louis Laville, 207-236. Buenos Aires: Altamira.
- Le Quang, Matthieu y Tamia Vercoutère. 2013. *Ecosocialismo y Buen Vivir. Diálogo entre dos alternativas al capitalismo*. Quito: IAEN.
- Lógica. 2012. <https://argumentosdevalides.wordpress.com/2012/05/29/leyes-de-equivalencia>.
- Lövy, Michael. 2011. *Ecosocialismo. La alternativa radical a la catástrofe ecológica capitalista*. Buenos aires: Ediciones Herramienta.
- Lucas, Ángel. 1994. «Sociedad de consumo o sociedad de mercado: el caso de las comunidades kula». *Política y Sociedad* 16: 25-86.
- Macas, Luis. 2010. «Sumak Kawsay: recuperar el sentido de la vida». Ponencia presentada en el Foro Público El Buen Vivir de los Pueblos Indígenas Andinos, enero 28, en Lima, Perú.
- Maldonado, Luís. 2010. «El Sumak Kawsay / Buen Vivir / Vivir Bien. La experiencia de la República del Ecuador». En *Antología del Pensamiento Indigenista Ecuatoriano sobre Sumak Kawsay*, editado por Antonio Luis Hidalgo-Capitán, Alejandro Guillén García y Nancy Deleg Guazha, 195-210. Huelva y Cuenca: FIUCUHU.
- Malinowski, Bronislaw. 1986. *Los argonautas del Pacífico occidental*. Barcelona: Planeta-Agostini.

- Mamani, Calcio. 2001. «Los cuatro Thakhi, caminos, para llegar a la riqueza» en *Suma Qamaña. La comprensión indígena de la Buena Vida*, editado por Javier Medina, 81-86. Bolivia: GTZ.
- Manifiesto de ecología profunda (s/r).  
<http://servicioskoinonia.org/agenda/archivo/obra.php?ncodigo=680>.
- Marín, Salvador, Juan Gómez y Juan Cándido Gómez. 2008. «Eficiencia técnica en el sistema bancario español: Dimensión y rentabilidad». *El Trimestre Económico* 75 (300): 1017-1042.
- Martínez, Alejandro. 1995. «Los valores y los principios cooperativos». *Revista de Estudios Cooperativos* 61: 35-46.
- Martínez, Rusbel. 2005. «Aproximación a las ideas básicas de LA MORAL POR ACUERDO de David Gauthier desde una perspectiva crítica». *Eidos* 3: 36-57.
- Marx, Carlos. 1999. *El Capital. Crítica de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_. 1980. Instrucción sobre diversos problemas a los delegados del Consejo Central Provisional. En *Marx Engels. Obras Escogidas*, tomo. II, 41-45. Moscú: Progreso.
- Medina, Javier. 2001. «Lectura de la visión indígena desde el nuevo paradigma ecológico». En *Suma Qamaña. La comprensión indígena de la Buena Vida*, editado por Javier Medina, 115-130. Bolivia: GTZ
- Mill, Stuart. 1951. *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Mills, Nick. 1979. «Perspectivas sobre el Desarrollo y el Proceso de Cambio en América Latina». En *Desarrollo y cambio socio-económico en el Ecuador*, compilado por Nelson Dávila y Nick Mills, 19-69. Quito: PUBLITECNICA.

- \_\_\_\_\_. 1986. *El cooperativismo en el Ecuador*, Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas, documento LC/ R 499.
- Miño, Wilson. 2013. *Historia del cooperativismo en el Ecuador*. Quito: Editogran S.A.
- Monzón, José Luis. 2006. «Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector». *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa* 56: 9-24.
- \_\_\_\_\_. 2003. «El cooperativismo en la historia de la literatura económica». *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 44: 9-32.
- Muñoz, Ruth. 2013. «Finanzas convencionales y finanzas solidarias». En *Estudios sobre la economía popular y solidaria*, compilado por Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS, 41-82. Quito: SEPS.
- Myrdal, Gunnar. 1974. *Objetividad en la investigación social*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Naranjo, Carlos. 2006. «Visión general sobre el marco jurídico del cooperativismo ecuatoriano. ACI Américas». <http://www.aciamericas.coop/Vision-general-sobre-el-Marco>.
- O'Connor, James. 2001. *Causas naturales. Ensayos de marxismo ecológico*. México: Siglo XXI Editores.
- Ortiz, Manuel. 1975. *El cooperativismo un mito de la democracia representativa*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Ostrom, E. y T. K. Ahn. 2003. «Una perspectiva del Capital social desde las Ciencias Sociales: Capital Social y Acción Colectiva». *Revista Mexicana de Sociología* 65 (1): 155-233.

- Oviedo, Atawallpa. 2011. *Qué es el Sumakawsay. Más allá del socialismo y el capitalismo*. Quito: Sumak Ediciones.
- Páez, José. 2013. «Importancia del Balance Social para las organizaciones de la economía popular y solidaria: Desarrollo metodológico de la SEPS». En *Estudios sobre la economía popular y solidaria*, compilado por Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS, 145-200. Quito: SEPS.
- Panchanathan, Karthik y Robert Boyd. 2003. «A Tale of two Defectors: The importance of Standing for Evolution of Indirect Reciprocity». *Journal of Theoretical Biology* 224: 115-126.
- Paoli, Antonio. 2003. *Educación, Autonomía y Lekil Kuxlejal – Aproximaciones sociolingüísticas a la sabiduría de los Tseltales*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Passet, René. 1994. «La doble dimensión energética e informacional del hecho económico». En *De la economía ambiental a la economía ecológica*, compilado por Federico Aguilera Klink y Vicent Alcántara, 223-230. Barcelona: ICARIA.
- Paz, Narciso. 1995. «Principios cooperativas y prácticas societarias de la cooperación.v *Revista de Estudios Cooperativos* 61: 15-34.
- Pescuma, Miguel. 1921. «Algunos datos sobre la cooperación libre». *Revista de ciencias económicas* N° 92, 93, 94: 184-218.  
[https://books.google.com.ec/books?id=gvc4AQAAMAAJ&pg=PA186&lpg=PA186&dq=obra+de+maffeo+pantaleoni+sobre+cooperativas&source=bl&ots=-CHn89qLmS&sig=lbpeoV\\_X9xmPapMJCtQo700r8qQ&hl=es&sa=X#v=onepage&q=obra%20de%20maffeo%20pantaleoni%20sobre%20cooperativas&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=gvc4AQAAMAAJ&pg=PA186&lpg=PA186&dq=obra+de+maffeo+pantaleoni+sobre+cooperativas&source=bl&ots=-CHn89qLmS&sig=lbpeoV_X9xmPapMJCtQo700r8qQ&hl=es&sa=X#v=onepage&q=obra%20de%20maffeo%20pantaleoni%20sobre%20cooperativas&f=false)
- Pitt, Mark y Lung-Fei Lee. 1981. «The measurement and sources of technical inefficiency in the Indonesian weaving industry», *Journal of Development Economics* 9: 43-64.

- Pocop Coroxon, Rodolfo. 2008. «La madre naturaleza desde la cosmovisión Maya», en *Territorios y recursos naturales: el saqueo versus el buen vivir*, coordinado por Denle Broederlijk, 39-48, Quito: ALAI.
- Polanyi, Karl. 2007. *La gran transformación: Crítica del liberalismo económico*. Madrid: Quipu editorial.
- Renjifo, Grimaldo y Eduardo Grillo. 2001. «Criar la vida y dejarse criar» en *Suma Qamaña. La comprensión indígena de la Buena Vida*, editado por Javier Medina, 51-60. Bolivia: GTZ.
- Rojas-Suárez, L., N. Birdsall, M. Naím, E. Lora, E. James, E. Iglesias, M. Gavin y R. Sabot. 1998. *Beyond Tradeoffs: Market Reform and Equitable Growth in Latin America*. Washington: IDB Publications.
- Rubio, Felipe. 2011. «Páramos, ecosistemas andinos, límites y exclusión minera». <http://www.infobosques.com/descargas/biblioteca/201.pdf>.
- Sampedro, Carlos Arias. 2001. «Estimación de eficiencia en modelos con datos de panel» En *La medición de la eficiencia y productividad*, editado por Antonio Álvarez, 41-57. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Sarayaku. 2003. Sarayaku Sumak Kawsayta Ñawpakma Katina Killka / El libro de la vida de Sarayaku para defender nuestro futuro. Sarayaku, Ecuador.
- SBS, Superintendencia de Bancos y Seguros. 2015. Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados. Diciembre 2014. [http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=67&vp\\_tip=2#comportamiento](http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=67&vp_tip=2#comportamiento).
- \_\_\_\_\_. 2012. Volumen de crédito (base primaria). [http://www.sbs.gob.ec:7778/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=39&vp\\_tip=2&vp\\_buscr=41](http://www.sbs.gob.ec:7778/practg/sbs_index?vp_art_id=39&vp_tip=2&vp_buscr=41).

- \_\_\_\_\_. 2008. «25 Basel principles».  
[http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=7&vp\\_tip=2](http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=7&vp_tip=2).
- SENPLADES, Secretaría Nacional de Planificación. 2013. Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 - 2017. Quito: SENPLADES.
- Seers, Dudley. 1972. «What are We Trying to Measure?» *Journal of Development Studies* 3: 1-36.
- Sempere, Joaquim y Ernest García. 2014. «¿Qué papel pueden tener las cooperativas en una transición pos carbono? Reflexiones desde el cooperativismo en Cataluña». *Revista de Economía Crítica* 18: 31-47.
- Sen, Amartya. 1988. «The Concept of Development». En *Handbook of Development Economics*, compilado por Hollis Chenery y Thirukodikaval Nilakanta Srinivasan, 10-26. EEUU: Elsevier Science Publishers B.V.
- \_\_\_\_\_. 1984. *Resources, Values and Development*. Oxford: Basil Blackwell
- SEPS, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. 2015a. Captaciones y Colocaciones del Sector Financiero Popular y Solidario (base primaria).  
<http://www.seps.gob.ec/estadistica?captaciones-y-colocaciones>.
- \_\_\_\_\_. 2015b. «Rendición de cuentas 2014». <http://www.seps.gob.ec/rendicion-de-cuentas?superintendencia-rindio-cuentas-de-su-gestion-en-4-ciudades-del-pais>.
- \_\_\_\_\_. 2014. Catastro de las entidades del sector financiero de la Economía Popular y Solidaria (base primaria).
- Schmidt, Peter y Robin Sickles. 1984. *Journal of Business & Economic Statistics* 2 (4): 367-374.
- Shepherd, Ronald William. 1970. *Theory of Cost and Production Functions*. New Jersey: Princeton University Press.



- Temple, Dominique. 2003. *Teoría de la Reciprocidad*. La Paz: PADEP.
- Tirole, Jean. 1994. «The internal organization of government». *Oxford economic papers* 46 (1): 1-29.
- Torrez, Mario. 2001. «El concepto de Qamaña» en *Suma Qamaña. La comprensión indígena de la Buena Vida*, editado por Javier Medina, 33-44. Bolivia: GTZ.
- Trivers, Robert. 1971. «The Evolution of Reciprocal Altruism». *Quarterly Review of Biology* 46: 35-57.
- Trujillo, Verónica y Sergio Navajas. 2014. *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: datos y tendencias*. FOMIN, BID: FOROMIC.
- Turner, Kerry, Sian Morse-Jones y Brendan Fisher. 2007. *Perspectives on Environmental Limits Concept. (Research Report Completed for the Department for Environment, Food and Rural Affairs)*. Londres: Defra.
- UNDP, United Nations Development Programme. 1990. *Human Development Report 1990*. New York: Oxford University Press.
- UNICEF, United Nations International Children's Emergency Fund. 2012. *Desigualdad global: La distribución del ingreso en 141 países*. New York: UNICEF.
- Vajitov, Kamil. 1991. *La cooperación del consumo en URSS*. Moscú: Económica
- Vega, Silvia. 2015. «La economía solidaria en Ecuador. Una mirada crítica a través de los discursos». Ponencia presentada en III Congreso Latinoamericano y Caribeño de Ciencias Sociales, agosto 26, en Quito, Ecuador.
- Vernadsky, Vladimir I. 2004. *Biosfera y noosfera*. Moscú: Iris Press.
- Villafani-Ibarnegaray, Marcelo y Claudio Gonzales-Vega. 2007. «Tasas de interés y desempeño diferenciado de cartera de las entidades de microfinanzas ante

múltiples shocks sistémicos. ¿Se cumple el teorema de Stiglitz y Weiss en las microfinanzas bolivianas?». *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico* 8: 11-51.

Viteri Gualinga, Carlos. 2003. «*Súmak Káusai*. Una respuesta viable al desarrollo». Tesis de Licenciatura en Antropología Aplicada, Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador.

\_\_\_\_\_. s/f. «Ecuador: concepto del desarrollo desde la cosmovisión indígena». <http://servindi.org/actualidad/1015>.

Volgin, Viacheslav P. 1976. *Reseña histórica de las ideas socialistas en primera mitad del siglo XIX*. Moscú: Nauka.

Watkins, W. P. 1963. *Pensamiento estático y dinámico en el movimiento cooperativo*. Buenos Aires: INTERCOOP.

Wright, Eric. 2010. «Cooperativas de trabajo: ¿un nicho en el capitalismo o un cambio más allá?» *Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa* 27. [www.nexe.org](http://www.nexe.org).

Yampara, Simón. 2001. «Viaje del Jaqi a la Qamaña. El hombre en el Vivir Bien» en *Suma Qamaña. La comprensión indígena de la Buena Vida*, editado por Javier Medina, 45-50. Bolivia: GTZ.

Ycaza, Patricio. 2007. *Historia del movimiento obrero ecuatoriano de su génesis al Frente Popular*. Quito: La Tierra.

Zuesse, Eric. 2015. «Las 80 personas más ricas del mundo acaparan tanta riqueza como el 50% de la población mundial más pobre». <https://noticiasdeabajo.wordpress.com/2015/05/10/las-80-personas-mas-ricas-del-mundo-acaparan-tanta-riqueza-como-el-50-de-la-poblacion-mundial-mas-pobre/>.

## **Documentos**

Ley de Cooperativas. 1937. RO 8131.

Ley de las Cooperativas. 1966. RO 123.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero. 2011. RO 2011/  
444.

Reglamento General de la Ley de Cooperativas. 1938. RO 120.

Reglamento de la Ley de Cooperativas. 1966. Decreto Supremo N° 1031. RO 123

Reglamento Orgánico-funcional del Ministerio de Previsión Social. 1961.