



Finanzas éticas y solidarias

**en América Latina:
diagnósticos, debates
y propuestas**

Ariadna Hernández Rivera
Víctor Jácome Calvache
Personas coordinadoras



IAEN
Universidad
de posgrado
del Estado

Dirección
Editorial

Finanzas éticas y solidarias en América Latina: diagnósticos, debates y propuestas

Ariadna Hernández Rivera
Víctor Jácome Calvache
Personas coordinadoras



IAEN
Universidad
de posgrado
del Estado

Dirección
Editorial



BUAP

332.35
H558f

Hernández Rivera, Ariadna

Finanzas éticas y solidarias en América Latina: diagnósticos, debates y propuestas / Ariadna Hernández Rivera, Víctor Jácome Calvache, Brenda Itzel Balderas Molina, Eduardo Gonzalo Vázquez Tovar, Erik Tapia Mejía, Fernando Vera Sánchez, Florencia Cascardo, Gonzalo Haro Álvarez, Irving Alan Martínez Inocente, Isaac Flores García, Javier Hugo López Rivas, Jorge Luis Alvarado, Josset Sánchez Olarte, Luis Augusto Chávez Maza, María Teresa Macedo Mendoza, Michelle Rojano Contreras, Montserrat Miño, Omar Antonio Pinos, Oscar Jaramillo Carvajal, Patricio Sánchez Quinchuela, Pedro Luis Gual Landera, Ricardo Paz Muñoz, Román Sánchez Zamora, Wilson Hidalgo Garzón, Vania del Carmen López Toache y Yamile Montalvo Alemán, personas autoras, y Ariadna Hernández Rivera y Víctor Jácome Calvache, personas coordinadoras. —1.ª ed.— Quito: Editorial IAEN, 2023.
354 p.; 15 x 21 cm

ISBN electrónico: 978-9942-29-089-2

1. Finanzas 2. Finanzas públicas 3. Cooperativismo 4. Cooperativas de ahorro y crédito (sugerido) 5. Lavado de dinero (sugerido) 6. Finanzas solidarias (sugerido) 7. Ecuador 8. México 9. América Latina I. TÍTULO

Este libro cumplió un proceso de revisión por pares (*peer review*) externo doble ciego.

Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN)
Escuela de Economía Pública y Sectores Estratégicos

Av. Amazonas N37-271 y Villalengua, esq.

Tel.: (593 2) 382 9900

Quito, Ecuador

www.iaen.edu.ec

Información: editorial@iaen.edu.ec

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Dirección General de Fomento Editorial

2 Norte 1404, Col. Centro Histórico, C.P. 72000

Puebla, México

Teléfono: (+52) 222 2 29 55 00, ext. 5768

Información: distribucion.dgp@correo.buap.mx

Dirección editorial: Bolívar Lucio Naranjo

Coordinación de arbitraje científico: Javier Monroy Díaz

Corrección de estilo: David Chocair Herrera

Diseño de portada e interiores: Gabriel Cisneros Venegas

Asistencia editorial: Cristina Salcedo Rodríguez

© IAEN, 2023



CC BY-NC-ND

Esta licencia permite compartir, copiar, distribuir, ejecutar, comunicar públicamente la obra y hacer obras derivadas.

Índice

Sobre las personas autoras	11
Introducción	21
 Primera parte Debates teóricos sobre las finanzas éticas y solidarias	
 Capítulo I	
Finanzas éticas y solidarias: análisis conceptual y bibliométrico	29
<i>Ariadna Hernández Rivera e Irving Alan Martínez Inocente</i>	
1. Introducción	29
2. Revisión de la literatura.....	31
3. El contexto de las finanzas: ¿diferentes o semejantes?.....	38
4. Metodología y resultados.....	41
5. Análisis y discusión de resultados	48
6. Conclusiones y propuestas.....	49
7. Referencias bibliográficas	51
 Capítulo II	
El rol de las finanzas solidarias en México	57
<i>Brenda Balderas, Gonzalo Haro y Eduardo Vázquez</i>	
1. Introducción	57
2. Antecedentes de las FS	58
3. Antecedentes de las microfinancieras en México.....	62
4. Microcréditos	65
5. Conclusiones.....	67
6. Referencias bibliográficas.....	68

Segunda parte
Diagnósticos generales sobre las finanzas éticas y solidarias en México

Capítulo III

Revisión bibliográfica acerca de la inclusión financiera..... 75

Fernando Vera Sánchez

1. Introducción	75
2. La inclusión financiera (IF) a escala de regiones y países	76
3. Conclusiones.....	85
4. Referencias bibliográficas.....	87

Capítulo IV

Las microfinanzas como herramienta para el incremento de la inclusión financiera en México 93

Isaac Flores García

1. Introducción	93
2. Revisión de la literatura.....	96
3. Marco contextual del sector microfinanciero y de IF en México	101
4. Análisis y discusión de resultados	110
5. Conclusiones.....	111
6. Referencias bibliográficas.....	112

Capítulo V

Finanzas tecnológicas como impulsor de la inclusión financiera en México 115

Luis Augusto Chávez Maza

1. Introducción	115
2. Revisión de la literatura.....	116
3. Las FinTech como impulsor de la IF	118
4. Metodología	123
5. Análisis y discusión de resultados	128
6. Conclusiones y propuestas.....	129
7. Referencias bibliográficas	130

Capítulo VI

Impacto de las monedas sociales en México 137

Ariadna Hernández, Michelle Rojano y Vania del Carmen López

1. Introducción	137
2. Antecedentes.....	139
3. Revisión de literatura	141
4. Metodología	150
5. Análisis de resultados y discusión	151
6. Conclusiones.....	153
7. Referencias bibliográficas	154

Capítulo VII

Lavado del dinero en México: características y control 159

Román Sánchez, María Macedo, Ricardo Paz y Pedro Gual

1. Introducción	159
2. Lavado de dinero	163
3. Ámbito fiscal.....	166
4. Dinero en efectivo y electrónico: beneficios, inconvenientes y repercusiones	168
5. Mecanismos para alentar el adecuado uso del dinero.....	172
6. Conclusiones.....	173
7. Referencias bibliográficas	175

Tercera parte

Análisis sobre organizaciones de las finanzas éticas y solidarias en Ecuador

Capítulo VIII

Indicadores sociales en las cooperativas de ahorro y crédito de los segmentos 4 y 5 en Ecuador: propuesta y aplicación 181

Wilson Hidalgo Garzón y Víctor Jácome Calvache

1. Introducción	181
2. Finanzas solidarias, cooperativismo y balance social: el marco teórico	184
3. Cooperativismo de ahorro y crédito en Ecuador: descripción de los segmentos 4 y 5	188
4. Metodología	191
5. Aplicación de indicadores sociales en el análisis situacional	201
6. Conclusiones.....	211
7. Referencias bibliográficas.....	213

Capítulo IX

Igualdad en la distribución de excedentes de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador 217

Jorge Luis Alvarado y Omar Antonio Pinos

1. Introducción	217
2. Marco teórico	218
3. Principales conceptos en teoría de juegos	224
4. Distribución de excedentes en cooperativas de ahorro y crédito	226
5. Igualdad en la distribución de excedentes de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador	242
6. Conclusiones.....	247
7. Referencias bibliográficas.....	248

Capítulo X

Finanzas solidarias y emprendimiento: estudio de caso en una cooperativa en el norte de Ecuador 251

Oscar Jaramillo Carvajal y Yamile Montalvo Alemán

1. Introducción	251
2. Marco teórico del estudio	253
3. Desarrollo contextual.....	260
4. Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural Sierra Norte.....	261
5. Metodología	263
6. Análisis y discusión de los resultados	264
7. Conclusiones y propuestas	270
8. Referencias bibliográficas.....	272

Capítulo XI

Experiencia de una forma no capitalista: cajas solidarias que no gravan interés al uso del dinero..... 277

Patricio Sánchez Quinchuela

1. Introducción	277
2. Algunas notas contextuales	279
3. Metodología	285
4. Análisis y discusión de los resultados	286
5. Conclusiones.....	293
6. Referencias bibliográficas.....	294

Cuarta parte

Organizaciones no financieras y su articulación con las finanzas éticas y solidarias en América Latina

Capítulo XII

La solidaridad como protagonista en las finanzas y los mercados: construcciones y alternativas desde las organizaciones y políticas públicas 299

Montserrat Miño y Florencia Cascardó

1. Introducción	299
2. Problemas en la concentración de los mercados de alimentos..	302
3. Estrategias de organizaciones de comercialización solidaria para la construcción de mercados alternativos	305
4. Dificultades, necesidades y abordajes para la construcción de mercados alternativos	309
5. Conclusiones	316
6. Referencias bibliográficas.....	319

Capítulo XIII

Emprendimiento indígena como economía social y sostenible: comparación de casos entre Argentina, Bolivia, México y Perú 325

Erik Tapia Mejía, Javier Hugo López Rivas y Josset Sánchez Olarte

1. Introducción	325
2. Marco teórico	329
3. Metodología	331
4. Mercados indígenas en América Latina	332
5. Análisis y discusión de los resultados	344
6. Conclusiones y propuestas	345
7. Referencias bibliográficas	347

Conclusiones generales 325

Sobre las personas autoras

Ariadna Hernández Rivera

Licenciada en Economía y maestra en Administración de Empresas por la Universidad de las Américas de Puebla y doctora en Administración Pública por el Instituto de Administración Pública del Estado de Puebla, México. Profesora-investigadora en la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional para la Ciencia y Tecnología. Presidenta de la Asociación Mexicana de Especialistas en Educación Financiera. Sus principales líneas de investigación son la educación, inclusión y tecnología financiera, finanzas del comportamiento y finanzas solidarias. Correo electrónico: aryshriviera@gmail.com.

Víctor Jácome Calvache

Magíster en Antropología y doctor en Historia Latinoamericana por la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. En la actualidad, es coordinador y docente de la Maestría en Economía Social y Solidaria del Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN) de Ecuador. Sus líneas de investigación están relacionadas con la historia y antropología económica, economía comunitaria, economía social y solidaria y economía popular y solidaria, además de la historia social de las comunidades indígenas urbanas. Fue coordinador del libro *Investigar la economía popular y solidaria: metodologías, métodos, técnicas y su aplicación en casos ecuatorianos* (IAEN, 2021). Correo electrónico: vicj2c@hotmail.com.

Brenda Itzel Balderas Molina

Licenciada en Finanzas de la Facultad de Economía en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), México. Participó como asistente en investigación con el tema *Relevancia del desarrollo en el*

crecimiento económico de México 1933-2016. Ha asistido a congresos académicos de economía y naturaleza, geopolítica de la financiarización, repercusiones y alternativas. Además, participo en el seminario *El mercado de valores en la postpandemia*, organizado por la Convención Bursátil Digital AMIB. Tiene diplomado en Fundamentos de matemáticas. Correo electrónico: ittzalbalderas2@gmail.com.

Eduardo Gonzalo Vázquez Tovar

Doctor en Economía Política del Desarrollo y maestro en Economía y Finanzas por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México (BUAP). Estancia de investigación en la Universidad Nacional de Colombia, profesor-investigador de tiempo completo en la Facultad de Economía de la BUAP, miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología e integrante del padrón de investigadores de la BUAP y del Programa para el Desarrollo Profesional Docente. Miembro del Centro de Estudios para el Desarrollo Económico y Social. Sus líneas de investigación son finanzas y políticas públicas. Correo electrónico: eduardo.vazquez@correo.buap.mx.

Erik Tapia Mejía

Profesor-investigador en El Colegio de Puebla. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional para la Ciencia y Tecnología, nivel I. Tiene un posdoctorado Conacyt en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnología por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, doctorado en Desarrollo Regional por El Colegio de Tlaxcala, máster en Administración de Pymes por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y es licenciado en Mercadotecnia por la Universidad Madero Puebla. Además, posee una especialidad en Métodos de Investigación y Análisis Sociopolíticos por la Universidad de Salamanca. Sus investigaciones se centran en las implicaciones del emprendimiento en la sociedad actual, migración, innovación, sustentabilidad, cooperativas, emprendimiento social, entre otros. Correo electrónico: erik.tapia@colpue.edu.mx.

Fernando Vera Sánchez

Licenciado en economía por la Universidad de Las Américas Puebla, doctor en Economía por Texas A&M University. Cuenta con amplia experiencia docente y de investigación en destacadas universidades, como la Universidad de California en Berkeley y en el sector público en México. Ha sido consultor en proyectos de Naciones Unidas y Fundación para las Américas de la Organización de Estados Americanos. Sus líneas de investigación son pobreza, migración e inclusión financiera. Perteneció al Grupo de Microeconomía de la Competitividad de la Escuela de Negocios de Harvard. En la actualidad, es profesor e investigador de tiempo completo en la Universidad Anáhuac Puebla. Correo electrónico: fernando.verasa@anahuac.mx.

Florencia Cascardo

Licenciada en Economía por la Universidad de Buenos Aires, posgrado en Economía Política con Perspectiva de Género por la Universidad Nacional de Quilmes, magíster en Políticas Públicas para el Desarrollo con Inclusión Social por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y doctoranda en Economía en la Universidad Nacional de General Sarmiento. Investiga sobre economías feministas y del cuidado, la sostenibilidad en la economía social y solidaria, las políticas públicas y su impacto en el sector, así como el aporte de este al desarrollo económico. Integra el espacio de género de la Red Universitaria en Economía Social y Solidaria. Docente-investigadora del Centro de Estudios de Economía Social de la Universidad Nacional de Tres de Febrero en Argentina. Correo electrónico: fcascardo@untref.edu.ar.

Gonzalo Haro Álvarez

Licenciado en Matemáticas por la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, maestro en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y doctor en Desarrollo Regional por El Colegio de Tlaxcala. Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP) e integrante del Cuerpo Académico “Actores, instituciones y regulación del sistema financiero” (BUAP-CA-343). Miembro del Sistema Nacional de

Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Integra el Padrón de Investigadores de la BUAP y forma parte del Directorio de Investigadores en el Programa Delfín. Ha escrito sobre cohesión social, marginación y finanzas solidarias. Correo electrónico: gonzalo.haro@correo.buap.mx.

Irving Alan Martínez Inocente

Licenciado en Finanzas de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP) en México y becario del programa “Haciendo Ciencia en la BUAP 2021”. Sus líneas de investigación son finanzas solidarias, finanzas éticas, así como la política monetaria y crédito. Estudioso de las finanzas bursátiles en el sector energético. Correo electrónico: irving.martinezi@alumno.buap.mx.

Isaac Flores García

Licenciado en Finanzas de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Agente profesional de seguros de manera independiente, certificado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas desde 2019. Cuenta con un diplomado en Educación Financiera por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financiero. En 2019 participó con un capítulo en el libro *Visiones de la Educación Financiera: análisis y perspectivas*. También en 2020 colaboró en un capítulo del libro *Prospectiva estratégica, emprendimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Sus investigaciones se centran en economía social, cooperativismo, educación financiera y finanzas personales. Correo electrónico: isa_ac_8@hotmail.com.

Javier Hugo López Rivas

Licenciado en Historia por la Escuela Nacional de Antropología e Historia, maestro en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y doctor en Ciencias de Gobierno y Política por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Ha sido ponente en el Instituto de Investigaciones Filológicas en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Derecho de la UNAM y en la Escuela Superior de Turismo. En la actualidad es profesor-investigador en

El Colegio de Tlaxcala, además de director en el Centro de Estudios Políticos y Sociales de la misma institución. Sus investigaciones versan sobre emprendimiento indígena, comunalidad, neoliberalismo, políticas públicas y desarrollo sostenible. Correo electrónico: javier.hugolr@coltlax.edu.mx.

Jorge Luis Alvarado

Economista por la Universidad de Cuenca, Ecuador, magíster en Dirección de Empresas con especialidad en Dirección de Proyectos por la Universidad de Viña del Mar. Docente del Instituto Superior de Economía Popular y Solidarias, además de analista de investigación en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo. Tiene estudios en cooperativismo y economía popular y solidaria, así como en ciencia de datos y matemáticas aplicadas a la economía. Cuenta con más de quince años de experiencia en instituciones financieras de la economía solidaria. Sus investigaciones se centran en ingresos de la población y distribución de excedentes en las cooperativas de ahorro y crédito. Correo electrónico: jorge.alvarado.c.86@gmail.com.

Josset Sánchez Olarte

Licenciado en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México, maestro y doctor en Ciencias por el Colegio de Postgraduados perteneciente al Programa Nacional de Posgrados de Calidad. Posdoctorado Conacyt en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnología por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. Profesor-investigador en el Tecnológico Nacional de México, campus Texmelucan. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional para la Ciencia y Tecnología, nivel I. Sus líneas de investigación se enfocan en los sistemas de producción, innovación, transferencia de tecnología y emprendimiento. Correo electrónico: josset.sanchez@smartin.tecnm.mx.

Luis Augusto Chávez Maza

Licenciado en Administración Pública, maestro en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y doctor en Políticas

Públicas por el Centro de Investigación y Docencia Económicas. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional para la Ciencia y Tecnología, nivel 1. Miembro del Cuerpo Académico “Actores, instituciones y regulación del sistema financiero”. En la actualidad es profesor-investigador en la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Sus líneas de investigación son en políticas y finanzas públicas. Correo electrónico: luisaugusto.chavez@correo.buap.mx.

María Teresa Macedo Mendoza

Licenciada, contadora pública y auditora por Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, maestra en Administración de Pequeñas y Medianas Empresas de la misma universidad. Sus principales líneas de investigación son capital humano, emprendimiento. Pertenece a la red de Gestión de los negocios en entornos globales y a la Red Internacional Académica y de Investigación. Correo electrónico: teresa.macedo@correo.buap.mx.

Michelle Rojano Contreras

Licenciada en Finanzas. Consultora de precios de transferencia y becaria en el programa Haciendo Ciencia en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP 2021). Egresada de la Facultad de Economía de la BUAP. Correo electrónico: michellerojanoc@gmail.com.

Montserrat Miño

Licenciada en Sociología, especialista y magíster en Políticas Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Trabaja en temas vinculados con los sistemas alternativos de producción, comercialización y consumo desde las organizaciones de la economía social y solidaria. En la actualidad, es socia de la Cooperativa Trabajando por la Economía Social, en la cual desempeña tareas de asistencia técnica, consultorías y formación a entidades solidarias. Es investigadora del Departamento de Economía Social Cooperativismo y Autogestión del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini y Cooperativa TES en Argentina. Correo electrónico: montse.mino86@gmail.com.

Omar Antonio Pinos

Economista y magíster en Desarrollo Local con especialidad en Economía Social y Solidaria por la Universidad de Cuenca. En la actualidad, se desempeña como analista de investigación y desarrollo de servicios en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo. Tiene estudios en geoestadística y macrodatos. Cuenta con más de once años de experiencia en instituciones financieras de la economía solidaria. Sus investigaciones se enmarcan en el análisis macroeconómico, socioeconómico y del contexto del mercado financiero en Ecuador. Correo electrónico: omar.pinos.g@gmail.com.

Oscar Jaramillo Carvajal

Magíster en Economía Social y Solidaria por el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), especialista superior en Gestión de Proyectos de Desarrollo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Ecuador y Administración por la Universidad Politécnica Salesiana. Ha sido consultor independiente y al momento es técnico docente y de investigación en el IAEN. Sus campos de estudios se enmarcan en los procesos de transición de las economías populares a las economías populares y solidarias en entornos urbanos, las economías de las clases populares; en la actualidad, en la gestión asociada entre organizaciones no gubernamentales, Gobiernos autónomos descentralizados y sociedad civil. Correo electrónico: oscarvladimir9@hotmail.com.

Patricio Sánchez Quinchuela

Magíster en Economía Social y Solidaria por el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), magíster en Proyectos Sociales y Productivos por la Universidad Nacional del Chimborazo, doctorando en Sociología por la Universidad Nacional de Educación a Distancia en España. Especialista de proyectos de vinculación con la sociedad y docente de la Universidad de las Artes. Sus líneas de investigación son la sociología, economía del arte y la cultura. Correo electrónico: cpsanchez7@hotmail.com.

Pedro Luis Gual Landera

Licenciado en Contaduría Pública y maestro en Administración por la Facultad de Contaduría Pública por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Contador Público con certificado de idoneidad de la Secretaría de Educación Pública mediante el Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Sus líneas de investigación se centran en el lavado de dinero, fiscal y auditoría. Perteneció a la Red Internacional Académica y de Investigación Gestio. Miembro activo asociado al Colegio de Contadores Públicos del Estado de Puebla como vicepresidente del bienio 2021-2022. Correo electrónico: pedro.gual@correo.buap.mx.

Ricardo Paz Muñoz

Contador Público, auditor y maestro en Contribuciones por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), doctorando en Finanzas por el Centro de Estudios Superiores en Ciencias Jurídicas y Criminológicas. Profesor-investigador adscrito a la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP. Miembro de Red Internacional Académica y de Investigación Gestio, certificado de la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración, certificado profesional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos y por la Academia de Estudios Fiscales. Correo electrónico: ricardo.paz@viep.com.mx.

Román Sánchez Zamora

Doctor en Administración Pública por el Instituto de Administración Pública del Estado de Puebla. Profesor-investigador del Instituto de Ciencias de Gobierno y Desarrollo Estratégico. Sus líneas de investigación son la transparencia, rendición de cuentas, participación ciudadana, innovación gubernamental. Integrante del Cuerpo Académico “Desarrollo multidisciplinario en los sectores público y social” de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Miembro del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Correo electrónico: roman.sanchez@correo.buap.mx.

Vania del Carmen López Toache

Licenciada en Administración de Empresas, maestra en Finanzas por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), doctora en Economía por la Facultad de Economía de la UNAM, estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma Metropolitana, sede Iztapalapa. Pertenece a la Red economía fiscal, financiera y monetaria de la UNAM. Profesora e investigadora de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional para la Ciencia y Tecnología, nivel 1. Sus principales líneas de investigación son las finanzas, financiación y políticas públicas. Correo electrónico: vania.lopez@correo.buap.mx.

Wilson Hidalgo Garzón

Magíster en Economía Social y Solidaria del Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN) y magíster en Administración de Empresas de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, de la cual también es especialista superior en Creación de Empresas. Gerente de la Red Solidaria de Economía Popular y Solidaria. Sus líneas de investigación son las finanzas populares y solidarias. Correo electrónico wilsonwh2@hotmail.com.

Yamile Montalvo Alemán

Ingeniera en Finanzas por la Universidad Central del Ecuador y magíster en Economía Social y Solidaria por el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN). Consultora profesional certificada en emprendimiento e innovación por la Universidad de Salamanca. Se ha desempeñado como consultora especializada en temas de desarrollo y fortalecimiento de organizaciones del sistema financiero popular y solidario, así como en el diseño y dirección de proyectos de desarrollo dirigidos a emprendimientos asociativos. En la actualidad, es docente invitada de la Maestría en Economía Social y Solidaria del IAEN. Sus campos de estudio versan sobre modelos de gestión de organizaciones de las finanzas solidarias, así como economía popular y solidaria. Correo electrónico: yamita.montalvo@hotmail.com.

Introducción

LAS FINANZAS ÉTICAS y solidarias surgen como alternativas ante los modelos económicos tradicionales y comprenden modalidades financieras compuestas por una heterogeneidad de organizaciones y prácticas. Estas ramas tienen como objetivo mejorar las habilidades comerciales en el entorno financiero y corporativo e intentan generar un impacto positivo en diferentes ámbitos de la comunidad. Respecto a las finanzas solidarias, estas pretenden reparar los lazos sociales por medio de la cooperación y basados en principios éticos que promuevan la integración entre la sociedad. Priorizan que los beneficios sean distribuidos de forma equitativa con una visión integral y particular del contexto, además de que brindan acceso a servicios y productos financieros a personas excluidas del sistema convencional. Este proceso es parte fundamental para la transición y creación de oportunidades.

Otra de las características de las finanzas solidarias es que critican y rechazan el difícil acceso a productos y servicios financieros en sectores marginados que derivan de la dinámica económica tradicional; impulsan sistemas financieros justos y sostenibles que proyectan una mejora en el ámbito económico, ambiental y social; permiten cubrir las necesidades de las personas disminuyendo la desigualdad, reduciendo los costos por transacciones; incorpora los valores y principios de justicia, honestidad, solidaridad, sostenibilidad e intercambio. Su principal característica es que pone las finanzas al servicio de todas las personas y no solo de un reducido grupo. Para esto impulsan el ahorro popular, financian proyectos que desarrollen el territorio, incentivan la participación comunitaria y la distribución equitativa de la riqueza y recursos.

Por su parte, las bases que sustentan a las finanzas éticas son la responsabilidad social, colaboración y cooperación, porque fomentan una forma diferente de ahorrar e invertir considerando aspectos

medioambientales, sociales o culturales. En ese sentido, la ética en las finanzas permite la toma de consciencia sobre la manera en que se realizan, aplican y estructuran acciones más allá de la viabilidad financiera, proponiendo esquemas de mejora ambiental, inclusión de género y beneficio social. Proporcionan un ambiente de reflexión que guía el actuar de las empresas, previenen la ocurrencia de comportamientos que dañan a las personas, quienes producen y consumen, empresas, comunidades, Gobierno, entre otros.

En la actualidad existe un debate significativo concerniente a la diferencia de las conceptualizaciones de las finanzas éticas y las solidarias. A esto, se articula una discusión adicional que contempla a las finanzas éticas como un medio incompatible con las finanzas solidarias, ya que para algunos representa una doble moral en la cual las prácticas y proyectos atienden más a beneficios corporativos que a la mejora social y la promoción de redes justas. No obstante, más allá de términos o debates económicos, las finanzas éticas y solidarias buscan democratizar los recursos financieros, reparando lazos sociales y con la naturaleza. Además, permiten la creación de alternativas de mejora ambiental o social de manera que se promueva la inserción de las personas en el sistema financiero con la utilización adecuada de productos y servicios de instituciones formales, permitiendo el desarrollo económico a nivel personal, así como de manera agregada.

El estudio de estas finanzas ha cobrado mayor relevancia por el contexto de crisis de civilización que se evidencia con el aumento del desempleo y la pobreza; las prácticas económicas de conglomerados empresariales que han sido perjudiciales en la vida desde lo social, económico y ambiental; atentados contra la seguridad y soberanía alimentaria; homogeneización cultural que ignora la diversidad. De esta manera, las finanzas éticas y finanzas solidarias son propuestas de acciones concretas que permiten alcanzar el bienestar de las personas, en especial, de las más desprotegidas en la dinámica social y entendiendo que el ser humano va más allá de un individuo optimizador. El desarrollo no surge necesariamente de la individualidad, sino, de la integración de acciones conjuntas.

En el marco de lo señalado, el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN) y la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP) asumieron el reto de contribuir en la visibilidad y debates de estas finanzas, aprovechando las sinergias entre sus programas de formación e investigación en este campo. Por una parte, el IAEN, con la Maestría en Economía Social y Solidaria, mención en Gestión de las Finanzas Populares y Solidarias, y su línea de investigación sobre “política económica y fiscal, sectores e instituciones económicas, modelos de desarrollo”, que aborda a la economía y finanzas solidarias de manera interdisciplinaria, teóricamente diversa, enfatizando en el diseño, implementación y evaluación de la política pública. La BUAP, por su parte, con el programa doctoral interinstitucional en Economía Social Solidaria y sus líneas de investigación “actores, estrategias y políticas”, “sustentabilidad, territorio y alternativas al desarrollo” y “empresas y organizaciones económicas”, aborda, entre otros problemas, cuestiones sobre las finanzas éticas/solidarias, la política, políticas públicas y el análisis político e institucional.

Las dos instituciones realizaron una convocatoria a escala latinoamericana dirigida a personas investigadoras, especialistas en el campo y aquellas interesadas en el análisis de las finanzas éticas y finanzas solidarias para que contribuyeran con un capítulo sobre estos temas para el presente libro. Se seleccionaron, así, trece trabajos que refieren a casos puntuales en Perú, Argentina, Bolivia, Ecuador y México. Las personas autoras presentan información obtenida de procesos de investigación cuantitativa y cualitativa. Hay quienes se acercan a la comprensión de los comportamientos de las finanzas éticas y las finanzas solidarias y a la conceptualización de sus procesos económicos-financieros mediante un análisis estadístico descriptivo, por consiguiente, con un enfoque cuantitativo. En cambio, otros capítulos exploran las relaciones sociales y las dinámicas de las finanzas éticas y solidarias desde las experiencias, vivencias, sentidos comunes y acciones de la población, por lo que utilizaron métodos y técnicas más cualitativas, como la etnografía, entrevistas semiestructuradas y la hermenéutica.

Estructura de la obra

Para una mejor lectura, esta obra ha sido dividida en cuatro partes que abarcan varios capítulos. La primera parte del libro se centra en las reflexiones teóricas sobre las finanzas éticas y las finanzas solidarias y se compone de dos capítulos. El primer capítulo analiza los debates conceptuales e identifica el uso que de estos se ha generado. Con lo cual se observa la utilización indistinta entre ambos conceptos, que no existe una diferencia sustancial que afecta, por ende, la plena aplicación de formas y estrategias para la resolución de problemas en cada una de estas finanzas. El segundo capítulo presenta información sobre las microfinanzas, origen, conceptos y fin social. Así, se afirma que las microfinanzas son una herramienta para las finanzas solidarias, mientras que el crédito que otorgan sus organizaciones permite el acceso al sistema financiero de las personas más vulnerables.

La segunda parte se compone de cinco capítulos que refieren a las finanzas éticas y solidarias en México. El primer capítulo de esta sección presenta una revisión de la literatura reciente acerca de la inclusión financiera. Se demuestra que la producción de conocimiento sobre este tema es menor no solo en el caso de estudio, sino también en América Latina. La insuficiente profundidad de estos temas, la conceptualización sobre la “oferta y demanda en servicios financieros” y “las finanzas como bien público”, son otras discusiones claves para comprender la inclusión financiera. El segundo capítulo realiza un análisis estadístico descriptivo sobre el sector de las microfinanzas y su oferta de productos y servicios financieros a la población rural mexicana.

El capítulo tercero destaca el rol de las tecnologías financieras (*FinTech*) en la inclusión financiera en México. Se muestra la importancia de estas innovaciones en el acceso a información de productos y servicios de las personas que no están afiliadas a una institución financiera. El cuarto capítulo elabora un estudio sobre las monedas sociales y su proliferación entre 1994-2020. Se argumenta que estas monedas deben ser fomentadas ya que son alternativas para el desarrollo e impulso del país en temporadas de escasez y crisis. El quinto

capítulo presenta un estudio que describe de forma empírica lo que sucede en México con el uso de tarjetas de crédito en el momento en que la banca no aplica un principio de moralidad y cuyos instrumentos bancarios se pueden prestar para prácticas ilícitas que afectan a cada contribuyente en general.

La tercera parte de esta obra se centra en Ecuador. El primer capítulo, mediante el análisis de las cooperativas de ahorro y crédito de los segmentos 4 y 5, propone y aplica un conjunto de indicadores sociales que permiten la evaluación del cumplimiento de los principios cooperativos y cuáles de estos tienen mayor injerencia en el fortalecimiento de estas organizaciones. El siguiente capítulo da cuenta, con base en la teoría de juegos, que el cooperativismo de ahorro y crédito genera inclusión financiera. Contrastando la teoría enunciada con el contexto del sistema financiero ecuatoriano, demuestra que se produce una mejor distribución de excedentes en las cooperativas que en los bancos.

El tercer capítulo analiza los efectos socioeconómicos originados por el trabajo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural Sierra Norte, que contribuye al sostenimiento y desarrollo de emprendimientos económicos solidarios de la región norte de Ecuador. El último capítulo de esta tercera parte aborda a la Caja de Apoyo Mutuo MHAS (Mujeres y Hombres Ahorrando Solidariamente) que lidera una red de cajas en la zona centro del país que la cataloga como una experiencia no capitalista, debido a que sus prácticas se diferencian de las finanzas convencionales y se encuentran atravesadas por principios de participación colectiva y solidaria. Eso ha permitido que las familias se junten de manera voluntaria para acceder a servicios financieros mediante el aprovechamiento de sus propios aportes monetarios.

La cuarta parte de esta obra, en dos capítulos, aborda a las organizaciones no financieras y su articulación con las finanzas éticas y solidarias en Argentina, México, Bolivia y Perú. El primero estudia las estrategias de las organizaciones de la economía popular, social y solidaria en el área metropolitana de Buenos Aires para la construcción de mercados alternativos de alimentos, así como sus problemáticas,

acceso a servicios y productos financieros solidarios, determinando el rol de las políticas públicas. El segundo capítulo se centra en el emprendimiento indígena en las cooperativas, evidenciando que dichos emprendimientos, financieros y no financieros, son una auténtica alternativa frente a la pobreza, desigualdad y desempleo. Asimismo, analiza su potencialidad para afianzar el bienestar común, resarciendo la ineficiencia e insuficiencia de los sectores públicos y privados en la economía, así como en el trabajo.

Se espera que este libro sea de gran utilidad para investigadores, investigadoras y estudiantes, no solo del IAEN y la BUAP, sino de las universidades de la región que trabajan sobre los temas aquí tratados. Es una contribución para servidores públicos y hacedores de política, pero también de quienes actúan en relación con las finanzas éticas y solidarias. Se pone a disposición del público una obra que muestra la importancia de estas finanzas; propone un corpus de conocimientos de utilidad en el diseño, elaboración y ejecución de políticas públicas y propuestas para su aplicación y sostenibilidad; discute el uso de los conceptos que las enmarcan a escala personal, familiar, empresarial o estatal, considerando los nuevos estudios en el área; en tanto que motiva la construcción de conocimiento para mejorar las condiciones direccionadas a alcanzar una vida digna de quienes practican estas finanzas.

Ariadna Hernández Rivera
Víctor Jácome Calvache
Personas coordinadoras

Primera parte

**Debates teóricos sobre
las finanzas éticas y solidarias**

Capítulo I

Finanzas éticas y solidarias: análisis conceptual y bibliométrico

Ariadna Hernández Rivera e Irving Alan Martínez Inocente

1. Introducción

EL CONTEXTO ECONÓMICO mundial actual ofrece una perspectiva poco alentadora de la crisis económica, sanitaria, ambiental, alimentaria y energética, así como de los altos niveles de pobreza, desempleo y marginación. El Banco Mundial, en 2020, proyectó que cerca de 100 millones de personas caerían en la pobreza extrema en ese año, situación que sucedió de forma parcial en 2022, cuando dicha entidad informó que 71 millones de personas cayeron en tal condición (Banco Mundial, 2022). Pese a que esta situación es atribuida a la covid-19, no debe olvidarse que el modelo capitalista ha priorizado la generación de riqueza de modo abusivo y predatorio antes que acercar a la humanidad al desarrollo sustentable del entorno. El capitalismo ha traído la explotación de los recursos naturales y humanos, aumento en la brecha de desigualdad económica, así como distintas formas de exclusión que, en suma, han generado un deterioro en el nivel de vida. El ser humano es visto como un engranaje de producción cuya condición se determina por la autorregulación del mercado (Londoño, 2006; Dabat, 2006; Ramírez y Antero, 2014; Fazio, 2018).

Las crisis en el sistema capitalista son constantes, es necesario acudir a prácticas económicas que fomenten la cohesión social y los intercambios basados en el respeto de las personas. La crisis financiera de 2008 con las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos, por ejemplo, puso algunos elementos en la agenda global, entre ellos, la ética y solidaridad de las finanzas que había actuado sobre la base de la especulación, financiarización y centralización en aras

de maximizar los beneficios individuales por encima del bienestar común. Si bien, estas prácticas pueden no infringir los lineamientos legales o contables, no son consideradas justas, ya que afectan a la calidad de vida y actividad económica de las personas (Campomanes y Díaz, 2015; Fajardo y Soto, 2018).

El sistema capitalista ha desplazado a una gran parte de la población, la ha llevado a recurrir a sistemas de financiamiento y ahorro informal dado los altos costos de los bienes y servicios formales (Pérez y Titelman, 2018). La informalidad es una alternativa eficaz, porque genera autonomía en las personas, pero es limitada e insegura porque no logra cubrir sus necesidades. El contexto actual pospandemia demanda de estrategias que atiendan a las personas marginadas mediante sistemas formales que puedan estimular la inclusión financiera en el mundo y que tengan el propósito de corregir los fallos ocasionados por las crisis económicas y períodos de recesión.

Las finanzas éticas y solidarias surgen para mejorar la calidad financiera de esa población excluida. Toma por eje central a la economía social solidaria (ESS), pretende dejar de lado la acumulación y estimular las redes de apoyo mediante el comercio justo, el consumo consciente y responsable (Puig, 2016a, 2016b; Manríquez, Martínez y Colín, 2017). Sin embargo, en el momento en que se considera que hay un avance en la inclusión financiera, ha surgido un debate entre los objetivos de las finanzas éticas (FE), por un lado, y los objetivos de las finanzas solidarias (FS), por el otro.

Autores como Reyes (2018) estiman que las FS son alternas al sistema económico tradicional, buscan que la intermediación financiera se construya desde la cotidianidad de las personas. Son un mecanismo de cooperación, ideas, capacidades e instrumentos que buscan que las personas se organicen alrededor de un mercado financiero. Tienen por objetivo fomentar el ahorro y el crédito en beneficio de la comunidad que ha sido excluida y limitada de la banca tradicional (Coraggio, 2009; Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2019; Muñoz, 2013).

En contraste, las FE suelen relacionarse con instrumentos de inversión socialmente responsable mediante objetivos económicos,

ambientales y sostenibles. Van de la mano de los principios de transparencia en la información ciudadana. Estas entidades estiman a la rentabilidad económica como la vía de permanencia que el contexto financiero exige y cuyos criterios de ética son aplicables a toda la estructura de la entidad, no solo sobre las decisiones de inversión. En estas entidades existe cierta conciencia y empatía sobre el entorno en el que se desenvuelven y se encuentran asociada por la idea del desgaste que ha generado la mecánica social (Serrano, 2017; Sanchís y Pascual, 2017; Abad y Valls, 2018).

A las finanzas éticas y solidarias se les suele asociar, en términos generales, con la promoción del ahorro popular, sobre todo, a la financiación de proyectos y al impulso de las entidades de la economía solidaria. Ejemplo de este tipo de entidades son los bancos éticos y las inversiones “verdes”. Al mismo tiempo, los instrumentos financieros éticos y solidarios incorporan criterios de la economía solidaria, como la gestión democrática y participativa, propiedad colectiva, distribución equitativa de la riqueza, sostenibilidad social y medioambiental (Gassiot-Ballbé, 2013; Rúa *et al.*, 2016).

Por lo anterior, este capítulo tiene por objetivo comparar a nivel conceptual a las finanzas éticas con las solidarias, observar cómo se han aplicado ambos términos en la literatura más reciente y qué elementos de rigor pueden diferenciarlas entre sí. Se parte de la literatura que ofrece la conceptualización pertinente; luego se dedica una sección a la metodología y los resultados, para la cual se compara la evolución de los términos. En la tercera sección se realiza el análisis de los datos, así como la discusión de los resultados y, por último, las conclusiones y propuestas.

2. Revisión de la literatura

2.1. Finanzas éticas

La ética es concebida por lo general como una derivación de la filosofía que estudia y reflexiona sobre los actos humanos en cuanto a lo que se considera como bueno o malo. Es el resultado del libre albedrío, de la relación que establece la persona con su entorno social. Se le vincula de forma directa con la moral, entendida como el cúmulo

de normas y creencias que buscan regular el comportamiento de una persona o sociedad (Tugendhat, 1997). Sin embargo, la ética indaga por lo justo y correcto, es decir, se desprende de los dogmas que impone la moral. Por eso, la ética es una herramienta que permite el desarrollo integral del individuo en convivencia, pero su concepción es ambigua dada su amplio significado y subjetividad (Salazar y Rodríguez, 2012).

La ética, en general, es el hilo conductor de todas las acciones humanas a escala individual y organizacional (Toro y Rodríguez, 2017). Su estudio es imperante ante un mundo globalizado y complejo en el que la distribución de la riqueza es inequitativa, en el cual el poder hinca en la violación de los derechos humanos y en el que se abusa de los principios de la convivencia humana. Su aplicación, como su rescate, buscan retomar las bases del bien y *deber ser*, consiguiendo de esta manera una vida en sociedad armoniosa, justa y en desarrollo (Torres, 2014).

Se considera que la ética y la moral significan lo mismo, pero, la filosofía y la etimología las ponen en lugares yuxtapuestos, en ciertos sentidos. La ética es el estudio de la moral, siendo esta última las valoraciones y costumbres que regulan el quehacer humano. Desde la perspectiva de De Zan (2004), la moral se refiere a los principios que son válidos para las personas, es decir, son criterios universales que permiten el actuar de una persona. Por ejemplo, en el estudio de las FE existe la llamada “ética empresarial” u organizacional, que comprende todo comportamiento humano y laboral a partir de lo que se considera correcto e incorrecto. Es decir, atiende las situaciones suscitadas en la toma de decisiones y consecución de los objetivos empresariales, en principio, así como el impacto en la contribución al bien propio o ajeno. En la ética organizacional se considera la incidencia de la empresa en el desarrollo de la sociedad, incluso, en el medioambiente. En resumen, evalúa las relaciones de quienes integran la organización (Sierra y Londoño, 2008).

Sanchís y Pascual (2017) señalan que un ejemplo de las FE son los bancos éticos, cuyo surgimiento se remite a la segunda mitad del siglo xx y cuyos principios residen en la inversión socialmente responsable y responsabilidad social empresarial (RSE). En todo caso, ambos

principios conllevan a una organización que, bajo un mando implícito, contiene normas y actividades que procuran un impacto positivo en su entorno. De este modo, la ética es una herramienta que funciona para la toma de decisiones, que emerge de la reflexión sobre las normas existentes y busca generar conciencia sobre los impactos positivos o negativos a nivel ambiental, social, cultural u otros. Esto requiere de personas formadas éticamente (Rodríguez, Pantoja y Cantor, 2016). También se encuentran las empresas socialmente responsables que se enfocan en garantizar su éxito, sin dejar de lado las necesidades de su entorno interno-externo y de los factores medioambientales. Es decir, cumpliendo con los objetivos empresariales, pero también, las necesidades de los grupos asociados como el talento humano, los proveedores y la comunidad aledaña (González, 2011).

La aplicación de la ética y la responsabilidad social se materializa en las decisiones de inversión, así como en lo que se concibe como adecuado y moralmente correcto para las personas que invierten. La RSE engloba todo aquello que puede y debe contribuir al logro de los objetivos empresariales mediante la generación de riqueza con distribución equitativa, construcción de las capacidades en las personas directamente relacionadas con su actividad, generación de oportunidades, contribución al desarrollo por medio de la sostenibilidad.

Las FE se diferencian del resto de instituciones porque se basan en principios éticos que delimitan la entrada y salida de su capital, que después prestan. Es decir, no aceptan dinero que proceda de negocios que resulten de la violación a los derechos de las personas, tales como del negocio de la venta de armas para la guerra o de explotación infantil, incluso, dinero que no sea sostenible para el medioambiente. Se parte de la idea de que las FE no solo generan valor de sus ganancias, ya que también tienen un impacto en las personas (Argandoña y Sarsa, 2000; Parada, 2003; Silvermintz, 2010; Salazar y Rodríguez, 2010). En este sentido, las empresas son un medio de transformación del entorno inmediato cuyo espectro de actuación es considerable para generar un cambio a mayor escala en la sociedad.

Algunos elementos sociales, morales y medioambientales sirven para delimitar la actuación de las FE, elementos que se distinguen porque son excluyentes o negativos y poseen criterios valorativos. En

los excluyentes, denominados “éticos” y “ecológicos”, se descartan las inversiones en empresas cuyos ingresos o beneficios, en parte o su totalidad, provengan o se destinen a actividades que estén en contradicción con las convicciones de la persona inversora o consumidora. Las actividades dedicadas a la producción y venta de alcohol, armamento, suministros al ejército, destrucción del medioambiente, comercio de drogas y mafias, especulación financiera, por mencionar algunas, son prácticas que se califican de no éticas en relación con sus efectos en las posibles personas inversoras y el mercado.

Los criterios valorativos son aquellos que apoyan a las inversiones en empresas que contribuyen de forma positiva al desarrollo de las convicciones de quien invierte o su incidencia en el mercado. Estos criterios evalúan determinados aspectos de actuación de las empresas, tales como el respeto a la biodiversidad, apoyo al desarrollo comunitario local, transparencia, igualdad, honestidad, derechos humanos o legalidad de los actos de la empresa (Albareda, 2001). En este sentido, existen principios que dan soporte a las FE (ver tabla 1).

Tabla 1
Fundamentos de la ética en las finanzas

Principio	Descripción
Confianza	Mediante este se logrará que la prestación del servicio se desenvuelva en un ambiente de transparencia.
Beneficio mutuo	Se descarta la posibilidad de que alguna de las partes involucradas se aproveche de la otra.
Buena intención	Las personas intermediarias no tienen intención de realizar acciones de forma inmoral, como fraudes, robos o cualquier otra manipulación no deseada.
Compromiso empresarial y tolerancia	Resolución de manera armoniosa ante los conflictos que puedan presentarse entre quienes participan.
Mejora de la conducta ética	Disponibilidad de las partes para aceptar errores que se puedan cometer y darles una solución integral y oportuna.
Desmonopolización	Descartar cualquier poder monopólico que contenga un perjuicio a la sociedad.
No conflicto de intereses	Evitar en todo momento intervenir en operaciones relacionadas con intereses personales.

Fuente: Bozovic (2007). Elaboración: propia (2022).

Bajo estos supuestos, las FE reconocen a los distintos grupos de interés que se interrelacionan con una empresa y que poseen expectativas diferentes dentro del mercado. Desde esta perspectiva, es necesario reconocer que la relación con la empresa se basa en una tensión que nace de las similitudes/diferencias de intereses, la regulación existente, la capacidad de negociación y las asimetrías que puedan presentarse en el medio (Sierra y Londoño, 2008). No obstante, hay limitaciones en la aplicación de la ética empresarial, ya que están presentes aspectos antropológicos implícitos en el entorno y un contexto histórico que puede determinar los criterios éticos de la organización. Estos antecedentes determinan, en buena medida, lo que se concibe como bien o natural, que muchas veces no concuerda con lo que una institución ajena a la comunidad percibe como adecuado (De Zan, 2004).

2.2. Finanzas solidarias

Otro punto de debate es el concepto de solidaridad, cuya definición se caracteriza por ser polisémica y que suele depender del contexto en el cual se enuncie. Para Aranguren *et al.* (2009), la solidaridad puede enunciarse en cuatro dimensiones: 1) reacción a la injusticia y sufrimiento; 2) determinación para la erradicación de las causas que hacen que la vida sea indigna; 3) deber y responsabilidad de cada miembro sobre cada uno; y 4) estilo de vida. La solidaridad, entonces, es un conjunto de acciones encaminadas a la ayuda desde las acciones espontáneas hasta las prácticas constantes, disminución del sufrimiento como la búsqueda de justicia. Las acciones solidarias son respuestas sensibles con posibilidad a la reivindicación de derechos, afrontamiento de la desigualdad y atención hacia el dolor de las otras personas (Giraldo y Ruiz, 2019).

Un concepto complementario al de solidaridad es el de la reciprocidad, en el que cada persona tiene las posibilidades de aportar a la sociedad recibiendo algo a cambio. En el sentido epistemológico se trata de un intercambio de conocimientos que, desde la perspectiva económica, se puede materializar en conductas de consumo y producción. Se trata entonces de un reconocimiento y compartimiento constante de quienes participan, que ayuda a enriquecer el

entorno en común, mejorando los lazos sociales (Honneth, 1997; Rosanvallon, 2015; Giraldo y Ruiz, 2019).

El concepto de FS se encuentra asociado, según Cattani (2003), con la producción social de la economía solidaria, en la que se intercambian relaciones de poder entre las personas productoras, intermediarias y consumidoras. En esta producción se configuran nuevas reglas y marcos legales en virtud del desarrollo comunitario. Así, las FS se diferencian del resto de instituciones financieras porque integran a la colectividad y toman distancia hacia el individualismo. Esto permite generar alternativas que nazcan de la acción social, cultural y económica.

Las FS también mantienen a la vida humana como objeto central de las políticas a ejercer. De este modo, la colaboración da paso a la nueva construcción de principios, reglas, valores y saberes que desencadenan una convivencia armónica entre todas y todos. El objetivo consiste en ampliar la democracia de quienes integran ese grupo a partir de su sostenibilidad económica y bajo la creación de instrumentos financieros acordes con las necesidades de las personas que participan, pero también, del entorno en el que opera (Cattani, 2003; Laville, 2015; Rúa *et al.*, 2016; Montalvo y Jácome, 2018). Sanchís (2016) había señalado que la representación más común de las FE son las cooperativas que tienden a ofrecer múltiples servicios, entre ellos, redes de trueque, autofinanciamiento de las comunidades, fondos rotatorios, comercio justo, entre otros. Estas actividades se caracterizan por gestionarse con criterios éticos y solidarios que, además, son participativos y autogestionarios. Por lo regular, las personas beneficiarias de los créditos son, al mismo tiempo, ahorradoras o depositantes.

Las FS son un conjunto de ideas, capacidades, normas, programas, instrumentos, así como recursos que actúan en un rango geográfico definido o limitado. Busca que la población tenga la capacidad de organizar el mercado del ahorro, crédito y los servicios a favor del desarrollo comunitario. Dichas estructuras abren un mundo de posibilidades para conformar un sistema que tenga al ser humano como prioridad en el desarrollo. Este tipo de organizaciones han sido

creadas a partir de iniciativas locales que fortalecen los vínculos sociales, ambientales, afectivos, así como económicos de las personas que lo integran. Por tanto, las FS poseen las herramientas para alcanzar el desarrollo equitativo y sostenible de la población relegada (Cardoso, Bermeo y Fresa, 2012; Vaca, 2012; Auquilla *et al.*, 2020).

Un factor que juega un rol importante en la creación de instituciones de FS son los escenarios de crisis que se refiere al momento en el que el modelo predominante pierde eficacia para resolver los problemas. Frente a este problema surge la necesidad de pensar a las crisis desde otras posturas, no hay cabida a soluciones provistas desde el mercado, Gobierno o del sistema económico. Por tanto, se opta por la colaboración y la participación comunitaria como una solución desde la proximidad al problema (Carrizo, 2019).

En este sentido, las FS son instrumentos para democratizar las interacciones económicas en los mercados. Implican un vínculo de oferta-demanda, nuevos nexos de poder en el sistema de interrelaciones o relaciones de fuerza establecidas, que hacen que los individuos (colectivos, públicos, privados, formales e informales que ocupan diferentes posiciones en la estructura económica, que cumplen con distintas funciones y actividades) participen con diversos intereses en un determinado sistema. La economía solidaria es una expresión que acentúa los elementos de la racionalidad económica que tienen en común múltiples formas económicas alternativas o asociativas basadas en el trabajo y la cooperación (Razeto, 2001).

Las FS generan un cambio frente a las finanzas actuales, facilitan el acceso a instrumentos a ciertas personas, es decir, de las vulnerables que no disponen de la capacidad económica para acceder a productos y servicios financieros. Por ello, se crean estrategias alternativas para el desarrollo y la marginación, por ejemplo, las cooperativas o grupos de préstamos solidarios (Atadill-Bermejo, 2015). Este tipo de finanzas forman parte del movimiento de economías alternativas, se enfocan en la cooperación, justicia u otros valores, mediante bancos de tiempo, monedas sociales y microfinancieras. Existen para la creación de riqueza real, se conectan con los sistemas locales de desarrollo que favorecen la disminución de la pobreza, desigualdad

o la explotación de recursos. En este sentido, las FS impulsan acciones para mermar estas inequidades mediante principios solidarios que actúan en beneficio de los más vulnerables. Estas instituciones estimulan el ahorro, aseguran préstamos, fomentan la democracia y propiedad comunitaria, invierten en autosuficiencia, generan planes para la permanencia (Suárez-Fernández, 2013).

3. El contexto de las finanzas: ¿diferentes o semejantes?

El desarrollo teórico de las FE y FS ha estado, en ocasiones, delimitado por su similitud en ciertos hechos. Sin embargo, su aplicación y estudio en la práctica es diferente. Existe un debate significativo dentro del desarrollo teórico que, en ocasiones, trabaja a favor de los intereses individuales en lugar de los colectivos. Para Glémain (2015), la diferencia conceptual entre ambos términos es central, establece que mientras las FE se caracterizan por la colocación de los activos de los que dispone (el inversor), las FS van a estimular la participación de todas las personas en aspectos como el ahorro y desarrollo comunitario.

Cattani (2003) sostiene que las FS son un instrumento que facilita la inclusión financiera de la población que desea acceder a un crédito, disponen de los recursos para el beneficio individual, generan responsabilidad ambiental. Pueden generar estrategias de intercambio comunitario en aquellos entornos en los cuales no se respetan los principios de responsabilidad social, se excluye y discrimina a quienes pertenecen a otros grupos sociales por características económicas, demográficas o étnicas, lo cual no sería ético. Por tanto, ambos términos nos son aplicables a un mismo fenómeno, se debe cotejar si los aspectos más específicos se asocian más a un tipo de finanzas que a otra y así, darle el tratamiento adecuado.

Las FE y FS son diferentes respecto a principios, actividad y marco de aplicación y dependen de la naturaleza de la situación, así como de los principios asociados con la actividad económica. Su marco de acción plantea soluciones distintas que permiten comprender sus límites, diferencias y similitudes. Por ejemplo, las FS tienen por objetivo el acercamiento de los productos financieros a personas que

tienen poco acceso a ellos, de modo que la inclusión es el objetivo primordial en su dinámica. Roa y Carvallo (2018) exponen que es el resultado de la interacción de la demanda de servicios financieros y la oferta de quienes actúan de intermediarios, logrando una mejor asignación entre demandantes-oferentes.

Raccanello y Herrera (2014) sostienen que la inclusión financiera permite que las personas obtengan ingresos mediante el ahorro y el crédito, de lo cual dependerá su grado de bienestar. Por su parte, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2019) concibe a la inclusión financiera como un vehículo que posibilita la salida de la condición de pobreza. De este modo, la promoción del ahorro y el crédito son instrumentos para acercar a la comunidad a los servicios financieros a partir de fondos gestados o captados desde la misma comunidad, a diferencia de las FE, cuyos instrumentos se orientan a quienes mantienen participación en los mercados financieros. Las FS, así como las FE (en menor medida), tienden a dedicar su operación para darle solución a grupos vulnerables, es decir, personas que no disponen de recursos necesarios para una vida plena o, en su defecto, carecen de oportunidades para su crecimiento. En este sentido, la pobreza es una medida estándar de la vulnerabilidad, pero, a su vez, es un parteaguas de acción de estas organizaciones.

El tratamiento de la pobreza tiene aristas que ocasionan confusión y distorsión por su significado mismo. Para los fines de este capítulo su contenido se remite en términos de ingreso, es una condición limitante para el acceso a productos financieros. La pobreza es una situación que presenta diversas barreras para el desarrollo de la vida, es un tipo de exclusión derivado de la carencia de recursos que imposibilitan el acceso a condiciones materiales de existencia (Stezano, 2020).

La interculturalidad, por su parte, es una característica propia de las FS, que busca preservar los valores que hayan emergido de la convivencia ordinaria e histórica de una comunidad, estableciendo relaciones de poder, asociación e identidad (Jiménez, 2016). Estas instituciones surgen de la colectividad en la que el entorno tiene mayor influencia que en las FE y que se relacionan con los criterios de democratización que se mantienen en las FS. En cambio, en las FE las

decisiones se delegan a las personas que ejecutan y se apegan de forma estricta a criterios de responsabilidad social, en los que no solo se consideran a factores humanos dentro de sus objetivos, sino también que se mantienen compromisos con el medioambiente. Una derivación de estas son las “finanzas del clima”, que pretenden canalizar los recursos destinados a mitigar los efectos del cambio climático mediante instrumentos como los “bonos verdes” (Larrea, Galárraga y Solaun, 2018).

El desarrollo y crecimiento socioeconómico es un propósito aceptado en ambas estructuras; sin embargo, las vías para conseguirlo distan unas de otras, además de que existe una limitación de alcance. En particular, las FS priorizan el desarrollo de una región o comunidad mediante la mejora de las relaciones interpersonales y comerciales que se suscitan dentro de estas. Por otra parte, las FE promueven el desarrollo por medio de los instrumentos financieros elaborados para estos fines, de modo que utilizan las estructuras de mercado establecidas con antelación, pero con una nueva visión moral. En términos de alcance, ambas tienen una limitación a su entorno inmediato, sea la comunidad, región, corporación o mercado.

Dentro de los principios que rigen a ambas es necesario resaltar el debate que se suscita a partir del problema en la solidaridad enajenada y ética redituada. La solidaridad enajenada es aquella concepción de solidaridad que no se gesta de la empatía y se sustenta en un intercambio bidireccional que conlleva a un problema de aplicación. Las estructuras formadas bajo este modo no persiguen el desarrollo igualitario, sino que se remiten a una visión individualista que se traduce en la carencia de principios por los cuales estas instituciones son creadas (Aranguren *et al.*, 2009).

En ese sentido, la ética plantea una discusión sobre su aplicación pues cuestiona que estas conductas fomentadas en la moralidad persiguen objetivos genuinos para atraer o retener a quienes invierten. Por ende, se tratan de medidas que generan la captación de usuarios por las entidades financieras. Esto se puede materializar en lo que Fajardo y Soto (2018) denominan la “paradoja de la administración ética”, en la que los empleados reciben un incentivo económico por

el cumplimiento de sus deberes éticos, aun cuando esto no debiera ser así. Esta es la ética redituada. Boda y Zsolnai (2016) y Madorran y García (2016) apuntan a que este tipo de políticas son un método paliativo que, además de impulsar la competitividad, fomenta la persecución de intereses propios e individuales.

4. Metodología y resultados

Esta investigación acude a una metodología cualitativa cuya información se encuentra en el material bibliográfico disponible sobre FE y FS. Se hizo uso de la bibliometría para decantar la literatura disponible y analizar la evolución de las publicaciones sobre estas finanzas desde la actividad científica (Escorcía y Poutou, 2008). Se utilizaron artículos de revistas y publicaciones indexadas en Web of Science (WOS) y Scopus, de las que se extrajeron datos como número de publicaciones por año, filiaciones institucionales, países de procedencia, así como autores con el récord de investigaciones en este campo.

En un inicio se consideró integrar plataformas como Ebsco y Jstor, pero estas bases de datos mantienen un problema para filtrar los resultados a partir de palabras clave como criterio de búsqueda. Basta con digitar “finanzas”, “éticas” o “solidarias” para que aparezca en pantalla una lista extensa de resultados sin criterio ni orden, lo cual no es útil para los fines de esta investigación. El caso de Ebsco es más complejo aún, ya que la base es limitada. Por tanto, este capítulo se centra en los resultados que arroja la WOS y Scopus que aluden, de manera exclusiva, a las líneas de investigación sobre FE y FS.

4.1. Finanzas éticas

En este apartado se realizó la búsqueda de artículos y textos de investigación científica que aludan a las FE. Cabe resaltar que se consideraron solo los artículos de revistas especializadas en economía y finanzas, con el objetivo de orientar el análisis hacia estas disciplinas. Los criterios de búsqueda y resultados se encuentran en la tabla 2:

Tabla 2
Criterios de búsqueda y resultados

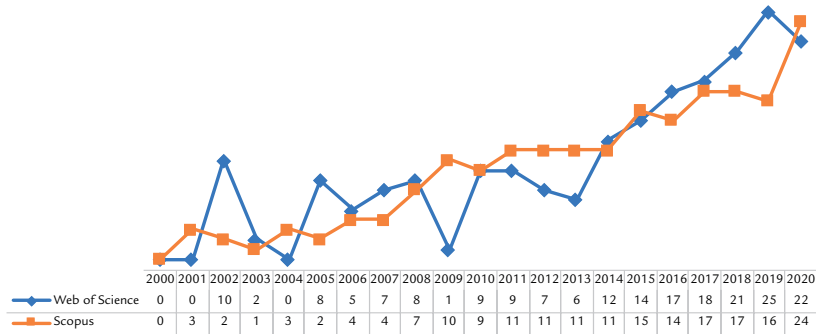
Base de datos	Scopus	WOS
Espacio de tiempo	2000-2020	
Fecha de consulta	24 de septiembre de 2021	
Tipos de documentos	Publicaciones académicas, artículos de revistas científicas	
Tipos de revistas	Especializadas en economía y finanzas	
Ecuación de búsqueda	Ethical Finance	
Registros	192	201
Hallazgos totales	393	

Fuente: Scopus (2000, 2020), WOS (2000/2020). Elaboración: propia (2022).

Dado que el idioma original de las dos bases de datos es en inglés, se optó por realizar la búsqueda en este mismo idioma bajo el concepto de *Ethical Finance*. Esta búsqueda arrojó los resultados más importantes que incluían investigaciones en todos los idiomas, en contraste con la búsqueda de *finanzas éticas*, que solo mostraban los pocos resultados en español y que no incluían textos en otro idioma. A partir de este criterio de búsqueda, Scopus arrojó 192 resultados y WOS con 201 para un total de 393 hallazgos. El gráfico 1 contiene el número de publicaciones por año que han sido registradas en las dos plataformas. Se observa un crecimiento en el número de publicaciones a partir de 2010 (con 18 publicaciones en total para ese año) y hasta 2020 (con 46 publicaciones en total para ese año).

A partir de 2008, año de crisis financiera a escala global, el tratamiento científico de las finanzas alternativas se tornó una necesidad. Se buscaban soluciones y respuestas que, desde lo académico, permitieran regular el comportamiento de las instituciones y recuperar la confianza de los usuarios en el mercado desde otras visiones y propuestas. No obstante, en WOS, el número de manuscritos publicados entre 2018-2020 se mantiene por encima de los 20 registros, mientras que en Scopus esto solo ocurre en 2020.

Gráfico 1
Publicaciones por año de estudios en finanzas éticas



Fuente: Scopus (2000, 2020), WOS (2000/2020). Elaboración: propia (2022).

Tabla 3
Países con mayores publicaciones en finanzas éticas

Scopus	Número	WOS	Número
Estados Unidos	41	Estados Unidos	42
Malasia	27	Reino Unido	17
Reino Unido	26	Francia	14
Australia	17	Australia	13
Francia	16	España	12
Italia	16	Alemania	11
Canadá	9	China	11
Países Bajos	9	Canadá	10
Arabia Saudita	9	Italia	10
España	8	Indonesia	9

Fuente: Scopus (2000, 2020), WOS (2000/2020). Elaboración: propia (2022).

De acuerdo con la tabla 3, Estados Unidos lidera el listado de publicaciones en FE entre 2000 y 2020, con 41 y 42 registros en Scopus y WOS, de forma respectiva. Para ambos casos se observa una gran presencia de publicaciones europeas y asiáticas. De los diez países

que encabezan el listado en Scopus, tres no forman parte del listado de WOS (Malasia, Países Bajos y Arabia Saudita). De igual modo, de los diez países que lideran el listado de WOS, tres no forman parte del registro de Scopus (Alemania, China e Indonesia). En ambas bases, ningún país de América Latina y el Caribe aparece en el listado.

Tabla 4
Filiaciones institucionales de las personas autoras
que trabajan finanzas éticas

Scopus	Número	WOS	Número
International Centre for Education in Islamic Finance	88	Universitas Trisakti	66
University Malaya	66	International Islamic University Malaysia	55
Sultan Qaboos University	55	Dongbei University of Finance and Economics	44
University of Warwick	44	University of Missouri System	44
La Trobe University	33	Sultan Qaboos University	33
University of Groningen	33	Catholic University of the Sacred Heart	33
International Islamic University Malaysia	33	Georgetown University	33
National Research University Higher School of Economics	33	Laval University	33
University of New Orleans	33	Massey University	33
University of South Australia	33	Royal Melbourne Institute of Technology RMIT	33
Sapienza Università di Roma	33	University of Louisiana System	33
Lahore University of Management Sciences	33	University of Missouri Columbia	33

Fuente: Scopus (2000, 2020), WOS (2000/2020). Elaboración: propia (2022).

La tabla 4 indica que el International Centre for Education in Islamic Finance (de Malasia) es la institución que, en su mayoría, publica en Scopus estudios e investigaciones de FE. En Malasia las

finanzas islámicas durante los últimos años han cobrado vigencia a partir del financiamiento útil y confiable, y han tomado de las FE ciertos rasgos de operación y principios. La Universitas Trisakti (de Indonesia) tiene el mayor número de publicaciones en WOS, 6 en total, pese a que como país ocupa el puesto 10 en el listado de mayor número de publicaciones en WOS. Lo que se observa también es que en Asia las publicaciones se concentran en determinadas universidades y centros de educación, a diferencia de Estados Unidos, cuyas contribuciones son más dispersas a nivel de filiación institucional.

4.1. Finanzas solidarias

Al igual que en el apartado anterior, se realizó una desagregación en la búsqueda en la que se consultaron artículos científicos en el área de las finanzas y la economía a partir del concepto de *Solidarity Finance*, la cual arrojó resultados no solo en inglés, sino también en español, francés, alemán, chino. Los datos técnicos siguen a continuación:

Tabla 5
Criterios de búsqueda y resultados

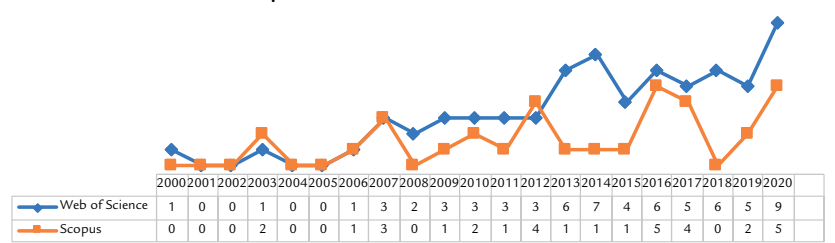
Base de datos	Scopus	WOS
Espacio de tiempo	2000-2020	
Fecha de consulta	24 de septiembre de 2021	
Tipos de documentos	Publicaciones académicas, artículos de revistas científicas	
Tipos de revistas	Especializadas en economía y finanzas	
Ecuación de búsqueda	Solidarity Finance	
Registros	33	68
Hallazgos totales	101	

Fuente: Scopus (2000, 2020), WOS (2000/2020). Elaboración: propia (2022).

Se observa en la tabla 5 y en el gráfico 2 que, a diferencia del estudio de las finanzas éticas, existen pocas publicaciones asociadas con las finanzas solidarias, ya que solo hay 101 registros en relación con los 393 que existen para las finanzas éticas. De los 101 registros, el mayor número de publicaciones la tiene WOS, con 68 registros y

Scopus, con 33. Se puede decir que en los registros, pese a que son variables por año, hay un leve crecimiento de 2015 en adelante.

Gráfico 2
Publicaciones por año de estudios en finanzas solidaria



Fuente: Scopus (2000, 2020), WOS (2000/2020). Elaboración: propia (2022).

Los resultados del gráfico 2 muestran que las investigaciones en FS no han generado más de 10 publicaciones por año en el período analizado. De acuerdo con la distribución temporal, el mayor número de publicaciones se registró en 2020, con 14 publicaciones, siendo WOS la plataforma con el mayor registro, con 9, y Scopus con 4. Se puede inferir que existe poca relevancia en el estudio científico de las FS.

Tabla 6
Países con mayores publicaciones en finanzas éticas

Scopus	Número	WOS	Número
Francia	9	Francia	13
España	5	Estados Unidos	8
Reino Unido	4	Alemania	6
Rusia	3	España	6
Estados Unidos	3	Reino Unido	5
Italia	2	Países Bajos	4
Bélgica	1	Sudáfrica	3
Croacia	1	Turquía	2
República Checa	1	Austria	2
Alemania	1	Chile	2

Fuente: Scopus (2000, 2020), WOS (2000/2020). Elaboración: propia (2022).

Francia mantiene el liderato en publicaciones sobre FS en ambas plataformas, país que ha tenido en los últimos años varias manifestaciones sociales en las que la ciudadanía ha reclamado por otro tipo de economía, una más humana y solidaria. En el caso de España es emblemática las políticas de cooperativismo que se han propagado, sobre todo, las orientadas a microfinanzas y finanzas populares. También resaltan publicaciones en Sudáfrica, Turquía y Chile, economías en desarrollo que son alternativas a las economías ortodoxas. La presencia de estos países marca una diferencia sustancial respecto a las publicaciones de FE en las que la mayoría de países pertenecen a economías desarrolladas.

Tabla 7
Filiaciones institucionales de las personas autoras
que trabajan finanzas éticas

Scopus	Número	WOS	Número
Lomonosov Moscow State University	22	Pompeu Fabra University	33
ESSCA School of Management	22	Barcelona School of Economics	22
Université Paris-Est	22	Centre National de la Recherche Scientifique CNRS	22
Centre Pierre Naville	11	ESSCA Ecole de Management	22
Ekonomski Institut	11	KU Leuven	22
Ministry of Labour and Social Policies	11	Max Planck Society	22
Independent Researcher	11	Northwestern University	22
Düsseldorf Institute for Competition Economics DICE	11	Russian Academy of Sciences	22
IDRAC Business School	11	The World Bank	22
Bibendum	11	PSL Research University Paris COMUE	22
Finance Innovation Lab	11	Université de Toulouse	22
Gilan Agricultural and Natural Resources Research Center	11	Tilburg University	22

Fuente: Scopus (2000, 2020), WOS (2000/2020). Elaboración: propia (2022).

Dada la naturaleza de la evolución en el estudio de FS, no se puede asociar con una institución como líder dentro de las publicaciones ya que, en primer lugar, no existe un volumen alto de estas. Pompeu Fabra University tiene 3 registros en WOS y el resto, las otras 9 filiaciones, 2 registros cada una. En Scopus la ESSCA School of Management, Centre National de la Recherche Scientifique CNRS y Université Paris-Est tiene dos registros cada una, mientras que el resto solo 1.

5. Análisis y discusión de resultados

El estudio de las FE y FS es de reciente data. Por lo observado en el análisis bibliométrico de 2010, a la fecha hay un incremento de las publicaciones, lo que se debe al interés por buscar alternativas frente a la economía ortodoxa y replantear el rol de las instituciones financieras en la sociedad. En este sentido, buscar respuestas a la definición, aplicación o tratamiento de las FE y FS es una oportunidad, pero también un reto, ya que el tema puede abrir líneas de investigación aún más profundas, robustas o críticas. Hasta el cierre de este estudio, existen límites en los estudios de las FS: siguen siendo incipientes y escasas las publicaciones.

Contrastando las búsquedas realizadas: *Ethical Finance* y *Solidarity Finance*, se aprecia una hegemonía de las primeras sobre las segundas, con un total de 393 contra 101 de las publicaciones, suponiendo que ambas ramas de las finanzas estén correctamente definidas y delimitadas en las plataformas de Scopus y WOS. De primera mano, existe una mayor longevidad en el estudio de la ética en las finanzas que de la solidaridad en las finanzas. Sin embargo, se necesita una revisión muy exhaustiva sobre el tratamiento de cada uno de los conceptos, ya que en el marco teórico ambos suelen interpretarse como uno mismo, pese a que distan en aplicación y conceptualización. De este modo, la categorización entre ambas ramas puede no ser muy clara en los tratamientos y registros de las plataformas. De allí surge la importancia de generar esferas conceptuales que logren una definición adecuada y más exacta de cada uno de los términos.

Cabe destacar que en los estudios en las FE su crecimiento data de 2010. Esto puede estar asociado con la crisis de 2008, en la que se tornó relevante el papel de la ética en las decisiones financieras. En el caso de las FS, su crecimiento se remite desde 2015, pese a que este fenómeno no es congruente con algún hecho histórico, ya que los estudios del cooperativismo se remiten, incluso, a mediados del siglo XIX. Se reitera el precepto y concepto de cada uno de ellos en la gestión de investigaciones, ya que el tratamiento del cooperativismo puede distar del de solidaridad pese a que ambos tienden a los mismos objetivos.

En el caso de las FE, países como Estados Unidos, Reino Unido y Canadá (los cuales tienen mercados financieros altamente establecidos con un elevado grado de penetración) son los principales generadores de contenido académico asociado con las FE. Ante la presencia de mercados financieros desarrollados es más factible explorar los elementos éticos y de inclusión que se gestan dentro de este tipo de finanzas. Caso contrario a las FS, que buscan generar y observar las condiciones para el desarrollo de los mercados financieros en los cuales la población no es el objetivo directo. Por ello, no es raro observar que las publicaciones orientadas hacia este tipo de finanzas provengan de países emergentes como Sudáfrica, Chile y Turquía.

6. Conclusiones y propuestas

La definición junto con la delimitación de los términos FE y FS tiene múltiples aristas que van desde el tratamiento teórico hasta los escenarios de aplicación. Es imperante una demarcación, ya que una incorrecta conceptualización podrá generar, por ejemplo, que un proyecto alineado con alguna de estas categorías no tenga el impacto que se espera en el mundo académico. Las FE son estudiadas en países en los que hay estructuras económicas desarrolladas y definidas, cuyas decisiones organizacionales tienen una responsabilidad social dotada de moralidad, pero también de ética que buscan un impacto positivo en las personas involucradas en el proceso. De este modo, las metas económicas de la entidad no están desarticuladas de comportamientos morales. Por eso, quienes colaboren dentro de una

entidad de este tipo deben tener una conciencia social, pero también una dimensión de impacto que determine su actuar.

Para el caso de las FS, su fundamento es la reciprocidad entre quienes participan. La construcción de ideas y organización emerge de una asociación integrada por personas de una comunidad que busca democratizar los procesos de asignación de capital formando redes de apoyo que permitan una interacción orientada al desarrollo colectivo. En este tipo de organizaciones, el desarrollo humano es el medio y el fin, de modo que la individualidad juega un rol secundario por detrás de la colectividad. Es común asociar a estas estructuras como entidades cooperativistas que pretenden generar una inclusión o acercamiento no solo de servicios financieros, sino también de relaciones interpersonales para restaurar la convivencia social. En general, este tipo de finanzas busca dos objetivos: la cohesión social y una próspera coyuntura económica.

La aplicación de alguna de estas estructuras debe considerar aspectos como el entorno, factores culturales, sociales, económicos, ambientales y antropológicos. Del entorno escogido dependerá el impacto que se desee generar. Por ejemplo, la ética con la que se desempeña una entidad financiera debe responder a las necesidades de la población local que desea atender. Las estructuras solidarias, por su parte, deben reconocer que la empatía, reciprocidad y la cultura son los medios para el éxito de sus objetivos. El desempeño de ambas se sustenta en un criterio genuino, es decir, que no persiga el reconocimiento social o económico, sino que se apegue a criterios por voluntad propia, sin objetivar una recompensa.

La delimitación conceptual podrá generar avances en el tratamiento científico de estas disciplinas, ya que tienden a ser confundidas bajo una misma definición. En la praxis hay distancia tanto en la normatividad como en la operatividad. En este sentido, delimitar de forma correcta los conceptos no solo dará ventajas en su aplicación, sino también en la manera en la que se aborda académicamente, desencadenando a la par, avances sustanciales que puedan mejorar las prácticas, optimizando las vías para alcanzar los objetivos.

7. Referencias bibliográficas

- Abad, E., y Valls, M. (2018). Análisis de viabilidad de la banca ética en España a través de Triodos Bank. Comparativa económico-financiera con la banca tradicional. *Revista de Estudios Cooperativos*, 128(1), pp. 7-35. <https://doi.org/10.5209/REVE.60205>
- Albareda, L. (2001). *Observatorio de los fondos de inversión éticos, ecológicos y solidarios en España 2001*. Centro de Estudios Persona Empresa y Sociedad de Esade.
- Aranguren, L., Ardanaz, M., García-Rincón, C., López, A., Mejía, F., y Medina, L. (2009). La solidaridad se dice de muchas maneras. En L. Aranguren (ed.), *Iniciativas de red, de la teoría a la práctica*, (pp. 9-24). Fundación Jóvenes y Desarrollo.
- Argandoña, A., y Sarsa, D. (2000). Los fondos éticos y la promoción de la ética inversora. *Papeles de ética, economía y dirección*, 1(5), pp. 1-17. Recuperado de <https://bit.ly/3xarOla>
- Atadill-Bermejo, M. (2015). *Finanzas solidarias: herramientas financieras al servicio de causas sociales* (Tesis de grado). Universidad Pontificia de Madrid. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11531/3292>
- Auquilla, L., Fernández, L., Sancho, D., Cadena, B., Ordóñez, E., y Auquilla, A. (2020). El papel de las organizaciones de finanzas populares y solidarias en el desarrollo de los emprendimientos locales en Ecuador. Estudio de caso. *Estudios del desarrollo social: Cuba y América Latina*, 8(3), pp. 60-73. Recuperado de <https://bit.ly/3XlI6Zc>
- Banco Mundial (2020). *Pobreza: panorama general. Entendiendo a la pobreza*. Banco Mundial. Recuperado de <https://bit.ly/2QMkMT9>
- (2022). *Poverty and Shared Prosperity 2022: Correcting Course*. World Bank. Recuperado de <https://bit.ly/3DUTHks>
- Boda, Z., y Zsolnai, L. (2016). The failure of business ethics. *Society and Business Review*, 11(1), pp. 93-104. <http://dx.doi.org/10.1108/SBR-11-2015-0066>
- Bozovic., J. (2007). Business Ethics in Banking. *Facta Universitatis, Series: Economics and Organization*, 4(2), pp. 173-182. Recuperado de <https://bit.ly/3lnzYKh>

- Campomanes E., y Dfáz, L. (2015). Hábitos éticos para desarrollar la integridad profesional, valores y competencias. *XXIII Congreso EBEN España*, (1), pp. 1-10.
- Cardoso, G., Bermeo, E., y Fresa, M. (2012). *Ecuador: Economía y finanzas populares y solidarias para el buen vivir*. Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias.
- Carrizo, A. (2019). Finanzas solidarias con otros. *Divulgatio. Perfiles académicos de posgrado*, 3(09), pp. 121-133. <https://doi.org/10.48160/25913530di09.95>
- Cattani, D. (2003). Finanzas Solidarias. En F. Coelho (ed.), *La otra economía* (pp. 261-276). Editorial Altamira.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2019). *¿Qué funciona y qué no funciona en inclusión financiera? Guías Prácticas de Políticas Públicas*. Coneval.
- Coraggio, J. (2009). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Ediciones Abya-Yala.
- Dabat, A. (2006). Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo. *Economía Informa*, 338, pp. 34-39. Recuperado de <https://bit.ly/3DRTYew>
- De Zan, J. (2004). *La ética, los derechos y la justicia*. Fundación Konrad-Adenauer Uruguay.
- Escorcía, T., y Poutou, R. (2008). Análisis bibliométrico de los artículos originales publicados en la revista *Universitas Scientiarum* (1987-2007). *Universitas Scientiarum*, 13(3), pp. 236-244. Recuperado de <https://bit.ly/3XiEUxk>
- Fajardo, M. y Soto, C. (2018). La ética profesional en las finanzas. En C. Espinoza, M. Peralta y M. Pérez (eds.), *Gestión financiera empresarial* (pp. 14-15). Editorial Utmach.
- Fazio, A. (2018). Los conceptos de ser genérico y ser social en Marx: sobre los fundamentos ontológicos de la emancipación. *Eidos*, (29), pp. 40-67. Recuperado de <https://bit.ly/3YrCRrY>

- Gassiot-Ballbè, R. (2013). Las finanzas éticas como instrumento al servicio de la economía solidaria. La experiencia de Coop57. *Cuadernos de Trabajo Social*, 26(1), pp. 75-84. https://doi.org/10.5209/rev_CUTS.2013.v26.n1.40596
- Giraldo, Y., y Ruiz, A. (2019). *La solidaridad: otra forma de ser joven en las comunas de Medellín*. Clacso.
- Glémain, P. (2015). *Entreprendre le Territoire : Vers un modèle de Développement Local Durable Social*. Workshop “Social and Solidarity Finance”. United Nations Research Institute for Social Development.
- González, C. (2011). Empresas Socialmente Responsables y mercado verde internacional. *Economía Informa*, 366(1), pp. 59-78. Recuperado de <https://bit.ly/2rpIIbu>
- Honneth, A. (1997). *La lucha por el reconocimiento. Por una gramática moral de los conflictos sociales*. Editorial Grijalbo.
- Jiménez, J. (2016). Movimiento de economía social y solidaria del Ecuador. Circuitos económicos solidarios interculturales. *Revista de la Academia*, (21), pp. 101-128. <https://doi.org/10.25074/0196318.0.58>
- Larrea, I., Galarraga, I., y Solaun, K. (2018). Las finanzas del clima. Una revisión. *Ekonomiaz, revista vasca de economía* (93), pp. 246-266. Recuperado de <https://bit.ly/3JNfSa>
- Laville, J. (2015). *Asociarse para el bien común: Tercer sector, economía social y economía solidaria*. Icaria Editorial.
- Londoño, C. (2006). Los recursos naturales y el medio ambiente en la economía de mercado. *Revista Guillermo De Ockham*, 4(1), pp. 25-42. Recuperado de <https://bit.ly/3JWCSjw>
- Madorran, C., y García, T. (2016). Corporate social responsibility and financial performance: The Spanish case. *RAE-Revista de Administración de Empresas*, 56(1), pp. 20-28. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020160103>
- Manríquez, N., Martínez, F., y Colín, S. (2017). Reflexiones en torno a la economía solidaria: una revisión de la literatura. *Iztapalapa. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 38(83), pp. 11-42. Recuperado de <https://bit.ly/3Yidn0p>

- Mejía, R., Olmedo, W., y Benítez, E. (2020). Finanzas solidarias y el fortalecimiento de los circuitos económicos solidarios interculturales en la comunidad de Oyacachi, Ecuador. *Revista Economía*, 72(116), pp. 103-118. Recuperado de <https://bit.ly/3RLRPXq>
- Montalvo, Y., y Jácome, V. (2018). Elementos para la construcción de un modelo de gestión dirigido a la banca comunal en Ecuador. *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, 20(32), pp. 79-102. <https://doi.org/10.15332/22484914.4857>
- Muñoz, R. (2013). Finanzas Solidarias. En J. Coraggio (ed.), *Diccionario de la otra economía* (pp. 217-224). Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2019). *Finanzas solidarias. Informe anual 2019*. Servicio de Producción, Impresión y Distribución de Documentos y Publicaciones (PRODOC) de la OIT.
- Parada, R. (2003). *Finanzas: su dimensión ética*. Ediciones Gestión 2000.
- Pérez, E., y Titelman, D. (2018). Hechos estilizados sobre la inclusión financiera en América Latina. En G. Cipoletta y A. Matos (eds.), *La inclusión financiera para la inserción productiva*, (pp. 37-57). Cepal.
- Puig, C. (2016a). La economía social y solidaria (ESS): niveles y alcances de acción de sus actores. El papel de las universidades. En J. Coraggio (ed.), *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas* (p. 15-38). Hegoa.
- (2016b). La economía social y solidaria frente a las políticas públicas. En J. Laville (ed.), *Economía social y solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas* (pp. 41-50). Hegoa.
- Raccanello, K., y Herrera, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos* (México), 44(2), pp. 119-141. Recuperado de <https://bit.ly/3JSnowP>
- Ramírez, V., y Antero, J. (2014). Evolución de las teorías de explotación de recursos naturales: hacia la creación de una nueva ética mundial. *Luna Azul*, (39), pp. 291-313. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/luaz/n39/n39a17.pdf>
- Razeto, L. (2001). *De la economía popular a la economía de solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo* (2.ª ed.). Ediciones PET.

- Reyes, J. (2018). La banca central y las finanzas solidarias en Brasil y México: La búsqueda de un proyecto alternativo. En A. Mendoza y M. Meireles (eds.), *Reformas financieras y desarrollo económico en un entorno de crisis* (pp. 67-82). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Roa, M., y Carvallo, O. (2018). *Inclusión financiera y el costo del uso de instrumentos financieros formales: las experiencias de América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Rodríguez, M., Pantoja, M., y Cantor, F. (2016). Uso ético del poder gerencial: propuesta de un programa para la formación de estudiantes de Ingeniería. *Formación universitaria*, 9(3), pp. 87-98. Recuperado de <https://bit.ly/3YAjixz>
- Rosanvallon, P. (2015). *La sociedad de iguales*. Editorial Manantial.
- Rúa, S., Monroy, V., Peñuela, D., Pérez, P., Calderón A., Arenas, C., y Jiménez, H. (2016). *Integración económica solidaria en territorio. Aportes a la construcción de modelos y metodologías*. Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias, Universidad Cooperativa de Colombia.
- Salazar, G., y Rodríguez, M. (2010). La dimensión ética y las finanzas. *Revista Gestión y Región*, (8), pp. 117-155. Recuperado de <https://bit.ly/3Xfc7tQ>
- (2012). La ética y los profesionales del mercado de valores. Investigación en cuatro ciudades de Colombia. *Cuadernos de Administración*, 25(44), pp. 117-139. Recuperado de <https://bit.ly/3HNIEkH>
- Sanchís, J. (2016). La revolución de las finanzas éticas y solidarias. La economía social y solidaria: Experiencias y retos. *Oikonomics. Revista de Economía, Empresa y Sociedad*, (6), pp. 28-34. Recuperado de <https://bit.ly/3RIuuG6>
- Sanchís, J., y Pascual, E. (2017). Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, 124(1), pp. 152-174. Recuperado de <https://bit.ly/3RHo0aL>
- Serrano, M. (2017). El índice SEBI como medida del nivel de compromiso con los principios que definen la banca ética. *Contaduría y Administración*, 62(4), pp. 1377-1392. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2017.06.001>

- Sierra, J., y Londoño, D. (2008). Potencial de las finanzas éticas en la generación de nuevas alternativas de inversión en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 21(36), pp. 183-220. Recuperado de <https://www.re-dalyc.org/articulo.oa?id=20503609>
- Silvermintz, D. (2010). How much is too much? An Aristotelian view of irrational exuberance. *Yale Economics Review*, 6(1), pp. 47-49. Recuperado de <https://bit.ly/3jLMnYf>
- Stezano, F. (2020). Enfoques, definiciones y estimaciones de pobreza y desigualdad en América Latina y el Caribe. Un análisis crítico de la literatura. *Documento de Proyectos*. Cepal Publicaciones.
- Suárez-Fernández, D. (2013). *Análisis de las finanzas sociales y solidarias en el Ecuador, caso específico de la Fundación Espoir, período: 2005-2011* (Tesis de fin de grado). la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito.
- Toro, J., y Rodríguez, M. (2017). Formación en Ética en las Organizaciones: Revisión de la Literatura. *Información tecnológica*, 28(2), pp. 167-180. Recuperado de <https://bit.ly/3lbo7Z6>
- Torres, Z. (2014). *Introducción a la ética*. Grupo Editorial Patria.
- Tugendhat, E. (1997). *Lecciones de ética*. Gedisa Editorial.
- Vaca, J. (2012). *Reflexiones conceptuales y propuestas sobre microfinanzas y su relación con Finanzas Populares y Solidarias*. Editorial Red Financiera Rural.

Capítulo II

El rol de las finanzas solidarias en México

Brenda Balderas, Gonzalo Haro y Eduardo Vázquez

1. Introducción

LA FALTA DE acceso a información y oportunidades de las personas que habitan en las zonas rurales de México generó un rezago económico en el país que se manifestó en su nula inclusión en el sistema financiero. Sin embargo, durante la década de 1990 se dieron a conocer las primeras instituciones microfinancieras con servicios diseñados y adaptados para atender los requerimientos de quienes fueron excluidos por la banca tradicional. Desde entonces, es clave la intervención de las finanzas solidarias (FS) para reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de los sectores más discriminados.

Las microfinancieras están enfocadas en crear productos de fácil acceso que, a diferencia de la banca tradicional, son más flexibles e impulsan a la creación de nuevos negocios y generación de empleos. Los diferentes microcréditos son aptos para cubrir los requerimientos de sus usuarios y acercan a la población ubicada en zonas aisladas al sector financiero. Los bancos tradicionales están asentados en las principales ciudades, ofrecen productos y servicios a la población que cuenta con un empleo en el sector formal, como las personas asalariadas, es decir, quienes demuestren un ingreso económico estable y recurrente. El Consejo de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2020) señala que la población en situación de pobreza moderada y extrema es del 76,5 % y la población con ingresos inferiores a la línea de pobreza es de 63,9 % en México. Esto implica que una parte considerable de la población carece de ingresos autónomos y, por tanto, son excluidas del sistema financiero tradicional.

Las probabilidades para acceder a servicios o productos, como la obtención de un préstamo para emprender un negocio, adquirir una vivienda, abrir una cuenta de ahorro o de inversión en una banca tradicional, son muy pocas o nulas para estas personas. Ante esta situación, las FS son una alternativa. Por ello, el objetivo de este capítulo consiste en sistematizar la información sobre el origen de las FS, interpretar dicho concepto y el efecto que tiene con el sector más excluido por la banca tradicional en México. La metodología es cualitativa, con énfasis en lo documental, a partir de los aportes de quienes han trabajado este concepto, en especial para el caso mexicano.

Este capítulo se estructura en cuatro secciones: en la primera se presentan los antecedentes de las FS, se expone su origen, las primeras incidencias en algunos países de Europa y América. En la segunda parte se aborda las microfinancieras y evolución como herramientas de las FS, se describe el inicio de las microfinanzas. Se aterriza en el caso de México. En la tercera, se retoma el papel de los microcréditos, detallando su procedencia por parte de las microfinancieras. Por último, se presentan las conclusiones.

2. Antecedentes de las FS

Hollis y Sweetman (1998) señalan que el término de FS proviene del siglo XVIII, cuando se realizaban préstamos de caridad a quienes emprendían en Londres y créditos en Irlanda por medio del sistema de fondos que continuó en el siglo XIX con el surgimiento de las cooperativas para apoyar a la comunidad europea. Otro caso se presentó en España, con la fundación de la Cajamar en 1963, cooperativa de crédito y caja rural cuya finalidad era fortalecer la relación entre el personal y la clientela de diferentes empresas, con vínculos de motivación, ayuda mutua y valores que buscaban mejorar la condición económica de sus usuarios (Cajamar, 2009; Arnaiz, 2018).

En Suecia, alrededor de 1965, asociaciones de ahorros y préstamos establecieron un sistema de economía justa y equitativa para su clientela mediante préstamos, logrando mejorar su economía de manera sostenible y creciente (Errecalde, 2018). Similares casos se registraron en América Latina. Según Días (2004), la construcción

de una economía alternativa estuvo ligada a las prácticas de microcrédito en Brasil con Portosol —que otorgaba créditos con menos burocracia—, con la Federación Nacional de Apoyo a los Pequeños Emprendimientos —sociedad enfocada en el apoyo para micronegocios— y Vicacre —programa de ayuda a la población desfavorecida—.

También se encuentran los bancos comunales en Argentina, organizaciones autónomas que promueve el acceso al ahorro, diferentes tipos de crédito, asesores capacitados, asistencia en comercialización, orientación a quienes buscan emprender y otros servicios. Operan por medio del trabajo grupal asociaciones de hasta veinte integrantes, con el único requisito de tener su emprendimiento. Cada una de las personas socias podía adquirir un crédito, mientras que el banco aportaba como garantía el cumplimiento del propio grupo y la confianza (Cardoso, 2019). Esto quiere decir que el crecimiento de tales actividades se fortalece con instituciones que otorgan microcréditos para las cadenas productivas, cooperativas y de comercio, siendo un método alternativo que permite la creación de instrumentos financieros e integración comunitaria.

Asimismo, Días (2004) y Muñoz (2021) señalan que las FS provienen de la economía social y solidaria (ESS) y están dirigidas al sector más carente del mercado, como la población pobre y marginada, las personas no asalariadas o el segmento de la sociedad que realiza actividades que no son rentables para la economía capitalista ni para el Estado. Las FS priorizan el beneficio social sobre el económico mediante la adaptación de bienes y servicios, entre ellos, las cooperativas y microfinancieras, democratización del mercado por medio de una relación sustentable entre personas productoras, intermediarias y consumidoras.

Así, la producción en la ESS se configura por medio de las FS para que las utilidades sean distribuidas y la situación económica de la sociedad progrese de forma equitativa (Mendoza y Meireles, 2018). Es decir, es el medio para equilibrar la oferta y la demanda, anteponer nuevas relaciones entre los diferentes sectores que conforman la estructura económica sean sujetos públicos y privados, individuales, colectivos, formales e informales, para redistribuir la riqueza a más

personas que intervienen en el mercado de la economía. Si bien, no hay una definición absoluta de las FS, es importante mencionar algunas aproximaciones que han enriquecido su concepto, entre ellas.

- Beroff y Prebois (2010): las FS son un modelo diferente en el que las demandas del sector más desfavorable de la población sean atendidas, con el objetivo de retribuir mayores ganancias en algunos sectores como la agricultura y artesanía, impulsado por proyectos sociales, culturales y solidarios que mejoren las condiciones y desarrollo humano de las personas asociadas. Se busca ofrecer instrumentos no lucrativos, promoviendo el ahorro e inversión.
- Walter (2002): las FS tienen la finalidad de democratizar el sistema financiero con la intención de adecuar productos financieros de acuerdo con la población y sus necesidades básicas, a fortalecer el trabajo social, en especial a quienes están excluidos del sistema bancario tradicional, por hallarse en alguna zona marginada o por la situación económica deplorable que tengan. Son estas las razones por las que se busca mejorar la situación financiera.
- Días (2004): las FS tienen como finalidad democratizar el sistema financiero por medio de servicios financieros instruidos para cubrir las necesidades básicas de la población y a fortalecer el capital social en el territorio, pero, sobre todo, para personas excluidas del sistema de la banca tradicional. Además, consideraba que existe correlación entre sociedad y economía, reforzada por la solidaridad y la ética, para estimular el crecimiento integral y sustentable en el ser humano.
- Muñoz (2014): la democratización de los recursos financieros, la captación de capital redirigido para quienes están excluidos de los servicios de la banca y la descentralización de las instituciones financieras para dar más oportunidades, es parte de las FS.
- Cardoso (2019): las FS hacen parte de un proceso que instaura nuevas relaciones entre quienes producen, intermedian y consumen (se democratiza el mercado). Las FS busca ayuda de instituciones que participan en el sistema financiero (SF) para satisfacer las necesidades para la población en situación de pobreza.
- Barrios (2019): propone que las FS tienen la finalidad de democratizar el dinero a partir de la correlación del ahorro y el trabajo. Es importante por la creación de instituciones crediticias y autónomas

que cumplan la función que el SF tradicional omite, como incorporar al sector poblacional que no puede adquirir sus servicios.

- León (2019): la solidaridad, la valorización del trabajo como parte del proceso productivo, la democratización del mercado y erradicación de las altas ganancias del capitalismo, son variables en las que las FS procuran restablecer.
- Freyre (2019): la ESS ayudó a que las FS surgieran, ya que busca establecer a la justicia distributiva. Busca que la acumulación del capital social sea invertida para mejorar la situación económica y la ética para la igualdad en los SF.
- Quezada y Stalin (2019): las FS, con ayuda de los microcréditos, proponen la reestructuración del SF bajo la solidaridad como sustento, los vínculos sociales entre las y los clientes. Se busca incrementar el capital y el desarrollo humano social. Se destacan los microcréditos y los vínculos sociales entre usuarios e institución.

De acuerdo con lo anterior, existe un fin común, la democratización del SF. Es decir, quienes intervienen en el mercado deben participar de manera democrática, esto significa que el mayor número de personas puedan acceder a los distintos servicios e instrumentos financieros que brinda el SF de manera que puedan administrar, invertir, mover o ahorrar, entre otros, su dinero. Para ello es necesaria una relación ética y solidaria dentro la economía y la sociedad, haciendo a un lado cualquier forma de explotación y supresión en la producción, priorizando la valorización del trabajo y vínculos solidarios para obtener beneficios colectivos e íntegros (Días, 2004; Gandulfo y Rofman, 2016; Cardozo, Landriel y Peletay, 2020).

Asimismo, la incorporación de las FS al mercado se dirige a ampliar la cobertura en los SF, disminuir la pobreza y mejorar los ingresos de las personas que viven en zonas marginadas y se encuentran con distintos obstáculos como escasos ingresos, empleos precarios, economía inestable, entre otras condiciones. Son estas personas quienes quedan relegadas de los beneficios de la banca tradicional (Pastore, 2019). En palabras de García (2018), las FS no solo benefician a las personas marginadas, también favorece a las instituciones en términos de sus relaciones con la ciudadanía. Para el grupo Quezada y Stalin (2019), los vínculos sociales funcionan como un vehículo que

otorga confianza a las personas en medio de una economía decadente. Les da oportunidad de aprender y obtener retribuciones más altas en sus negocios.

Estas interacciones, de socios motivados por intereses y objetivos similares dan por resultado un capital social que se manifiesta en cooperación, organización, disposición para trabajar en equipo y suma de sus aptitudes. No obstante, la gestión de riesgo de la institución financiera es fundamental para administrar de forma óptima los recursos financieros, control de flujos de efectivo, liquidez, planeación y presupuesto a corto plazo, incidiendo en una disminución de la morosidad que impacta de manera negativa a la institución (Nava y Marbelis, 2009).

3. Antecedentes de las microfinancieras en México

El auge de las organizaciones no gubernamentales (ONG) en México se gesta en la década de 1970. Fue el profesor Yunus quien tuvo la iniciativa de solicitar dinero a los bancos comerciales bajo una garantía de devolución (Días, 2004), recurso económico que era distribuido entre las personas más pobres que lo utilizaban para la compra de materia prima que después servía para elaborar productos. La disposición y facilidad que tenía el procedimiento de préstamos resultó atractivo para otras personas, para los prestamistas informales, quienes incrementaron las cuotas de pago hasta hacerlas inaccesibles y, en ciertos escenarios, se quedaban con bienes muebles por incumplimiento de pago.

Fueron estas causas las que dieron origen al desarrollo de las microfinanzas como un recurso para erradicar la pobreza y dada la posibilidad de establecer un negocio que generara cierta retribución (Muñoz, 2021). Las microfinancieras otorgan pequeños préstamos monetarios que ayuden a impulsar las actividades económicamente rentables, en tanto que las personas en estado de pobreza, con bajos ingresos y ubicados en zonas rurales puedan obtener algún beneficio propio o para sus familias de este préstamo (Galeano y Grajales, 2020).

En la Conferencia Mundial de Nairobi en 1985 se reconoció que las microfinanzas tienen la capacidad de modificar la situación económica de las personas en pobreza, otorgando poder mediante el

financiamiento de proyectos y mejorar las condiciones de vida de las mujeres (Cardoso, 2019). Insuasty, Mazo y Rodrigo (2018) mencionaron que los bancos, como Bank Dagang en Bali, Indonesia, en 1970, Opportunity International en Colombia en 1971, Acción Internacional en Brasil, en 1973, y el más conocido, Grameen Bank (GB) en Bangladesh en 1976, fueron capaces de conferir préstamos a personas en zonas marginadas. Este último se formó como un banco autosuficiente capaz de conceder préstamos por menos de \$1000 por una prórroga menor a un año. Barrios (2019) señala que el GB buscaba romper con el círculo de pobreza que no permitía a las personas tener ahorros y generar un patrimonio, crear fuentes de empleo, suprimir la explotación y abuso de la sociedad, ofrecer préstamos para quienes no tenían garantías, otorgar facilidad de pagos con bajos intereses o nulos, dar prioridad a mujeres en situaciones deplorables y romper los estereotipos sociales que oprimían al género femenino.

En el caso de México, el sector microfinanciero surgió a mediados de 1990, con la finalidad de apoyar a la población más vulnerable, impulsando la creación de instituciones microfinancieras, entre ellas, Compartamos Banco en 1990 y ProDesarrollo, Finanzas y Microempresas A. C. en 1992. No obstante, los primeros indicios de mecanismos de microfinanzas se dieron antes de la conquista española, con las cajas de ahorro indígenas (Bohoslavsky, 2018). No obstante, fue hasta 1950, como consecuencia de la Revolución mexicana, cuando adquieren el nombre de cajas populares (Cardona, 2020). Con la reforma hacia la desregulación de los mercados financieros en la década de 1990, las primeras instituciones microfinancieras comenzaron a crecer (Muñoz, 2021).

Las instituciones financieras mexicanas se han visto afectadas por distintas crisis bancarias, por ejemplo: la crisis económica de 1995, la crisis financiera internacional del 2008, entre otras. Con estas perturbaciones, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) se vio en la obligación de contar con un régimen y regulación de estas (Rendón, 2019). De las distintas ramas que rige la CNBV, el sector de ahorro y crédito popular ha fomentado el crecimiento económico del país. Al interior de este sector se encuentran tres tipos de sociedades que siguen a continuación en la tabla:

Tabla 1
Clasificación de sociedades que integran
el sector de ahorro y crédito popular

Sociedades Financieras Comunitarias (Sofinco)	Sociedades anónimas enfocadas en incentivar actividades productivas del sector rural en zonas campestres. Sus operaciones las realiza por medio de: • Cuentas de depósito • Crédito agrícola • Crédito productivo • Crédito rural • Crédito para la comercialización • Microseguros • Seguros agrícolas • Entre otros
Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socap)	Sociedad sin fines de lucro que ofrece sus servicios a socios. También es conocida como caja comunitaria, caja popular, cooperativa de ahorro y crédito, caja cooperativa. Las operaciones que realiza (que difieren de un nivel a otro como nivel básico, I, II, III y IV) son: • Préstamos a sus socios • Depósitos de dinero • Tarjetas de débito y recargables • Recibe apoyos del Comité de Protección al Ahorro Cooperativo • Compraventa de divisas en ventanilla • Servicios de caja y tesorería • Contratos de arrendamiento con sus socios • Entre otros
Sociedad Financiera Popular (Sofipo)	Entidades microfinancieras constituidas como sociedades anónimas de capital variable. Dan servicios con base a la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Las operaciones que realiza (que difieren de un nivel a otro como nivel básico, I, II, III y IV) son: • Depósitos de dinero • Préstamo de créditos a sus clientes • Pago de servicios por cuenta de terceros • Distribución de seguros • Operaciones de factoraje • Servicios de abono y descuento en nómina • Contratos de arrendamiento financiero • Servicio de caja y tesorería • Expedir tarjetas de crédito a sus clientes • Entre otros

Fuente: elaboración propia (2022), con base en la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Consudéf, 2021).

La importancia de la Sofipo como medio para disminuir la pobreza en México es supervisada por la CNBV, órgano independiente que tiene la facultad de supervisar las actividades que realicen múltiples sectores e instituciones que conforman al sistema financiero mexicano. La CNBV posee la autoridad para sancionar las actividades ilícitas que desacaten la Ley de la CNBV; al mismo tiempo, protege a personas físicas y morales en el respaldo de sus acciones financieras por medio del seguro de protección para el ahorro de su clientela hasta por un monto de 25 mil unidades de inversión (CNBV, 2013). En la actualidad, operan en México 38 sociedades autorizadas y supervisadas, además de 167 entidades financieras.

4. Microcréditos

Los microcréditos se dieron a conocer por las primeras instituciones microfinancieras en el mundo como Bank Dagang, Opportunity International, Acción Internacional y Grameen Bank (Orozco-Gutiérrez, 2019). En México, los microcréditos surgieron en la década de 1970 y se distinguen por ser pequeños créditos en los que el principal cliente es el segmento de la población más necesitada y en situación de pobreza (Villalba y Pérez, 2019). Algunos de sus objetivos son:

- Progresar las condiciones de vida (Vallejo y Ochoa, 2019).
- Minimizar el rechazo al acceso de herramientas financieras (Barrios, 2019).
- Favorecer el autoempleo (Golman y Bekerman, 2018).
- Beneficiar a las mujeres de forma positiva, atribuyéndose independencia y empoderamiento para crear o mejorar su negocio (Gómez, Mena y Beltrán, 2019).

Como respaldo a los microcréditos surge la Ley de Ahorro y Crédito Popular, en 2001, que tiene por objetivo regular e impulsar a las entidades no bancarias a resguardar a acreedores mediante federaciones y confederaciones de sociedades cooperativas, por medio de régimen de control y supervisión para su manejo. De acuerdo con González (2019), los microcréditos ofrecen diferentes servicios (tabla 2).

Tabla 2
Tipología de servicios que ofertan los microcréditos

Tipo de microcrédito	Característica
Microcrédito tradicional informal	Otorgado por casa de empeño, prestamistas, créditos en el mercado informal, prestadores como amigos y familia
Microcrédito particular	Enfocados a una actividad en específico. Solicitados por bancos convencionales o especializados (crédito ganadero, agrícola, pesquero, artesanal, textil, entre otros)
Microcrédito grupal	Microcrédito de grupos informales tradicionales conocidos como “rosca”
Crédito rural	Otorgado por bancos especializados
Microcrédito cooperativo	Concedido por cajas de ahorro, cooperativas de crédito, sociedades de ahorro y préstamo
Microcrédito al consumo	Permite la compra de diversos artículos que cubren ciertas necesidades
Microcrédito por acuerdos	Son colaboraciones entre ONG y bancos
Grameen-credit	Microcrédito de Grameen
Otro tipo de microcrédito sin garantía	No son proporcionados por ninguna ONG
Otro tipo de microcrédito de ONG	Diversos microcréditos ofrecidos por alguna ONG

Fuente: González (2019). Elaboración: propia (2022).

El servicio mayormente demandado es el de los microcréditos grupales, integrados por ocho a quince personas que abonan una cantidad semanal, quincenal o mensual, dependiendo del contrato y plazos a pagar la deuda (Soto, 2021). Asimismo, uno de los problemas que se da en este tipo de grupos es el incumplimiento de pagos en la fecha de corte. Más aún, hay disgusto con las personas integrantes (Victoria, 2019). Esto último, obedece a que la responsabilidad recae en una sola persona, en particular, el líder del grupo, que, al no cubrir con las necesidades y obligaciones que le son encomendadas, genera fragmentación y desintegración del grupo (Guillen, 2020).

Otro de los problemas es el ocasionado por quienes abandonan el grupo una vez que reciben su dinero, negándose a pagar los saldos, desestabilizando las operaciones de la administración (Mora-Rivera y García-Mora, 2018). Camino y Lara (2004) mencionan que el problema radica en la estructura y características de los grupos como en el número de personas integrantes. Se debe procurar que sean residentes del mismo lugar, con un rango de edad, que participen en el grupo. Estos son aspectos intangibles que generan confianza entre ellos. Mercadal (2020) señala que el desempeño del grupo puede verse afectado por la participación de familiares cercanos, ya que algunos están conformados de manera exclusiva por parientes. Esto no es una tendencia, pero repercute en el riesgo de la confianza de quienes colaboran.

5. Conclusiones

En este capítulo se concluye que las FS son una alternativa para la población excluida de la banca tradicional en México. Pretenden democratizar el sistema financiero mediante el acceso al ahorro y diferentes tipos de crédito, asesores capacitados, asistencia comercial, orientación a emprendedores y otros servicios. Esto mejora la calidad de vida de personas que radican en zonas marginadas, con nuevas oportunidades para acceder a un crédito. Entre las sociedades que integran el sector del ahorro y crédito popular se encuentran las Sofinco, las Socap y la Sofipo, sociedades sin fines de lucro que ofrecen distintos servicios e incentivos como préstamos, créditos rurales, compraventa de divisas, entre otros.

Las microfinancieras son las principales instituciones que brindan diversos tipos de microcréditos. Estos servicios permiten a las personas usuarias adquirir una suma de dinero que es invertida en una actividad económica y que les puede generar una ganancia. De esta manera, mientras abonan en pagos parte de su deuda, van adquiriendo ganancias que impulsan su patrimonio. Entre los tipos de créditos ofertados se encuentra el microcrédito grupal, instrumento que se distingue por la conformación de una pequeña sociedad bajo el criterio de que el grupo siempre debe funcionar. Mantener una buena relación al interior del grupo y con la institución fortalecerá los

vínculos sociales y el cumplimiento de los objetivos, derivados de las normas con sentido social y corresponsabilidad. La solidaridad entre la institución y población excluida de la banca tradicional en México conlleva a que el desarrollo no solo sea personal, grupal e institucional, sino también que apunte a mejorar las condiciones de pobreza y carencia de bienes y servicios.

6. Referencias bibliográficas

- Arnaiz, C. (2018). *Finanzas solidarias para el desarrollo de mercados solidarios: el caso del crédito a la comercialización solidaria en la Universidad Nacional de Quilmes (2009-2016)*. Trabajo final integrador de la Universidad Nacional de Quilmes. Recuperado de <https://bit.ly/3DV6WZc>
- Barrios, E. (2019). *Capacidad financiera y bienestar de la población de bajos ingresos. el caso de Amextra finanzas* (Tesis de maestría). Universidad Autónoma del Estado de Morelos. Recuperado de <https://bit.ly/3DTIzMF>
- Beroff, R., y Prebois, A. (2010). *Finanzas solidarias*. Fondation Charles Léopold Mayer pour le Progres de l'Homme. Recuperado de <https://bit.ly/3K10MKC>
- Bohoslavsky, J. (2018). Economía y finanzas en Panamá: Una imperativa evocación a los derechos humanos. *Anuario de Estudios Centroamericanos*, 44, pp. 463-490. Recuperado de <https://bit.ly/319Ge1l>
- Cajamar (2009). *Sobre la entidad: Cooperativa de Crédito y Caja Rural Española*. Recuperado de <https://www.cajamar.es/es/particulares/>
- Camino, D., y Lara, J. (2004). Microfinanzas y desarrollo económico en América Latina: el papel de las instituciones públicas de cooperación. *Revista Economía y Desarrollo (Impresa)*, 138(2), pp. 83-105. Recuperado de <https://bit.ly/3x5aMuO>
- Cardona, L. (2020). La noción de cadena de producción solidaria desde las experiencias de circuitos cortos de comercialización. *Journal of business and entrepreneurial studies: JBES*, 4(1), pp. 1-11. Recuperado de <https://bit.ly/3jKeqXS>
- Cardoso, G. (2019). La economía popular y solidaria en Ecuador: fusión y liquidación de las cooperativas. *Estudios de la Gestión: revista internacional de administración*, (6), pp. 186-199. Recuperado de <https://bit.ly/3YCvePk>

- Cardozo, N., Landriel, A., y Peletay, B. (2020). Autogestión y economía social y solidaria en el contexto de la pandemia de COVID 19. *Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas y Autogestionadas*, (16), pp. 15-26. Recuperado de <https://bit.ly/3YyxmaN>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (2013). *Sociedades financieras populares*. CNBV. Recuperado de <https://bit.ly/2m8MM9v>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2020). *Medición de pobreza 2018-2020*. Recuperado de <https://bit.ly/3YhNm1m>
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros [Consusef] (2021). *Resumen del sector de ahorro y crédito popular*. Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.
- Días, F. (2004). Finanzas Solidarias. En A. Cattani (coord.), *La otra economía*, (pp. 261-276). Fundación OSDE.
- Errecalde, S. (2018). *Las prácticas profesionalizantes como estrategia de enseñanza y aprendizaje para el fortalecimiento de la economía social y solidaria* (Trabajo final integrador). Universidad Nacional de Quilmes. Recuperado de <https://bit.ly/3lgjRhH>
- Freyre, H. (2019). *Finanzas solidarias y la teoría de los microcréditos* (Tesis de posgrado). Universidad Nacional de Rosario. Recuperado de <https://bit.ly/3HL3ZeO>
- Galeano, M., y Grajales, J. (2020). Del derecho comercial a la Economía solidaria. *El Ágora USB*, 20(1), pp. 210-225. Recuperado de <https://bit.ly/3XhNVXq>
- Gandulfo, A., y Rofman, A. (2016). Finanzas solidarias en la Argentina: a 10 años de la promulgación de la ley nacional 26.117. *Revista de Ciencias Sociales*, 302, pp. 93-117. Recuperado de <https://bit.ly/40DMTYW>
- García, A. (2018). Economía social y solidaria y políticas estatales: el Fondo de Financiamiento Solidario como modelo alternativo de crédito (San Martín, Argentina-2016-2018-). *Geograficando*, 14(2), pp. 1-11. Recuperado de <https://bit.ly/3DS9cjG>

- Golman, M., y Bekerman, M. (2018). ¿Qué determina la morosidad en las microfinanzas? El caso de la Asociación Civil Avanzar. *Problemas del desarrollo*, 49(195), pp. 127-151. Recuperado de <https://bit.ly/3JWS6oG>
- Gómez, G., Mena, A., y Beltrán, R. (2019). Estudio de los factores determinantes del crecimiento de las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú. *Contaduría y administración*, 64(3), pp. 1-19. Recuperado de <https://bit.ly/3lk7FfV>
- González, S. (2019). *Monografía: diseño de evaluación de una carpeta de créditos para la otorgación de un microcrédito para capital de inversión* (Trabajo fin de grado). Universidad Mayor de San Simón. Recuperado de <https://bit.ly/3jGGF9V>
- Guillén, M. (2020). Auditoría de gestión crediticia y la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Microfinanzas Prisma (2014-2017). *Quipukamayoc*, 28(56), pp. 17-23. Recuperado de <https://bit.ly/3YDiBU7>
- Hollis, A., y Sweetman, A. (1998). Microcredit in pre famine Ireland. *Explorations in Economic History*, 35(4), pp. 347-380. Recuperado de <https://bit.ly/3HDxzm0>
- Insuasty, A., Mazo, F., y Rodrigo, Á. (2018). Círculos solidarios de Medellín: una experiencia de economía alternativa. *Ratio Juris*, 13(27), pp. 105-143.
- León, L. (2019). Economía popular y solidaria: base para el desarrollo asociativo y Buen Vivir. *Revista Espacios*, 40(14). Recuperado de <https://bit.ly/40H76Np>
- Mendoza, A., y Meireles, M. (2018). La banca central y las finanzas solidarias en Brasil y México: la búsqueda de un proyecto alternativo. En J. Durán (coord.), *Reformas financieras y desarrollo económico en un entorno de crisis* (pp. 67-82). Multigrafía.
- Mercadal, I. (2020). *El impacto de las microfinanzas en el desarrollo de los países emergentes* (Tesis doctoral). Universitat Politècnica de València. Recuperado de <https://bit.ly/3Xwc9xD>

- Mora-Rivera, J., y García-Mora, F. (2018). Microfinanzas y pobreza rural en México: un análisis con técnicas de propensity score matching. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 15(82), pp. 38-56. Recuperado de <https://bit.ly/3HSIsRA>
- Muñoz, R. (2014). Las finanzas solidarias en la Argentina y América latina: modalidades y políticas. *Revista Voces en el Fénix*, 5(37), pp. 104-111. Recuperado de <https://bit.ly/3laXEeb>
- (2021). La promoción estatal de la economía social y solidaria desde lo local. *Otra Economía*, 14(26), pp. 31-48. Recuperado de <https://bit.ly/3JSfpAb>
- Orozco-Gutiérrez, M. (2019). El microcrédito, elemento clave del desarrollo económico rural: un estudio de caso (Microcredit, a Key Element of Rural Economic Development: A Case Study). *Revista CEA*, 5(9), pp. 147-159. Recuperado de <https://bit.ly/40E3BHz>
- Nava, R., y Marbelis, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), pp. 606-628. Recuperado de <https://bit.ly/2YrOBO>
- Pastore, R. (2019). Estrategias de vinculación universitaria para el fortalecimiento de la economía social y solidaria. *Otra Economía*, 12, pp. 231-247. Recuperado de <https://bit.ly/40ASv6l>
- Quezada, T., y Stalin, J. (2019). Funciones del microcrédito grupal en el desarrollo comercial del cantón la Concordia. Artículo científico para obtención de título en la Universidad de Los Andes. Recuperado de <https://bit.ly/3jPuc3l>
- Rendón, M. (2019). *La economía solidaria en México: un estudio de las finanzas éticas en la realidad mexicana* (Tesis doctoral). Universidad de Deusto, Bilbao.
- Soto, R. (2021). La falsa relación entre inclusión financiera y el microcrédito: el papel del marketing financiero en México. *Redmarka. Revista de Marketing Aplicado*, 25(1), pp. 40-60. <https://doi.org/10.17979/redma.2021.25.1.7998>.

- Vallejo, J., y Ochoa, J. (2019). Evolución del microcrédito del sector popular y solidario frente a la banca pública-privada del Ecuador. *ECA Sinergia*, 10(2), pp. 140-150. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6965734>
- Victoria, S. (2019). Las microfinanzas como mecanismo para la reducción de la pobreza en India. *Colección*, 30(1), pp. 87-115. Recuperado de <https://bit.ly/3YeWunb>
- Villalba, U., y Pérez, J. (2019). La economía social y solidaria como vía para el buen vivir. *Revista iberoamericana de estudios de desarrollo= Iberoamerican journal of development studies*, 8(1), pp. 106-136. Recuperado de <https://bit.ly/3RI5ijg>
- Walter, R. (2002). *Microfinanzas Solidarias y Vínculos Sociales: Experiencia de FAFIDESS, Guatemala*. Encuentro de Microfinanzas Solidarias y Vínculos Sociales. Francia. Recuperado de <https://bit.ly/3HLg2bV>

Segunda parte

**Diagnósticos generales sobre las finanzas
éticas y solidarias en México**

Capítulo III

Revisión bibliográfica acerca de la inclusión financiera

Fernando Vera Sánchez

1. Introducción

LA INCLUSIÓN FINANCIERA (IF) es entendida como el acceso a servicios financieros a un costo accesible por parte de sectores de bajos ingresos de la sociedad (Laghate y Chotaliya, 2021), teniendo en cuenta que ciertas veces las barreras no dependen del costo, sino de aspectos tecnológicos y de conectividad. De tal manera que la IF se puede medir con indicadores de acceso, como las oficinas bancarias o puntos de venta. Otra forma de medir este concepto es con indicadores de uso, como son los promedios de los balances de ahorro, número de transacciones por cuenta y número de pagos electrónicos (Kang, 2018) si se le considera a partir de los sistemas tradicionales de inclusión.

Otra definición, por lo general aceptada, es la que propone el Banco Mundial (2021, p. 1): “La inclusión financiera significa, para personas físicas y empresas, tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades —transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro— prestados de manera responsable y sostenible”. Autores como Van *et al.* (2021) señalan la importancia de investigar la relación entre IF y crecimiento económico debido a la falta de estudios empíricos sobre el tema en países con economías poco desarrolladas, en tanto que no existe una definición concluyente sobre el concepto de la IF. Debido a esto se generan diversos índices para medir de forma empírica la relación entre variables.

Las primeras referencias a la relación entre la IF y el crecimiento económico, sin considerar aún los elementos de desarrollo económico y social, pueden rastrearse en 1912 con Schumpeter, quien

afirmaba que la IF no solo hacía que los arreglos de capital sean más sencillos, sino que ayuda a financiar actividades de investigación y desarrollo destinando activos hacia la innovación. De esta forma, se remiten recursos a actividades altamente productivas, con poco acceso a servicios financieros para la gente con bajos ingresos. Esto incrementa la actividad y el crecimiento económico (Schumpeter, 1912). Después, a inicios de la década de 1970, McKinnon resaltó la importancia de un sistema financiero eficiente sobre el desarrollo económico, es decir, considerando el bienestar general de la población medido en términos de desarrollo (McKinnon, 1973). Para la década del 2000, uno de los primeros esfuerzos para medir el impacto del sector financiero mediante países lo realizaron Beck y Torre (2006), quienes diseñaron un nuevo indicador del impacto del sector bancario. En fechas similares resalta el trabajo de Mohan (2006), quien comenzó a identificar factores de oferta y de demanda en el crecimiento económico.

El presente capítulo realiza una revisión de la literatura académica dentro de dos marcos temporales: el primero en los últimos cinco años, esto es, de 2017 a 2021, y en los diez años anteriores, esto es, de 2006 a 2016, sin olvidar citas relevantes de los años 1912 y 1973. Esta revisión se enfoca en la IF, considerando las regiones y países con mayor contribución a este tema, variables, metodologías principales, propuestas de mejora de IF en términos de uso de la tecnología, identificación del concepto de oferta y demanda y, por último, la discusión sobre si se considera o no a la IF como un bien público. La metodología usada para llevar a cabo este capítulo, sin llegar a ser un análisis sistémico, se basa en la identificación y selección de la literatura importante, el almacenamiento y registro de los resultados de búsqueda, la organización de las referencias seleccionadas y análisis de los resultados, así como lo plantean Arnau y Sala (2020).

2. La inclusión financiera (IF) a escala de regiones y países

De acuerdo con los 46 documentos de investigación encontrados, el país que mayor contribución realiza sobre la IF es India. De los aportes más recientes y hasta los más antiguos se encuentran los de Laghate y Chotaliya (2021), quienes enfatizan en la accesibilidad de

los servicios financieros y toman en cuenta variables como el número de cuentas bancarias abiertas, saldos en dichas cuentas y tarjetas de débito emitidas para identificar a la IF. Por su parte, Shylaja (2021) realiza un estudio que refleja el incremento en la percepción de los servicios financieros a raíz de las políticas implementadas en el país, desde la nacionalización de la banca en la década de 1970 y hasta las políticas de pagos mínimos en los años recientes.

Continuando con las contribuciones, Noronha y Kumar (2019) estudiaron el efecto de las tecnologías en las IF. Concluyen que las tecnologías son necesarias para los bancos en aras de incrementar el volumen de inversiones, reducir las operaciones por unidad de valor, mantener un alto nivel de eficiencia en el servicio y disminuir la tasa de interés en préstamos ante la caída de los costos de operación. Este tipo de medidas, para Varghese y Viswanathan (2018), ayudan a la gente a salir de la pobreza, ofrecen una identidad y acceso a los servicios financieros solo si se coordinan las acciones del banco central, los bancos comerciales y del Gobierno en beneficio de la gente.

Hajilee y Niroomand (2018) consideraron que la estabilidad en las tasas de interés es otro factor que ayuda a mantener la IF. Recurriendo a un análisis de cointegración y el modelo de corrección de errores para cinco países (Brasil, China, India, Turquía y México), concluyeron que la volatilidad de la tasa de interés es perjudicial para los grupos menos favorecidos. Lenka y Sharma (2017) encontraron que crecimiento económico ha sido productivo a corto y largo plazo, mientras que Jain, Naz y Mathur (2017) sostienen que la incorporación de sucursales bancarias es lo que logra un mayor desarrollo en el sistema económico en India.

Sethy (2016) propuso un índice de IF y concluye que en el período de 1987-2009 India estuvo categorizado dentro de los países con baja IF, lo cual cambió para 2010-2012. Otros aspectos relevantes de la IF lo proporcionan Balakrishnan (2015), quien, al abordar la situación de los sistemas de pagos en India, concluye que existe un margen de maniobra para incrementar el número de sucursales bancarias, así como el uso de dinero electrónico en dicho país. A propósito de estos márgenes de contribución, Nair (2015) sostiene que se deben

considerar las ganancias de los bancos en la determinación de la IF en el desarrollo del país.

Abidi (2014) también analizó las condiciones que prevalecen en la IF en el distrito de Ranchi, en India, y aunque existen diversos bancos y organismos financieros, todavía no se cuenta con esfuerzos contundentes para mejorar la IF en dicha ciudad. Otro estudio de caso es la investigación de Jalaludeen (2014) sobre la concentración y participación en actividades y sucursales bancarias en Kerala, estado de la república de India. Kappoor (2013) también examinó la situación bancaria en India y concluyó que la IF estaba rezagada en ese país, pese al potencial económico y financiero. En este sentido, Goyal (2008) también concluyó que la IF no estaba más generalizada en India debido a que los bancos e inversionistas se dieron cuenta de que el modelo de IF no era afín a sus intereses.

Al este de la India se encuentra Bangladesh, país sobre el cual Uddin *et al.* (2017) concluyeron que definiendo la tasa de interés a niveles internacionales e incrementando las sucursales bancarias se puede elevar la IF. Finau, Rika, Samuwai y McGoon (2016) también llevaron a cabo un estudio en Fiyi, islas del Pacífico del Sur, sobre la percepción del dinero electrónico entre la población de las zonas rurales y las razones por las que no se cuenta con un alto grado de IF. La principal razón del no uso de servicios financieros digitales está relacionada con los costos que los bancos imponen en los consumidores.

Para el caso de Indonesia destacan los estudios de Wardhono *et al.* (2016), quienes analizan la relación entre la oferta y demanda de servicios financieros: consideran que hay suficiente oferta de los servicios financieros para lograr IF en dicho país, pero que el problema consiste en la poca educación financiera de las personas. También se encuentra el aporte de Kang (2018), quien propone una mayor inversión en el sistema financiero para mitigar el riesgo y fortalecer las instituciones, además de un fomento del uso de las tecnologías en el sector. En el caso de Pakistán, Ali, Fátima y Ahmed (2019) investigan el impacto de la IF en el crecimiento económico, mientras que Hathroubi (2019) ofrece una medida de IF en Arabia Saudita. Concluye que existe una relación de causalidad no lineal entre la IF,

desarrollo humano y crecimiento económico en el largo plazo, mientras que en el corto plazo no existe relación entre las variables.

Otros países que cuentan con estudios sobre la IF es Nigeria, en el que hace poco Farouq y Sulong (2021) analizaron el efecto de la inversión extranjera en el desarrollo económico y financiero de este país africano. Usando datos del Banco Mundial sostienen que es fundamental abordar la IF desde la agudeza bancaria, la disponibilidad de servicios financieros y uso del sistema financiero. Para los autores, la inestabilidad en la inversión extranjera directa tiene un efecto negativo en la IF del país. Ajefu y Ogebe (2019) también abordaron la relación entre las remesas y la IF en Nigeria, concluyendo que el monto de las remesas incrementa el uso de cuentas de banco, así como las operaciones bancarias móviles y operaciones financieras, aunque no influyen en el uso de las tarjetas de débito y el empleo de cajeros automáticos. En el caso de Sudáfrica se cuenta con el estudio de Nyoka (2019) sobre la relación entre el nivel de educación e ingreso con el grado de IF.

Fowowe y Folarin (2019) también estudiaron el efecto que tienen las inequidades financieras, tomando por referencia la IF y la fragilidad política de países africanos. Sus resultados sugieren que existe una relación entre IF y crecimiento inclusivo, crecimiento que está relacionado con las regulaciones financieras e importancia de incluir a personas refugiadas y población desplazada de África subsahariana en estas políticas. Los autores proponen mejorar la liquidez y los esquemas de garantías parciales para obtener créditos mediante agencias que puedan administrar mejor el riesgo. Por otro lado, Burns (2018) examinó las condiciones que llevaron a la IF de África subsahariana a ser un caso de éxito mediante el uso de dinero por medios electrónicos. Concluyó que países como Kenia han tenido una injerencia mayor en estos temas con un liderazgo del mercado, antes de gobierno, muy exitoso.

En América Latina se encuentran los estudios de Lumsden (2018), quien observó la influencia del sistema financiero en el uso de dinero móvil o electrónico en Jamaica. De acuerdo con Lumsden, el uso del dinero móvil incrementa los beneficios económicos. Cabral (2017)

también había comentado sobre la posibilidad de lograr desregulaciones en el sistema de microfinanzas, en especial en Bolivia, Brasil, República Dominicana y Nicaragua, que buscan proteger a la clientela, crear licencias de funcionamiento con tasas de interés adecuadas y reconocer las instituciones microfinancieras como parte del sector de préstamos formales.

Por todo lo anterior, se puede asegurar que hay una buena producción académica sobre la IF en países asiáticos, con India a la cabeza, seguido de Indonesia y Pakistán. Aunque se han estudiado diversos países en los que los niveles de desarrollo económico no son tan altos y el nivel de inclusión financiera sigue siendo escaso, resultaría oportuno un análisis más medido de los casos de África y América Latina, que se encuentran a medio camino en este tipo de temas.

2.1. Propuestas de índices

Diversos autores han generado índices para contar con una medida cuantificable de la IF a partir de estudios estadísticos. Cabe mencionar que una de las bases de datos más usadas es la del Global Findex, del Banco Mundial. Dentro de los índices propuestos, Van *et al.* (2021) utilizan los datos panel y definen un índice multidimensional de IF. Se divide la muestra de estudio entre los niveles de ingresos de los países para resaltar el efecto de la IF en el crecimiento económico. Bhalli y Raghavan (2020) también sugieren un índice de IF multidimensional, por lo que clasifican a los países en proporción al nivel de ingreso. El artículo representa una crítica a los índices actuales y ofrece una medida exhaustiva de IF que supera las limitaciones de los índices actuales, además incorporaron datos recientes para capturar aspectos esenciales de la IF.

De igual manera, Mialou *et al.* (2017), con base en la información de la encuesta de acceso a servicios financieros del Fondo Monetario Internacional, crearon un índice de IF que pondera variables como depósitos, sucursales y número de cajeros automáticos. Para medir el acceso a servicios financieros de la economía india, Lenka y Sharma (2017) también construyeron otro de IF. Los autores encuentran un impacto positivo de la IF en el crecimiento económico tanto en el

corto como largo plazo. Sethy (2016) propone un índice de inclusión financiera considerando una medida multidimensional para India.

2.2. Principales variables

Además del crecimiento económico, diversas variables se analizan conjuntamente con la IF. Tal es el caso de la inversión extranjera que proponen Farouq y Sulong (2021). También identifican que existe una relación positiva entre el producto interno bruto (PIB) y el desarrollo financiero: un incremento en el PIB genera un desarrollo financiero mayor y, por ende, mayor inclusión. Orazi *et al.* (2020) también identificaron la relación entre la IF y las variables macroeconómicas mediante los mapas de Kohonen. Los resultados son similares a los de la literatura en general: economías con un alto nivel de PIB implican un elevado nivel de IF.

Continuando con variables relevantes, Nyoka (2019) analizó la relación que tienen el nivel de educación y el nivel de ingreso con el grado de IF y su impacto en Sudáfrica, concluye que hay una relación estadísticamente significativa entre estas variables, por lo que las políticas públicas pueden orientarse hacia sectores pobres. Otras variables son las remesas estudiadas por Ajefu y Ogebe (2019), las socioeconómicas de Hathroubi (2019) y el índice de desarrollo humano de Unnikrishnan y Jagannathan (2015) a partir del índice global de IF, tasa de crecimiento del PIB e impacto con el índice de desarrollo humano.

Con respecto a la desigualdad del ingreso, Kim (2016) llevó a cabo un estudio que considera que la reducción de la desigualdad del ingreso por IF cambia la relación (de negativa a positiva) entre la desigualdad del ingreso y el crecimiento económico, patrón que es más fuerte en países con alta fragilidad. También dentro del tema de desigualdad del ingreso, Park y Shin (2017) concluyen que el desarrollo financiero ayuda a disminuir la desigualdad hasta cierto momento, pero que al incrementarse el desarrollo financiero contribuye a una mayor desigualdad. Por ende, las variables de crecimiento económico (PIB, tasas de interés, inversión, inversión extranjera directa y ahorros), de ingreso, educación, desarrollo humano y desigualdad son las más estudiadas dentro de la IF.

2.3. Metodologías utilizadas

Existe una diversidad de metodologías empleadas para abordar académicamente a la IF. Farouq y Sulong (2021) hizo uso del índice de desarrollo financiero con datos del Banco Mundial y un mecanismo de causalidad del tipo Granger para estimar los efectos de la inversión extranjera en el desarrollo económico y en la IF. Por su parte, Van *et al.* (2021) utilizaron los datos panel durante tres años para definir un índice multidimensional de IF, mientras que Orazi *et al.* (2020) identificaron la relación entre IF y variables económicas mediante de la técnica de mapas de Kohonen. Ali *et al.* (2019) hicieron uso de las series de tiempo de 1985 a 2017 en el caso de Pakistán

También, mediante el análisis de cointegración, Hajilee y Niroomand (2018) acuden a la volatilidad de la tasa de interés y su impacto en la IF, considerando el modelo de corrección de errores. Park y Shin (2017) utilizaron también datos panel y una serie de variables instrumentales para analizar el impacto de la IF en la desigualdad del ingreso. Utilizando algunos elementos para construir un índice de IF que mida el acceso financiero de la economía en India, Lenka y Sharma (2017) hicieron lo propio para el período 1980-2014, además de que usaron rezagos distribuidos autorregresivos y el modelo de corrección de errores.

Por su parte, Uddin *et al.* (2017) determinaron la influencia de la IF en Bangladesh con base en el método generalizado de momentos y una regresión por cuantiles. Lograron separar los efectos por los lados de la oferta y la demanda. Usando un modelo de regresión en dos etapas y datos de corte transversal de varios países, Kim (2016) también llevó a cabo un estudio de los efectos de la IF en la relación de la desigualdad del ingreso y el crecimiento económico. Otra herramienta de análisis son las encuestas y el modelo Logit en el estudio de Wardhono *et al.*, (2016) para el caso de Indonesia.

Otras metodologías implementadas son las de Unnikrishnan y Jagannathan (2015), quienes utilizan el concepto de regresiones múltiples e identifican a la IF como variable de control para captar la relación entre tasa de crecimiento del PIB e índice de desarrollo humano. Nair (2015) llevó a cabo un estudio de componentes principales para

estudiar la relación de la IF con la eficiencia económica en los bancos de India, mientras que, con base en encuestas, tanto Abidi (2014) como Kappoor (2013) analizan las condiciones de la IF en India.

En suma, lo que se aprecia es un variado número de metodologías que van desde los métodos cualitativos (encuestas), cuantitativos (estadísticas básicas) y componentes principales. Estudios recientes hacen uso de regresiones simples, regresiones múltiples y en dos etapas, por cuantiles y modelos de probabilidad como el Logit. Los estudios de series de tiempo (datos panel) también están presentes empleando metodologías como los rezagos distribuidos, modelos de corrección de errores y cointegración.

2.4. Importancia de la tecnología

Uno de los temas recurrentes de la IF son las tecnologías, de manera específica, el dinero móvil y electrónico. Bayar, Gavriletea y Paun (2021) estudiaron el impacto del uso de teléfonos móviles para la IF en once países europeos que pasaron de ser economías centralizadas a libre mercado. El acceso a teléfonos celulares da paso a servicios financieros más ágiles, permite la creación de plataformas de operaciones seguras que reducen los costos de operación, generando una estructura de negocios competitiva si tenemos en cuenta que entre los principales obstáculos para la IF están las altas comisiones de las operaciones, los costos para abrir o mantener una cuenta, los requerimientos de colaterales, la diversidad de documentos para llevar a cabo operaciones, restricciones de infraestructura como la carencia de sucursales, cajeros y puntos de venta.

Para Nyoka, en 2019 los niveles de educación e ingresos están permeados por la posibilidad de acceder a una cuenta bancaria móvil. La importancia de los dispositivos móviles en las operaciones bancarias también fue retomada por Fowowe y Folarin (2019), Noronha y Kumar (2019), Burns (2018), Lumsden (2018) y Finau *et al.* (2016). De forma conjunta, las tecnologías generan mayor IF, incentivan el desarrollo y hacen amigables los trámites financieros.

2.5. Relación entre oferta y demanda de servicios financieros

Diversos autores han considerado la carencia de IF como un problema de oferta, es decir, que los servicios financieros no llegan a las personas que lo requieren ya que hay pocas sucursales bancarias y puntos de venta en los que se pueda hacer uso de tarjetas de crédito y débito. Por otro lado, hay quienes apuntan a que el poco éxito de la IF se debe más bien a problemas en la demanda, ya que las personas desconfían de los servicios electrónicos y prefieren utilizar el efectivo. Esto viene atado a la discusión, no menos extensa, sobre la cultura financiera.

Entre los estudios que abordan esta cuestión se encuentra Hathroubi (2019), quien ofrece una medida de IF para Arabia Saudita a partir de tres vías: como condición *sine qua non* para el crecimiento, es una respuesta al liderazgo de la oferta; es un efecto del crecimiento de la economía que genera una mayor demanda de servicios financieros, de modo que la ausencia de instituciones financieras en países pobres se debe a la poca demanda de estos servicios; es una causalidad bidireccional entre desarrollo financiero y crecimiento económico.

Por su parte, Uddin *et al.* (2017) encontró en el caso de Bangladesh que la oferta, el tamaño del banco, su eficiencia y la tasa de interés que cobra tiene un impacto directo en la IF. Por el lado de la demanda, la tasa de analfabetismo está relacionada con la IF, mientras que la edad está negativamente relacionada con la IF, ya que la población o muy joven o muy adulta no es apta para usar servicios financieros. Para Wardhono *et al.* (2016) hay suficiente oferta de servicios financieros en Indonesia, sin embargo, y en relación con la demanda, la ausencia de educación y limitada información al público es lo que genera la exclusión financiera en dicho país.

Goyal (2008), en el caso de India, concluye que la IF no es tan exitosa, ya que los bancos e inversionistas se percataron que no les conviene financieramente ofrecer ciertos servicios. Por ende, la oferta es limitada. En relación con la demanda muchas personas optan por no solicitar servicios ante las limitaciones en las capacidades lectoras y la complicada documentación requerida por instituciones

financieras. En todo caso, la IF crea condiciones de empoderamiento en la economía mediante el liderazgo de la oferta lo que implica que el desarrollo financiero puede incentivar el crecimiento económico, a decir de Mohan (2006). En todo caso, el debate sobre la demanda y oferta de servicios financieros continua. En algunos casos se acusa a la oferta como un obstáculo en el que el principal son los límites que imponen los bancos para acceder a ciertos servicios. Las instituciones financieras, al priorizar su rentabilidad, delimitan los servicios que ofrecen, lo cual se ve reflejado en el poco número de sucursales, cajeros automáticos y altos costos de operación.

2.6. La IF como un bien público

Otra de las discusiones de la literatura reciente es aquella que considera a la IF como un bien público. Dada la importancia para el desarrollo económico y financiero y el escaso acceso a las instituciones privadas, algunos autores argumentan que los Gobiernos de turno deben intervenir para ofrecer estos servicios. En tal sentido, Nyoka (2019) señala que la IF debería ser tratada como un bien público debido a la importancia que tiene sobre el desarrollo personal y económico de la sociedad. Por su parte, Kelkar (2010) percibe a la IF como un bien cuasipúblico en la mayoría de los países en vías de desarrollo, ya que es un bien que no rivaliza con el consumo, no es excluyente y es igual de importante como el acceso al agua potable, energía, servicios de salud y educación básica. En tal sentido, y pese a que este es un tema poco recurrente en la literatura, para Gupta *et al.* (2012) lo cuasipúblico implica que la IF sea considerada como parte de una política de desarrollo promovida por el Gobierno y sus instituciones.

3. Conclusiones

Uno de los principales retos de las economías poco desarrolladas consiste en lograr mayor inclusión en sus sistemas financieros. De acuerdo con Demirgüç-Kunt *et al.* (2018), en las economías de altos ingresos el 94 % de las personas adultas tiene algún tipo de cuenta bancaria, mientras que en economías en desarrollo este indicador solo llega al 63 %. Con el ánimo de comprender la relación entre la inclusión financiera y el desarrollo económico el presente

capítulo llevó a cabo una revisión de la literatura sobre la IF. Se concluye que la mayoría de los estudios sobre IF se enfocan en India, con 14 referencias; Indonesia, Brasil y Nigeria, con 2. Países como Arabia Saudita, Bangladesh, Bolivia, China, Fiji, Jamaica, Nicaragua, Pakistán, Sudáfrica, Turquía, República Dominicana y Kenia tienen 1 contribución.

Esto indica que existe un área de oportunidad para fortalecer los estudios de IF en países en los que el tema prácticamente no existe en la literatura, como es México y los países andinos. Hay autores que proponen nuevas definiciones del concepto de IF por medio de diversos índices y metodologías cualitativas (encuestas), cuantitativas (estadísticas básicas) y de componentes principales que ayudarían a catalogar los casos de estudio. En la literatura reciente destacan los estudios que hacen uso de diversas variables, como la de crecimiento económico. También variables macroeconómicas, tales como PIB, tasas de interés, inversión, inversión extranjera directa y ahorros. Por otro lado, los estudios relacionan a la IF con variables socioeconómicas como el nivel de educación, nivel de ingreso, desarrollo humano y desigualdad, indicando que hace falta mayor énfasis en los estudios sobre pobreza, bienestar e índices de felicidad.

Otra de las conclusiones de los estudios planteados es el énfasis que hacen en el uso de la tecnología para generar una mayor IF como incentivo al desarrollo. Retoman, además, el tema de la demanda de la IF en la que el principal reto es la educación financiera que surge de la desconfianza que genera el uso de dinero electrónico. El problema de oferta, por su parte, radica en que las instituciones financieras, al priorizar su rentabilidad y resguardar la inversión, terminan delimitando los servicios que se ofrecen. Asimismo, la posibilidad de definir a la IF como un bien cuasipúblico, objetivo de la política pública, es uno de los temas pendientes en el que se debe generar discusión y aporte.

4. Referencias bibliográficas

- Abidi, N. (2014). Sustainable Financial Inclusion: A Case Study of Ranchi District. *CLEAR International Journal of Research in Commerce & Management*, 5(6), pp. 63-67. Recuperado de <https://bit.ly/3RT6znO>
- Arnau, S., y Sala, R. (2020). *La revisión de la literatura científica: pautas, procedimientos y criterios de calidad*. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Ajefu, J., & Ogebe, J. (2019). *Migrant remittances and financial inclusion among households in Nigeria*. *Oxford Development Studies*, 47(3), pp. 319-335. Recuperado de <https://doi.org/10.1080/13600818.2019.1575349>
- Ali, N., Fatima, K., & Ahmed, J. (2019). Impact of Financial Inclusion on Economic Growth in Pakistan. *Journal of Managerial Sciences*, 13(3), pp. 166-174. Recuperado de <https://bit.ly/3lsqoGg>
- Balakrishnan, M. (2015). Indian payment systems and financial inclusion: Current status and next steps. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 9(3), pp. 242-293. Recuperado de <https://bit.ly/3YE3LNI>
- Banco Mundial (2021). *La inclusión financiera es un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad*. Banco Mundial. Recuperado de <https://bit.ly/3ltAAhO>
- Bayar, Y., Gavriletea, M., & Paun, D. (2021). Impact of Mobile Phones and Internet Use on Financial Inclusion: Empirical Evidence from the Eu Post-Communist Countries. *Technological & Economic Development of Economy*, 27(3), pp. 722-741. Recuperado de <https://doi.org/10.3846/tede.2021.14508>
- Beck, T., & Torre, A. (2006). The basic analytics of access to financial services. *Policy Research Working Paper* 4026. World Bank. Recuperado de <https://bit.ly/3YnYKIT>
- Burns, S. (2018). M-Pesa and the “Market-Led”. *Approach to Financial Inclusion. Economic Affairs*, 38(3), pp. 406-421. Recuperado de <https://doi.org/10.111B1/ecaf.12321>
- Bhalli, M., & Raghavan, M. (2020). Financial Inclusion Index: A Comprehensive Measure. *World Economics*, 21(4), pp. 139-170.

- Cabral, K. (2017). Exploiting Latin American Microfinance Deregulation: One Borrower at a Time. *Brooklyn Journal of Corporate, Financial & Commercial Law*, 12(1), pp. 105-131. Recuperado de <https://bit.ly/3YBBS8s>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Saniya, D., & Hess, J. (2018). *La base de datos Global Findex 2017: Medición de la inclusión financiera y la revolución de la tecnología financiera*. Cuadernillo de reseña. Banco Mundial. Recuperado de <https://bit.ly/3DYvxfG>
- Dircio-Palacios, M. (2021). Finanzas sostenibles en México y la importancia de la inclusión financiera para el cumplimiento de los ODS. *Revista Diecisiete*, n.º 5, pp. 75-79. Recuperado de <https://bit.ly/40Od8fm>
- Farouq, I., & Sulong, Z. (2021). The Effects of Foreign Direct Investment Uncertainty on Financial Development in Nigeria: An Asymmetric Approach. *Iranian Journal of Management Studies*, 14(2), pp. 383-399. Recuperado de <https://bit.ly/3x9ZVzX>
- Finau, G., Rika, N., Samuwai, J. & McGoon, J. (2016). Perceptions of Digital Financial Services in Rural Fiji. *Information Technologies & International Development*. 12(4), pp. 11-21. Recuperado de <https://bit.ly/3YErWep>
- Fowowe, B., & Folarin, E. (2019). The effects of fragility and financial inequalities on inclusive growth in African countries. *Review of Development Economics*, 23(3), pp. 1141-1176. <https://doi.org/10.1111/rode.12594>
- Goyal, C. (2008). Financial Inclusion in the Northeastern Region of India with Special Reference to Assam. *ICFAI Journal of Applied Finance*. 14(12), pp. 54-64. Recuperado de <https://bit.ly/3YlQo4H>
- Gupte, R., Venkataramani, B., & Gupta, D. (2012). Computation of Financial Inclusion Index for India. *Procedia—Social and Behavioral Sciences*, 37, pp. 133-149. Recuperado de <https://bit.ly/3jVrjym>
- Hajilee, M., & Niroomand F. (2018). The impact of interest rate volatility on financial market inclusion: evidence from emerging markets. *Journal of Economics & Finance*, 42(2), pp. 352-368. <https://doi.org/10.1007/s12197-017-9422-x>

- Hathroubi, S. (2019). Inclusive Finance, Growth and Socio-Economic Development in Saudi Arabia: A Threshold Cointegration Approach. *Journal of Economic Development*, 44(2), pp. 77-111. <https://doi.org/10.35866/caujed.2019.44.2.004>
- Jain, M., Naz, S., & Mathur, T. (2017). Financial Inclusion: It's Impact on Indian Banking Industry. *CLEAR International Journal of Research in Commerce & Management*, 8(5), pp. 15-19. Recuperado de <https://bit.ly/3XoR7AC>
- Jalaludeen, N. (2014). Is Bank Branch Expansion Driven by Demand? - Some Evidence from Kerala. *IUP Journal of Bank Management*, 13(1), pp. 7-18. Recuperado de <https://bit.ly/3YHW9cM>
- Kang, H. (2018). Advancing Financial Deepening and Inclusion. In L. Breuer, J. Guajardo & T. Kinda (Eds.), *Realizing Indonesia's Economic Potential*, International Monetary Fund.
- Kappoor, P. (2013). Study of Financial Inclusion in Banking Industries in India. *CLEAR International Journal of Research in Commerce & Management*, 4(10), pp. 44-48. Recuperado de <https://bit.ly/3XhkqoZ>
- Kelkar, V. (2010). Financial Inclusion for Inclusive Growth. *ASCI Journal of Management*, 39(1), pp. 55-68. Recuperado de <https://bit.ly/3E0J1ay>
- Kim, J. (2016). A Study on the Effect of Financial Inclusion on the Relationship Between Income Inequality and Economic Growth. *Emerging Markets Finance & Trade*, 52(2), pp. 498-512. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1110467>
- Laghate, K., & Chotaliya, M. (2021). Financial Inclusion and Inclusive Growth in India: An Analysis of Bank Branches. *Deposits and Credits. IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*, 20(3), pp. 33-42.
- Lenka, S., & Sharma, R. (2017). Does Financial Inclusion Spur Economic Growth in India? *Journal of Developing Areas*, 51(3), pp. 215-228. Recuperado de <https://bit.ly/3leSOwp>
- Lumsden, E. (2018). The Future Is Mobile: Financial Inclusion and Technological Innovation in the Emerging World. *Stanford Journal of Law, Business & Finance*, 23(1), pp. 1-44. Recuperado de <https://stanford.io/3lsJaNN>

- McKinnon, R. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Brookings Institution.
- Mialou, A., Amidzic, G., & Massara, A. (2017). Assessing Countries' Financial Inclusion Standing. A New Composite Index. *Journal of Banking & Financial Economics*, 2, pp. 105-126. Recuperado de <https://bit.ly/3JYVHm9>
- Mohan, R. (2006). *Economic growth, financial deepening and financial inclusion. Inclusive Growth – A New Challenge*. Reserve Bank of India Bulletin.
- Nair, M. (2015). Financial Inclusion vis-à-vis Economic Efficiency: The Case of Commercial Banks in India. *Productivity*, 55(4), pp. 338-349. Recuperado de <https://bit.ly/3YG5u4N>
- Noronha, M., & Kumar, V. (2019). Technology: A Tool for Achieving Inclusive and Sustainable Growth through Financial Inclusion. *CLEAR International Journal of Research in Commerce & Management*, 10(2), pp. 1-5.
- Nyoka, C. (2019). Education Level and Income Disparities: Implications for Financial Inclusion through Mobile Money Adoption in South Africa. *Comparative Economic Research*, 22(4), pp. 129-142. <https://doi.org/10.2478/cer-2019-0036>
- Orazi, S., Martínez, L., Vigier, H., & Guercio, M. (2020). A Regional Kohonen Map of Financial Inclusion and Related Macroeconomic Variables. *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, 54(3), pp. 179-195. <https://doi.org/10.24818/18423264/54.3.20.11>
- Park, D., & Shin, K. (2017). Economic Growth, Financial Development, and Income Inequality. *Emerging Markets Finance & Trade*, 53(12), pp. 2794-2825. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2017.1333958>
- Piñeyro, C. (2013). Financial inclusion index: Proposal of Multidimensional Measure for Mexico. *The Mexican Journal of Economics and Finance*, 8(2), pp. 157-180. Recuperado de <https://bit.ly/3XpiDOB>
- Schumpeter, J. (1912). *The theory of economic development*. Harvard University Press.
- Sethy, S. (2016). Developing a financial inclusion index and inclusive growth in India. *Theoretical & Applied Economics*, 23(2), pp. 187-206.

- Shylaja, H. (2021). Pradhan Mantri Jan Dhan Yojna and Financial Inclusivity: An Empirical Analysis. *SDMIMD Journal of Management*, 12(1), pp. 41-53. <https://doi.org/10.18311/sdmimd/2021/26604>
- Uddin, A., Ferdous Chowdhury, M., & Islam, M. (2017). Determinants of Financial Inclusion in Bangladesh: Dynamic Gmm & Quantile Regression Approach. *Journal of Developing Areas*, 51(2), pp. 221-237. Recuperado de <https://bit.ly/3YnK90g>
- Unnikrishnan, R., & Jagannathan, L. (2015). Unearthing Global Financial Inclusion Levels and Analysis of Financial Inclusion as a Mediating Factor in Global Human Development. *Serbian Journal of Management*, 10(1), pp. 19-32. <https://doi.org/10.5937/sjm10-5363>
- Van, L., A., Vo, A., Nguyen, N., & Vo, D. (2021). Financial Inclusion and Economic GROWTH: An International Evidence. *Emerging Markets Finance & Trade*, 57(1), pp. 239-263. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1697672>
- Varghese, G., & Viswanathan, L. (2018). Normative perspectives on financial inclusion: Facts beyond statistics. *Journal of Public Affairs*, 18(4). Recuperado de <https://bit.ly/3xfi9A4>
- Wardhono, A., Qori'ah, C., & Indrawati, Y. (2016). The Determinants of Financial Inclusion: Evidence from Indonesian Districts. *International Journal of Economic Perspectives*, 10(4), pp. 472-483. Recuperado de <https://bit.ly/3YnKiAQ>

Capítulo IV

Las microfinanzas como herramienta para el incremento de la inclusión financiera en México

Isaac Flores García

1. Introducción

EN LA ACTUALIDAD existe un extenso mercado de productos y servicios financieros (PSF) que hace que su comprensión y utilización en la vida cotidiana sea difícil. El acceso a los servicios financieros se ha desarrollado, en tanto que los instrumentos financieros se han sofisticado y diversificado, generando ciertos beneficios. No obstante, hay mayor responsabilidad y la población tiene menor capacidad para asimilar estos cambios (Garay, 2016) en parte, por la falta de inclusión financiera (IF), el mal uso de los servicios financieros e ideas erróneas acerca de las finanzas. La falta de IF es un problema que ha estado presente en México desde hace algún tiempo, pese a los variados intentos de las entidades financieras públicas y privadas para erradicar o disminuir este conflicto. Gran parte la población adulta suele desconocer el funcionamiento de los PSF, incluso, la existencia de productos de ahorro, protección, inversión, entre otros, que coadyuvan al bienestar económico.

Los resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, realizada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (Inegi, 2018), evidenció que del total de personas adultas entre 18 a 70 años edad solo el 68,3 % utilizó algún producto financiero, lo que equivale a cerca de 54 millones de personas. En este indicador hubo un incremento de 2 millones de personas respecto al estudio de 2015, sin embargo, a escala porcentual esta cantidad no aumentó, es decir,

desde 2015 solo el 68 % de las personas cuenta con algún producto financiero. En este contexto se observa un estancamiento en el consumo de PSF en el país que afecta el margen de IF.

Por su parte, los datos del reporte *The Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey* del Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC, 2015) indican que el 71 % población de Dinamarca, Noruega y Suecia tiene amplios conocimientos financieros, ocupando los primeros lugares. México se encuentra en la posición 89 de las 142 naciones participantes, ya que solo el 32 % de la población cuenta con conocimientos en este tema. Por ende, hay un rezago a nivel internacional que se hace evidente en el escaso conocimiento de derechos y obligaciones, así como en el uso de planeación financiera para el futuro (Rivera y Bernal, 2018).

El informe *The Global Findex* del Banco Mundial (2017) reveló que en promedio el 69 % de la población adulta tenía una cuenta en una institución financiera, mientras que México esta cifra fue del 37 %. En países como Finlandia, Dinamarca, Noruega, Suecia, Canadá, Holanda y Australia el 100 % de las personas posee una cuenta, es decir, están bancarizados. La ausencia de una planeación de ingresos y gastos, el no habito del ahorro y el desconocimiento de las consecuencias de las deudas impiden en el caso de México mejorar el bienestar social. Por ende, esto no favorece al desarrollo económico del país en su conjunto (Amezcu, Arroyo y Espinoza, 2014).

El escaso aprendizaje conlleva, entre otras cosas, a una falta de IF que genera que muchas personas no logren tener acceso al sistema financiero. El escaso nivel de IF se debe, entre otros factores, a la oferta y demanda de servicios financieros por parte de las entidades financieras. En el caso de la demanda, los bajos niveles de ingreso y la carencia de EF de la población son una barrera que limitan el consumo de PSF, mientras que, en la oferta, el sector financiero tradicional se enfoca en la población con altos ingresos, ofreciendo productos poco flexibles para el resto (Raccanello y Herrera, 2014). Personas que viven en el sector rural hacen parte de los rubros más excluidos, en especial, de los bancos. Para mejorar los niveles de IF es necesario acercarlos a los servicios financieros de manera integral, poniendo a su disposición

PSF como créditos, cuentas de ahorro, opciones de inversión, entre otros. Otra alternativa son las microfinanzas, rubro que permite a estas personas hacerles partícipes de los servicios financieros con el fin de mejorar sus condiciones económicas (Pérez, 2013).

En México los PSF que ofrecen las microfinancieras han evolucionado e incluyen créditos individuales, colectivos, financiamiento para la inversión, crédito hipotecario o de consumo, cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, cuentas corrientes, transferencias, remesas, entre otros (Vázquez y Díaz, 2019). De acuerdo con las cifras de ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa (2021), estas instituciones cuentan con 2898 sucursales en 522 municipios, prestando sus servicios en 2242 jurisdicciones con una cobertura del 91 % de las 2491 demarcaciones del país.

Las microfinancieras han llegado a prácticamente a todo el país, siendo una opción eficiente de fomentar la IF en la población rural. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2021b) expuso que de las 16 135 sucursales financieras en México, las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socap) representan el 13 %, mientras que la Sociedad Financiera Popular (Sofipo) contribuye con el 7 %. En el mismo estudio se expuso que en el sector rural el 73 % de las sucursales existentes pertenece a las Socap, el 15 % a instituciones de banca múltiple, 9 % a entidades de banca de desarrollo y un 3 % a las Sofipo.

El acceso a una cuenta bancaria facilita las actividades de los hogares, coadyuva a planear de mejor forma el futuro económico y permite afrontar compromisos de corto plazo (Orazi, Martínez y Vigier, 2019). Asimismo, las microfinanzas son una alternativa de crecimiento económico para quienes emprenden debido a que ofrece opciones para desarrollar mejores prácticas comerciales. Se tiene registro que cerca de 60 instituciones otorgaron créditos a más de 5,5 millones de personas emprendedoras, lo que equivale a una cartera de MXN 55 880 000, se reportaron más de 3 millones de personas ahorradoras, con un monto de MXN 11 000 801 que impactaron a más de 21 millones de personas en el entorno familiar (ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A. C., 2021).

Las microfinancieras coadyuvan al emprendimiento, promueven el autoempleo y fomentan el crecimiento del país, siendo una de las pocas alternativas de financiamiento a las que pueden acceder los pequeños empresarios (Pérez, 2013). De igual modo, facilita el ahorro, mejora el acceso a créditos y seguros y el consumo para iniciar o expandir un negocio, invertir en educación y salud (Orazi *et al.*, 2019). Las microfinanzas aumentan las oportunidades y capacidades de las personas en situación de pobreza, promoviendo el desarrollo humano, otorgando servicios educativos, salud y vivienda, en tanto que favorecen el empoderamiento (Vázquez y Díaz, 2019). Con este tipo de alternativas las personas de sectores rurales pueden acceder a productos financieros formales, evitando fraudes, robos y otros riesgos que pongan en peligro el dinero y el patrimonio familiar.

Por todo lo anterior, este capítulo tiene por objetivo conocer los beneficios y el impacto de las microfinanzas en el sector rural de México y su función en la IF. Se busca corroborar si las microfinancieras son entidades que fomentan la inclusión financiera en el sector rural a partir de los datos ofrecidos por ProDesarrollo, Finanzas y Microempresas (2021) y el Inegi (2018). Por ende, esta investigación es del tipo descriptivo y estadístico que inicia con una revisión teórica de la literatura sobre la IF. Después, se realiza un esbozo estadístico del contexto actual del sector microfinanciero y la relación con la IF en México, haciendo énfasis en el uso de PSF formales y en cómo las microfinanzas pueden ser una alternativa para mejorar la IF. Por último, se discuten los resultados y se ofrecen las conclusiones.

2. Revisión de la literatura

El acceso a los PSF juega un papel fundamental en el desarrollo de cualquier economía, ya que facilita el crecimiento y la reducción de la pobreza, por tanto, un sistema inclusivo permite a las personas en situación de pobreza proteger su patrimonio ante algún evento económico (Calzada, Pérez y Escamilla, 2015). El interés de la literatura por los PSF surge a partir de la evidencia empírica de la IF y las oportunidades para disminuir la vulnerabilidad de los hogares de menores ingresos y de desigualdad (De Olloqui, Andrade y Herrera, 2015). No

obstante, la oferta de los sistemas financieros es compleja, genera confusión en la población y hace que la IF se vea limitada.

En este contexto, el Banco Mundial (2018, párr. 1) indica que: “La inclusión financiera se refiere al acceso que tienen las personas y las empresas a diversos productos y servicios financieros útiles y asequibles que atienden sus necesidades — transacciones, pagos, ahorro, crédito y seguros — y que se prestan de manera responsable y sostenible”. Esta definición es una de las más importantes a escala internacional. Por su parte, en México, la CNBV (2016, párr. 1) define a la IF como “[...] el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación adecuada que certifique esquemas de protección al consumidor y promueva la EF para mejorar las capacidades financieras de la población”. A su vez, el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (Conaif) y el Comité de Educación Financiera (CEF) en la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) de la CNBV (2020, p. 12) indican que la “[...] IF contribuye al crecimiento económico y al bienestar, ya que otorga a las personas y empresas herramientas para mejorar el manejo de su dinero, prepararse, superar alguna emergencia económica, alcanzar metas, aprovechar oportunidades, y tener mayor control sobre sus finanzas”.

Por otra parte, para Calzada, Pérez y Escamilla (2015, p. 14) la IF se refiere al “[...] acceso a los servicios financieros con precios accesibles abastecidos de una manera conveniente, con calidad y dignidad, lo cual implica que dichos servicios sean prestados por una amplia gama de proveedores y puedan llegar a todas las personas, sin excepción alguna”. La IF es un concepto de carácter multidimensional que incluye elementos de la oferta y la demanda de productos financieros, siendo sus dimensiones básicas el acceso, uso, calidad e impacto en el bienestar financiero de las familias, así como la productividad de las empresas (Mejía y Azar, 2021). En la tabla 1 se señalan las características de los aspectos indicados.

Tabla 1
Dimensiones de IF

Acceso	Se refiere a la posibilidad o facilidad de las personas para acceder al sector financiero formal.
Uso	Se expresa en la utilización efectiva de los PSF, en cuanto a regularidad y frecuencia, así como al objetivo con el que se hace uso de las personas integrantes del sistema financiero.
Calidad	Se refiere a las características del acceso y el uso (calidad y efectividad). Esto incluye temas, como la adaptabilidad del producto a las necesidades del cliente, variedad de los servicios, supervisión, así como la regulación y la protección del consumidor.

Fuente: Pérez y Titelman (2018).

Estas dimensiones no solo se refieren a la IF, también son viables para la EF de cada persona, lo cual se refleja en factores de oferta y demanda de PSF. La falta de acceso a la EF se debe a los elevados costos de transacción, incertidumbre o asimetrías de la información, empero, cuando se tiene acceso y las personas muestran un bajo o nulo uso de PSF que genera un problema de IF (Pérez y Titelman, 2018). El acceso se deriva de las fallas de mercado que limitan la oferta de servicios financieros, mientras que el problema del uso se explica, en esencia, por factores de demanda y oferta de PSF (Roa, 2013). El acceso antecede al uso, el primero depende de factores relacionados con la oferta y el segundo depende de la demanda. Para utilizar el sistema financiero hay que acceder a él, pero el usarlo no significa necesariamente que se tenga acceso (Pérez y Titelman, 2018). Cuando las personas se integran en el sistema financiero tienen la posibilidad de empezar o expandir su negocio, invertir en la educación de sus hijos y hacer frente a imprevistos que signifiquen un desequilibrio financiero (Gaxiola, Mata y Valenzuela, 2020).

La IF trata de acercar a las personas a los servicios financieros de manera integral, es decir, darles acceso a la gama de la oferta como créditos, ahorro, seguros, medios de pago, inversiones, entre otros. Al contar con este acceso, las personas provenientes de los sectores rurales y bajos ingresos recurren a medios financieros informales para realizar sus actividades, lo cual es más costoso, insuficiente e

inseguro. Por ello, la IF busca erradicar la exclusión en este ámbito, eliminar o disminuir la vulnerabilidad y los riesgos a los que se exponen en tiempos de incertidumbre financiera. En este sentido, el objetivo de la IF es otorgar las herramientas necesarias para subsistir y crear activos, suavizar el consumo y gestionar riesgos relacionados con la salud, pérdida de empleo, muerte, entre otros, que desequilibran las finanzas personales (De Olloqui *et al.*, 2015). Por eso, más allá de ampliar los niveles de acceso financiero y bancarización, la IF busca mejorar y perfeccionar el uso del sistema financiero para las pequeñas y medianas empresas (pyme) y los hogares (Pérez y Titelman, 2018). Por tanto, la IF abarca todas las partes que componen la cadena de producción a manera de lograr un bienestar económico individual y global.

Uno de los canales que ayuda a incrementar la IF son las microfinanzas, las cuales acercan los PSF a las personas vulnerables de sectores rurales. Las microfinanzas son un tipo de financiamiento a pequeña escala dirigidas a sectores de ingresos bajos y enfocado a actividades productivas (Álvarez, Hernández y Vivar, 2015). Por su parte, Trejo *et al.* (2020) indican que son un mecanismo de crédito que utilizan las entidades financieras para apoyar las actividades informales, contribuyendo a la reducción de la pobreza de la economía local. Para autores como Mballa (2017), el término se refiere a la prestación de servicios financieros a personas que no tienen acceso a sistemas bancarios tradicionales debido a que sus condiciones socioeconómicas son consideradas no confiables para los bancos.

Debido a que las personas vulnerables y de bajos recursos no pueden acceder a la banca tradicional, el sector microfinanciero es una opción de oferta de PSF, rubro conformado por cooperativas de ahorro y préstamos, organizaciones no gubernamentales, instituciones financieras bancarias y no bancarias (Sicairos, 2019). Estas entidades ostentan un significativo lugar para la IF, ya que otorgan servicios financieros a personas en situación de pobreza, desatendidas y desplazadas de la oferta financiera formal (Martínez *et al.*, 2016). Por tanto, este sector contribuye al bienestar económico en

las poblaciones rurales otorgando acceso a PSF, generando confianza y transformando las ideas erróneas que se tienen acerca del sistema financiero.

Las microfinanzas contemplan dos enfoques: minimalista y maximalista, ambas con impacto social. La primera perspectiva alude a que las microfinanzas son la principal forma de crecimiento del emprendedor con bajos recursos económicos, la segunda indica que este subsector debe hacer énfasis en el impacto social de los servicios financieros (Mballa, 2017). En la actualidad, las entidades microfinancieras se han diversificado para satisfacer las necesidades de las personas vulnerables por lo que, además de los créditos, ofrecen productos de ahorro, inversión, transferencias, seguros, entre otros. Es importante mencionar que este tipo de oferta se expone en menores cantidades en comparación con los productos encontrados en las entidades bancarias.

Las microfinancieras ofrecen ventajas para las personas que viven en áreas rurales y no cuentan con un ingreso fijo, historial de crédito o un aval para acceder a la banca tradicional. El microfinanciamiento disminuye la preferencia hacia el sector financiero informal y puede ser utilizado para vivienda, salud, educación y desempleo actuando como amortiguador de estas necesidades que ciertas veces afectan la actividad económica (Mballa, 2017).

Las microfinancieras contribuyen al incremento de la IF. Las entidades de este sector no solo apoyan a las personas con el acceso a PSF formales, también respaldan a las personas emprendedoras que no pueden conseguir un crédito en la banca comercial. Por lo tanto, es una alternativa que igualmente coadyuva y fomenta el emprendimiento en busca de un bienestar económico individual y global, ya que con la creación de empresas se activa la economía local e incrementa el nivel de empleo. Para una persona que no está familiarizada con el entorno financiero, las microfinanzas pueden ser una buena opción para empezar.

3. Marco contextual del sector microfinanciero y de IF en México

Las microfinanzas son una alternativa de bienestar para las personas de escasos recursos, debido a que acerca los PSF, tratando de disminuir las barreras de entrada que tienen quienes no son aceptados por la banca comercial u otras entidades del sector financiero formal. El nivel de pobreza, así como las carencias económicas y sociales, hacen que este subsector sea accesible para las personas de bajos recursos. La facilidad de acceso es uno de los mayores beneficios percibidos por la gran mayoría de usuarios hacia estas empresas financieras. En este apartado se realizará un análisis descriptivo respecto a la influencia de las microfinanzas en incremento de la IF en el país.

3.1. Uso de servicios financieros informales

Si bien es cierto que hoy en día existe una gran variedad de PSF dentro del sector formal, la mayoría de ellos son limitados y están disponibles solo para algunas personas que cumplen ciertos requisitos de ingreso. La rigidez de los productos ofrecidos por las instituciones financieras formales en zonas rurales dificulta su uso al no tomar en cuenta la estructura de ingresos de los hogares (Raccanello y Roldán, 2014). Estos límites orillan a un gran número de personas de bajos recursos a hacer uso del sector financiero informal.

Pese al esfuerzo realizado por las instituciones públicas y privadas por ofrecer PSF formales, aún no han logrado captar a una cantidad importante de la ciudadanía. Con base en los datos de la Inegi (2018) de una muestra de 79 096 971 personas adultas entre los 18 y 70 años, solo 54 millones (68 % del total) cuenta con algún producto financiero. Se concluye que no existe una variación en términos relativos respecto a la encuesta en 2015 y que en términos absolutos solo hubo un incremento de 2 millones de personas bancarizadas para 2018. Si bien hubo un incremento de individuos con acceso al sistema financiero durante esos tres años, también es cierto que la población incrementó. Se infiere que aquellas personas que no están incluidas financieramente en el sector formal lo hagan en el sector

informal. Por tanto, la ausencia de IF y el crecimiento del sector financiero informal en México están de la mano.

El grupo de las personas que sí cuentan con un producto financiero en 2018 se distribuye de la siguiente manera: 37,3 millones (47,1%) tienen una cuenta bancaria, 24,6 millones (31,1 %) un crédito, 20,1 millones (25,4 %) un seguro y 31,3 millones (39,5 %) una cuenta de ahorro para el retiro (Inegi, 2018). Se observa una mayor preferencia hacia los productos tradicionales, como la cuenta bancaria tradicional y los créditos, al igual que un desconocimiento en productos de protección como los seguros. Esto se relaciona con la falta de conocimiento o desconfianza de la sociedad hacia los demás productos financieros que existen en el mercado. Es necesario acercar los PSF a la mayor parte de la población para acceder a los beneficios del sistema financiero. Se requiere acercar y flexibilizar la oferta financiera formal para coadyuvar a mejorar las prácticas sobre el uso y administración del dinero. Los productos de ahorro y crédito son los más comunes en la oferta financiera, empero, confiar este tipo de dinero en el medio informal puede generar consecuencias negativas en un futuro.

Cifras de la Inegi en 2018 indican que, de la población adulta del país, el 78, 5 % (62 076 866 personas) tiene el hábito del ahorro, mientras que, el 21,5 % (17 020 105 personas) no lo tiene. En el caso de los créditos, el 57,1 % (45 126 395 personas) sí cuenta con algún tipo de crédito y el 42, 9 % (33 970 576 personas) no tiene producto financiero por diferentes razones. El ahorro al que pueda acceder la población también es una medida de penetración. No hay cobertura de cuentas bancarias en productos de ahorro o crédito, pese a que cerca de la mitad de la población adulta tiene cuenta bancaria. Si bien una gran cantidad de personas tienen instrumentos de ahorro y crédito, solo algunos lo hacen en el sector formal, tal como se aprecia en los gráficos que siguen.

Gráfico 1
Tipo de ahorro en México

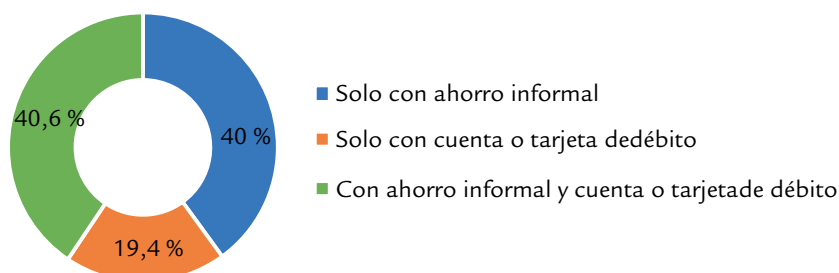
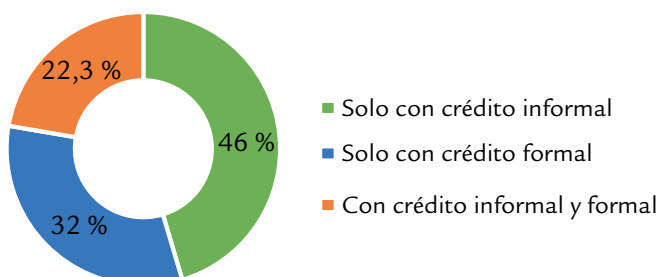


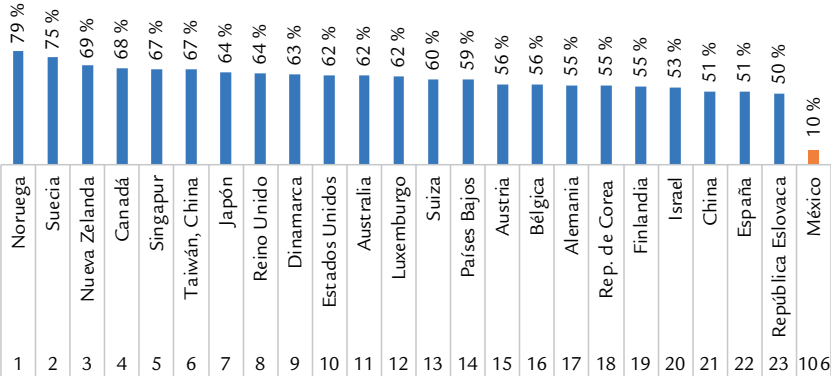
Gráfico 2
Tipo de crédito en México



Fuente: Inegi (2018). Elaboración: propia del autor.

El gráfico 1 evidencia que existe una amplia preferencia por el ahorro del tipo informal, cerca del 40 %. Dentro de estas prácticas se ubican las “tandas”, cajas de ahorro, entre otras, que conllevan a un alto riesgo que pone en juego el patrimonio familiar. El 19,4 % de personas tiene un ahorro formal con cuenta o tarjeta de débito. En el gráfico 2, por su parte, también se vislumbra un panorama de personas que optan por el crédito informal, del 46 %, que se obtiene mediante prestamistas, familiares, amigos y conocidos. De hecho, la economía mexicana ocupa el lugar 106 (de 144 países) a escala mundial de la población adulta que ahorra de manera formal (Banco Mundial, 2017). En el gráfico 3 se expone esta clasificación.

Gráfico 3
Porcentaje de la población que ahorra de manera formal

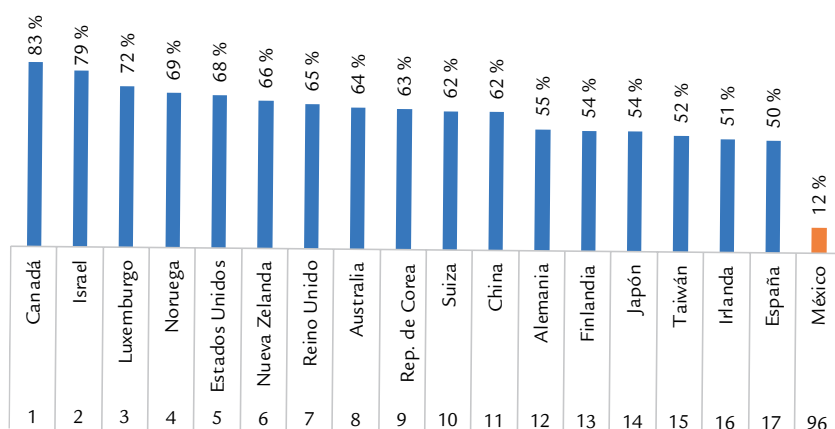


Fuente: Global Findex del Banco Mundial (2018). Elaboración propia del autor.

Países europeos como Noruega y Suecia ocupan el primer y segundo lugar de este listado, 79 y 75 %, respectivamente, de la población que ahorra de manera formal. Le siguen de cerca Nueva Zelanda, con el 69 %, y países asiáticos, como Singapur y Japón con el 67 %, ambos. También se observa que solo en 23 países más del 50 % de la población ahorra de manera formal. En México el 10 % del total de la población realiza esta práctica en sus finanzas personales, cifra que es cercana a la presentada por el Inegi (2018), que estima que es del 19,4 %. Esto indica que una gran parte de la población adulta confía sus ahorros en instituciones o métodos informales, exponiendo su dinero a diversos riesgos como robo, fraudes, extravío, entre otros. Otro factor importante que se debe considerar en el sector financiero es el crédito, que puede ser una herramienta significativa para el bienestar económico. En similitud a las cifras anteriores, México también presenta niveles bajos en crédito formal, ocupando el puesto 96 en este ítem. El gráfico 4 expone las cifras mundiales al respecto.

Gráfico 4

Porcentaje de la población que solicita préstamos de manera formal



Fuente: Global Findex del Banco Mundial (2018). Elaboración: propia del autor.

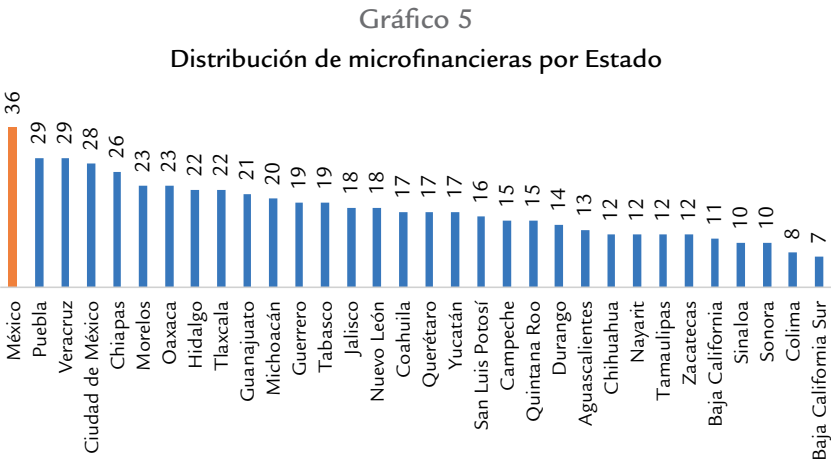
En Canadá e Israel las personas suelen solicitar préstamos de manera formal, con el 83 y 79 %, respectivamente, seguidos por Luxemburgo, con el 72 %, Noruega con el 69 % y Estados Unidos con el 68 %. El gráfico 4 sugiere que en los países desarrollados más del 50 % de la población pide préstamos en instituciones formales e instrumentos regulados. En el caso de México, el 12 % pide préstamos de manera formal. Las personas prefieren acercarse a métodos informales de préstamos que pueden generar problemas para contraer compromisos financieros con entidades formales. Algunas consecuencias de los préstamos informales son las altas tasas de interés, las comisiones y los métodos de cobro poco éticos.

El uso de PSF informales y el rezago a escala nacional e internacional en IF hacen que México no se encuentre a la vanguardia en temas financieros. Esto se relaciona con la poca flexibilidad que ofrece el sector financiero formal a las personas usuarias, la falta de EF que permita conocer los beneficios del rubro formal y la limitación de la oferta a un sector poblacional con determinado nivel de ingresos. Instituciones privadas y públicas del sector pueden intervenir para coadyuvar a disminuir estos problemas en el largo y mediano plazo.

3.2. Las microfinancieras como una alternativa para el sector rural

Las microfinanzas han tomado mayor importancia dada la provisión de PSF como ahorro y crédito. Las instituciones de este rubro son las preferidas por las personas de bajos ingresos, ya que la oferta se adapta a sus necesidades y brindan mayores beneficios, a diferencia de las instituciones tradicionales, como los bancos. El sistema financiero mexicano descarta a muchas personas, en principio, por temas de clase, ingresos o de identidad (Arcos, Hernández y Zapata, 2016).

ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A. C. (2021) es una red nacional que agrupa a un gran número de instituciones microfinancieras de México y es considerada un referente de la IF. Dicha organización integra a 62 instituciones microfinancieras que impactan a más de 5, 4 millones personas en situación de vulnerabilidad, de las cuales, el 88 % lo integran mujeres. Las microfinancieras se han diversificado y tiene un fuerte impacto económico en las comunidades rurales. En el gráfico 5 se observa la distribución de estas empresas por cada estado de la república mexicana.



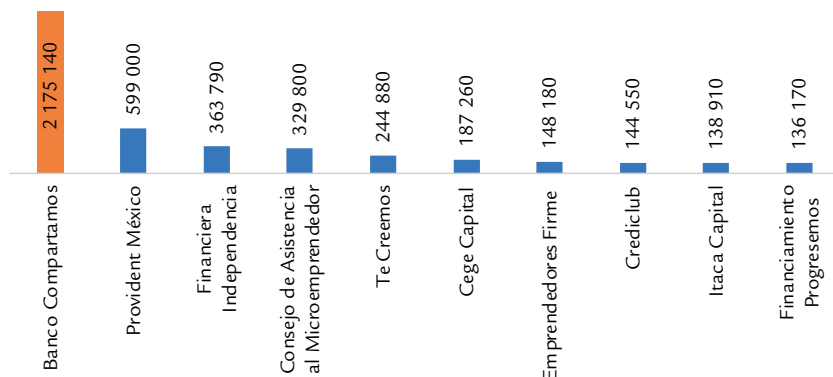
Fuente: ProDesarrollo, Finanzas y Microempresas A. C. (2022). Elaboración: propia del autor.

El estado de México es la entidad federativa que cuenta con un mayor número de microfinancieras, específicamente con 36 sucursales, mientras que Baja California Sur es el Estado que menos empresas de este rubro cuenta, con 7. A nivel nacional se tiene un porcentaje promedio de cobertura del 91 %. En este contexto, solo 12 Estados de la república cuentan con una microfinanciera en todos sus municipios, es decir, tienen cobertura del 100 %. Prácticamente existe presencia de estas empresas en todo el país, cercanas y accesibles a las comunidades rurales.

Las instituciones microfinancieras son parte del SF y están consideradas empresas formales del sector. Este tipo de organizaciones acercan los PSF formales a las personas de comunidades rurales, en las que los bancos u otro tipo de institución financiera no llegan y no ven viable este rubro poblacional. Así, veinte microfinancieras registraron un total de 5 048 850 de clientes, de los cuales el Banco Compartamos es el líder del mercado, con 2 175 140 consumidores, lo que equivale a un 43, 1 % (ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A. C. 2022). Si bien hay un gran dominio por parte de esta empresa, existe una amplia gama de opciones dentro del mercado, tal como se evidencia en los gráficos que siguen:

Gráfico 6

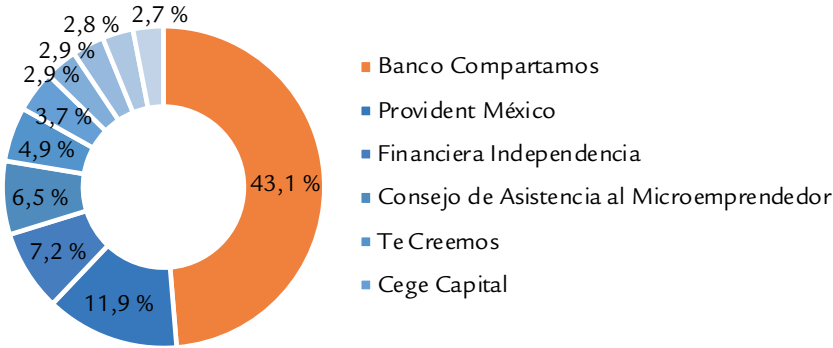
Las diez mejores microfinancieras con mayor número de clientes



Fuente: ProDesarrollo, Finanzas y Microempresas A. C. (2022). Elaboración: propia del autor.

Gráfico 7

Distribución porcentual del mercado entre las diez empresas con mayor número de clientes



Fuente: ProDesarrollo, Finanzas y Microempresas A. C. (2022). Elaboración: propia del autor.

Los gráficos exponen el amplio dominio de la microfinanciera Compartamos Banco, la cual abarca casi la mitad del sector. Esto se debe principalmente a la diversificación de sus servicios (productos de ahorro, seguros y créditos), así como a sus treinta años de experiencia en el sector. Dicha empresa tiene presencia en todos los Estados del país, atendiendo a un total de 2 175 142 clientes de crédito y 1 555 785 cuentas en lo que respecta a productos de ahorro (Compartamos Banco, 2020). El sector microfinanciero se conforma, en principio, de las Socap, Socap y las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), entre otras. De acuerdo con la CNBV (2021b), existen 202 entidades microfinancieras reguladas en México, dentro de las cuales la mayoría son Socap (153 entidades). A diciembre de 2020 se tenía un registro de 7 801 431 personas dentro de las Socap, cantidad que representaba un incremento de 317 857 personas asociadas respecto a 2019. En la tabla 2 se observa el comportamiento y variación de estas empresas en 2019 y 2020.

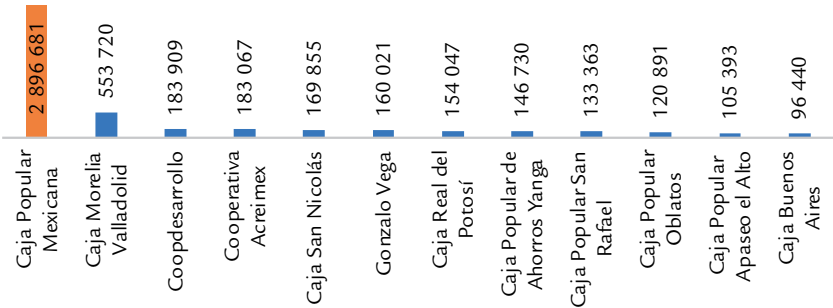
Tabla 2
Comparación de las Socap entre 2019 y 2020

	Número de personas asociadas	Número de sucursales	Activo total (miles de MXN)
2019	7 483 574	2150	171 027 718
2020	7 801 431	2168	191 169 806
Variación	317 857	18	20 142 088

Fuente: CNBV (2022). Elaboración: propia del autor.

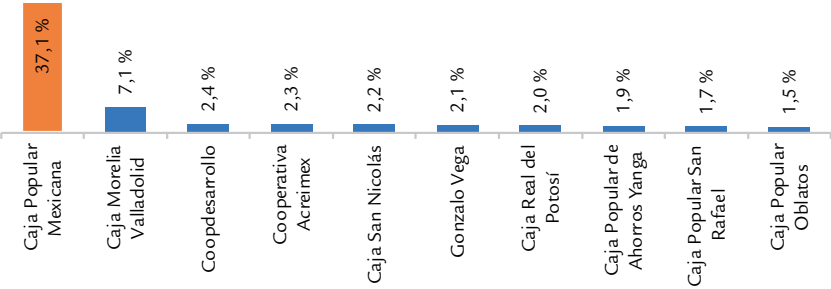
De acuerdo con la tabla 2, las Socap han tenido un ligero crecimiento entre 2019 y 2020 respecto al número de personas asociadas, sucursales y cantidad de activo total. Pese a que existe una gran cantidad de sociedades de este tipo, solo algunas logran ser líderes, entre otras razones, por el número de clientes que obtienen, la innovación y amplia gama de productos financieros. Este tipo de empresas promueven y acercan los PSF mediante la flexibilidad en el servicio y sus requisitos de filiación en personas de escasos recursos. Además, se enfocan en crear productos específicos para los sectores y hogares vulnerables del país (Arcos, Hernández y Zapata, 2016). En los gráficos que sigue se observa el comportamiento y participación de las Socap dentro del mercado respecto a la clientela y personas asociadas.

Gráfico 8
Las diez mejores Socap con mayor número de personas asociadas



Fuente: CNBV (2021b). Elaboración: propia del autor.

Gráfico 9
Participación en el mercado de las Socap



Fuente: CNBV (2021b). Elaboración: propia del autor.

Hay un amplio dominio de la Caja Popular Mexicana dentro del mercado y por número de personas asociadas en la Socap. Este tipo de empresas se caracterizan porque están constituidas por una sociedad autónoma que se rige bajo los principios y valores afines a este modelo, con la finalidad de buscar un beneficio en conjunto. En la actualidad cuenta con una amplia oferta para las personas de bajos ingresos en comunidades rurales. La población que integra este rubro fomenta el uso de PSF mediante productos de ahorro, crédito, seguros, inversión, entre otros. Por tanto, las microfinanzas son una opción para incrementar la IF en la población.

4. Análisis y discusión de resultados

La información obtenida en los apartados anteriores muestra la importancia que tienen las entidades microfinancieras para el desarrollo socioeconómico de la población, en especial, de la rural. Con el apoyo del sector microfinanciero se puede disminuir el uso de servicios financieros informales que ponen en riesgo el dinero y el patrimonio de las personas. En este contexto, hay empresas y personas prestamistas que se hacen pasar por microfinancieras que no están reguladas por ninguna autoridad u organismo. Si bien, prestan dinero de manera rápida, sencilla, sin tantos documentos, lo hacen con altas tasas de interés, con métodos de cobranza inusuales y poco éticos.

Debido a que la naturaleza de estas personas es la informalidad, en ocasiones ilegal, es muy poco lo que se conoce. Se sabe que otorgan

créditos con monto variable, por plazos relativamente cortos (3-6 meses), avalados por una garantía hipotecaria sobre vehículos, bienes raíces y en menor medida pagarés (Raccanello y Roldán, 2014). Es probable que este tipo de negocios hayan tenido un crecimiento muy destacado en las comunidades rurales, dada la carencia de PSF o la facilidad con la que se otorgan y reciben los créditos.

Es importante conocer los servicios ofertados por las microfinancieras reguladas y autorizadas en el país a manera de evitar fraudes y poner en riesgo el patrimonio de las familias. Una adecuada EF permite a las personas tener las herramientas para optimizar los recursos financieros, incluso, expertos aluden a que este tipo de enseñanza debería impartirse en los niveles básicos (Cruz, Pérez y Piedra, 2013). Las microfinancieras son un canal de acceso para las personas de escasos recursos que fomenta y promueve el correcto uso de los PSF, son una alternativa para satisfacer las necesidades financieras (Soto, 2017). Con la inclusión a este sector las personas podrán mejorar sus hábitos de consumo y ahorro, generando un bienestar personal en largo o mediano plazo.

5. Conclusiones

En México hay ausencia de IF, en especial, de las personas más vulnerables y de bajos ingresos, como son aquellos que forman parte de comunidades rurales. La falta de EF y los niveles de necesidad que existe en el país genera que un grueso de la población adulta prefiera hacer uso de los PSF del sector informal, poniendo en riesgo el patrimonio y el dinero de las personas. En este sentido, es indispensable promover el uso y acercamiento hacia las microfinancieras, ya que la amplia gama de empresas de este sector, así como la gran variedad de oferta en sus productos, hacen que sea una opción viable para mejorar los niveles de IF en México. De esta manera se pueden obtener beneficios integrales y apoyar al emprendimiento de pobladores rurales.

Sin embargo, para disfrutar de los beneficios de este tipo de empresas y en general de cualquier otra entidad del sector financiero formal es necesario educar financieramente a la población. La raíz de este problema es la falta de EF en México, que arrastra conflictos de vieja data, como la escasa IF y el uso de PSF informales. Las empresas

microfinancieras pueden ayudar a disminuir el bajo nivel de IF en el país; aunque los servicios otorgados pueden mejorar las condiciones socioeconómicas de comunidades rurales, es necesario capacitarlos y educarlos bajos los preceptos de la EF. Ello también implica que obtengan experiencia financiera en el ramo del ahorro y el crédito. Por tanto, las microfinancieras son una alternativa para acercar a las personas vulnerables a los servicios financieros y mejorar su estilo de vida.

6. Referencias bibliográficas

- Álvarez, E., Hernández, O., y Vivar, R. (2015). Desarrollo del sector microfinanciero en México: indicadores profundidad y amplitud 1996-2012. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 6(1), pp. 19-31. Recuperado de <https://bit.ly/3HYqTPL>
- Amezcu, E., Arroyo, M., y Espinosa, F. (2014). Contexto de la educación financiera en México. *Ciencia Administrativa*, 1, pp. 21-30. Recuperado de <https://bit.ly/2lQ2dPK>
- Arcos, G., Hernández, O., y Zapata, E. (2016). Ahorro infantil, un acercamiento a la inclusión financiera. Chispitas de la Fundación Ayú, Oaxaca, México. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 13(3), pp. 473-492. Recuperado de <https://bit.ly/3K5lYzs>
- Banco Mundial [BM] (2018). *Inclusión financiera*. Recuperado de <https://bit.ly/2KvxOBT>
- _____. (2017). *The Global Findex Database Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Recuperado de <https://bit.ly/3Xr0jVh>
- Calzada, J., Pérez, F., y Escamilla, M. (2015). La relación entre la inclusión financiera y el rezago social en México. *CIMEXUS*, 10(1), pp. 13-31. Recuperado de <https://bit.ly/3YtsOmG>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (2021a). *Panorama Anual de Inclusión Financiera 2021*. Recuperado de <https://bit.ly/40VeQM3>
- _____. (2021b). *Portafolio de Información*. Recuperado de <https://bit.ly/3jPLwWD>
- _____. (2020). *Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF)*. El CONAIF y el CEF presentan la Política Nacional de Inclusión Financiera. Recuperado de <https://bit.ly/3RVVT7K>

- _____. (2016). *Descripción*. Recuperado de <https://bit.ly/2FFyMgn>
- Compartamos Banco (2020). *Reporte Anual*. Recuperado de <https://bit.ly/3jUWyK4>
- Cruz, D., Pérez, S., y Piedra, V. (2013). La opción de las microfinanzas para salir de la pobreza en México. *Ciencias Administrativas*, (2), pp. 3-14. Recuperado de <https://bit.ly/3luYHpv>
- De Olloqui, F., Andrade, G., y Herrera, D. (2015). *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Coyuntura actual y desafíos para los próximos años*. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://bit.ly/3lmWufm>
- Garay, G. (2016). Índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera. *Perspectivas*, (37), pp. 23-40. Recuperado de <https://bit.ly/3liCdrw>
- Gaxiola, S., Mata, L., y Valenzuela, P. (2020). Análisis de la inclusión financiera: oportunidades para el desarrollo del sector financiero mexicano. *Panorama económico*, 16(31), pp. 215-232. Recuperado de <https://bit.ly/40WrbQa>
- Global Financial Literacy Excellence Center [GFLEC] (2015). *The Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey*. Recuperado de <https://bit.ly/3E5e0Cn>
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática [Inegi] (2018). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)*. Recuperado de <https://bit.ly/2L9PP9o>
- Martínez, F., Muñoz, A., Eid, M., y Colino, J. (2016). Inclusión financiera en el ámbito rural mediante cajas de ahorro. Estudio de una experiencia en México. *Perfiles latinoamericanos*, 24(48), pp. 185-211.
- Mballa, L. (2017). Desarrollo local y microfinanzas como estrategias de atención a las necesidades sociales: un acercamiento teórico conceptual. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, LXII (229), pp. 101-127. Recuperado de <https://bit.ly/3lAylsQ>
- Mejía, D., y Azar, K. (2021). *Políticas de inclusión financiera y las nuevas tecnologías en América Latina*. Banco de Desarrollo de América Latina.
- Orazi, S., Martínez, L., y Vigier, H. (2019). La inclusión financiera en América Latina y Europa. *Ensayos de Economía*, 29(55), pp. 181-204. Recuperado de <https://bit.ly/3K1eJbJ>

- Pérez, E., y Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).
- Pérez, M. del C. (2013). *El perfil de las instituciones microfinancieras en México como un factor de eficiencia operativa y financiera* (Tesis doctoral). Universidad de Deusto, Bilbao. Recuperado de <https://bit.ly/3xmxUoW>
- ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A. C. (2021). *Benchmarking de las microfinanzas en México*. Recuperado de <https://prodesarrollo.org/benchmarking/>
- Raccanello, K., y Herrera, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, 54(2), pp. 119-141. Recuperado de <https://bit.ly/3RVeOQ0>
- Raccanello, K., y Roldán, G. (2014). Instituciones microfinancieras y cajas de ahorro en Santo Tomás Hueyotlipan, Puebla. *Economía, Sociedad y Territorio*, XIV (44), pp. 201-233. Recuperado de <https://bit.ly/3xkiD7Z>
- Rivera, B., y Bernal, D. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. *Perspectivas*, 21(41), 117-144. <https://bit.ly/3jStcMj>
- Roa, M. (2013). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. *Boletín*, LIX(3), pp. 121-148. Recuperado de <https://bit.ly/40T2BPN>
- Sicairos, D. (2019). *Los programas de microfinanciamiento en México. Un análisis desde la perspectiva institucional* (Tesis de licenciatura). Universidad Autónoma de Baja California. Recuperado de <https://bit.ly/3lCxGHi>
- Soto, R. (2017). Microfinanzas. Resultados financieros y sociales: México y Perú. *Revista Ola Financiera*, 10(27), pp. 11-32. Recuperado de <https://bit.ly/3E8hmEL>
- Trejo, D., Rivera, J., Hurtado, J., y Duque, P. (2020). Riesgos en las microfinanzas: una revisión y análisis bibliométrico. *Revista de Ingenierías Interfases*, 3(2), pp. 15-48. Recuperado de <https://bit.ly/3E4jOMp>
- Vázquez, N., y Díaz, M. (2019). Impacto de las microfinanzas en México. *Finanzas y Economía*, pp. 33-37. Recuperado de <https://bit.ly/3K8h7xh>

Capítulo V

Finanzas tecnológicas como impulsor de la inclusión financiera en México

Luis Augusto Chávez Maza

1. Introducción

CON LA ALERTA de la pandemia anunciada el 11 de marzo de 2020 y los efectos negativos que el virus de la covid-19 ha dejado a su paso a escala internacional, aún se mantiene en riesgo las vidas y empleos de las personas (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2020; Gradin *et al.*, 2021). Por consiguiente, son necesarias las herramientas y soluciones a estos problemas económicos que promuevan la inclusión financiera (IF), así como las finanzas tecnológicas (FinTech, por sus siglas en inglés). La IF y las FinTech han cobrado mayor relevancia en los últimos ocho años, ya que facilitan el acceso a los distintos productos y servicios financieros (PSF) que se ofrecen en el mercado (Navis *et al.*, 2020; OIT, 2020), cooperando con las empresas y personas a sobrellevar cualquier emergencia, así como a cumplir con sus objetivos a largo plazo (Banco Mundial [BM], 2022).

La IF es un reto que se ubica dentro de la política nacional para el desarrollo a escala nacional e internacional, porque ayuda a la lucha contra la desigualdad dentro de la economía y del sistema financiero formal, así como en los hogares vulnerables por bajos ingresos. Busca construir sistemas económicos inclusivos y sólidos (Tomassian y Matos, 2018; Orazi, Martínez y Vigier, 2020; Orazi, 2019). La IF posee varios obstáculos por enfrentar debido a que la pandemia de 2020 provocó la disminución de los ingresos que, a su vez, llevó a que menguara el uso de tarjetas de crédito y débito en familias con un nivel de ingreso bajo o temporal. Empero, las personas con un ingreso fijo incrementaron sus pagos con dicho medio realizando compras tradicionales o digitales (Hernández y Mar, 2021).

Las FinTech y la IF van de la mano. Las FinTech son una alternativa de bajo costo para que cualquier individuo o empresa pueda acceder al sector financiero (SF): esté o no dentro del sector bancario puede realizar transacciones electrónicas (BBVA México, 2019; Hernández y Osorno, 2021; Walde, 2021). Esto contrasta con la brecha digital, en especial, en la población de adultos mayores, quienes, por ubicación geográfica, ámbito socioeconómico y cultural, tampoco pueden acceder (Lloyd, 2020; Gómez *et al.*, 2020; Cardona, 2020). Por consiguiente, esta segregación detiene la innovación y el progreso de las FinTech en cualquier región, en especial, en América Latina y el Caribe (ALC) en la que las inequidades y brechas son tan profundas como evidentes (Greco y Vicens, 2020).

México, Perú, Argentina, Chile y Brasil son los países de ALC que mayormente han adoptado e innovado con las FinTech, realizando pagos electrónicos, transacciones y evaluaciones de los distintos PSF (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal], 2018a; 2020a). México, en particular, es la nación de ALC con más innovación en las FinTech debido al desarrollo del sector tecnológico. Esto dio paso a la dinamización del SF nacional, contribuyendo así a las políticas de IF (Bañuelos, 2018; Cepal, 2018a; Mata y Castro, 2020; Huaroc, 2020). Ante este contexto, el presente capítulo tiene por objetivo analizar el desarrollo e innovación de las FinTech en México, así como valorar su incidencia a partir de la IF. En términos de estructura, este capítulo se divide en cinco partes: 1) revisión de literatura con la finalidad de entender qué es la IF y las FinTech, conocer el origen de estos rubros y ofrecer un panorama sobre México; 2) las FinTech como un impulsor de la IF, en el cual se expone su relación con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC); 3) metodología, con datos cualitativos y cuantitativos; 4) análisis y discusión; y 5) conclusiones.

2. Revisión de la literatura

Los avances tecnológicos permitieron el surgimiento y mejora de las FinTech, facilitando la oferta de PSF de manera rápida, segura y personalizada (Mata y Castro, 2020; Martínez, 2020; FinTech México, s.f.). Las FinTech son una herramienta útil que coopera con las

instituciones financieras, proporciona PSF regulados bajo la ley y de fácil acceso, brinda asistencia de manera precisa y eficiente (García, Quiroz y Jiménez, 2019; Carballo y Dalle-Nogare, 2019; FinTech México, s.f.). Se originaron con los pagos digitales, las transferencias en línea, microfinanciación, entre otras actividades, permitiendo junto con los dispositivos móviles y el internet que más personas tengan una cuenta bancaria (Mata y Castro, 2020; Goldstein, Jiang y Karolyi, 2019). De igual forma, este suceso provocó que se ofrecieran más PSF a bajo costo, llevando al incremento las transacciones en línea y, por lo tanto, contribuyendo al crecimiento de la IF (Mention, 2019; Urdanivia, Zambrano y Rodríguez, 2020; Mata y Castro, 2020).

Sin embargo, el uso de la tecnología para fines económico-financieros se remonta a 1995 con la empresa Wells Fargo, que fue una de las primeras en emplear el internet para brindar servicios bancarios (Silva y Ramos, 2017). Las FinTech se desarrollaron aceleradamente después de la crisis financiera de 2008 debido a la creación de las distintas criptomonedas, incluso, con el impulso de nuevas formas de pago, como Google Play y Apple Pay (Mata y Castro, 2020).

Con respecto a la IF, este es un tema multidimensional y multidisciplinario que se desarrolla y se nutre de forma constante, está dirigida a empresas y personas con el objetivo de dar libre acceso a los distintos PSF como transacciones, pagos, ahorros, créditos y seguros en general (Banco de México [Banxico], 2019 Cepal, 2018b; Carballo y Dalle-Nogare, 2019). Asimismo, los instrumentos de la IF se dan mediante regulaciones que avalan la seguridad del individuo, tal es el caso de la Ley FinTech en México (Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV], 2016).

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) realizada por la Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2018) la IF está compuesta por cuatro elementos: 1) acceso, es decir, la introducción al SF para ofrecer PSF; 2) uso, que cada persona cuente con uno o más PSF; 3) protección a los consumidores, de acuerdo con las leyes estipuladas por el Gobierno Federal; y 4) educación financiera, es decir, aptitudes, actitudes, habilidades, herramientas y conocimientos del individuo para tomar decisiones económico-financieras (Álvarez, Páramo y Carpio, 2012; Inegi, 2018; Romero, Niebles y Niebles, 2020).

La IF busca que la población pueda administrar sus bienes y recursos económicos de manera consciente y eficiente, utilizando los PSF que ofrecen las instituciones públicas o privadas mediante las FinTech (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval], 2019; Carballo, 2020; Huaroc, 2020; González, 2020). También, facilita el acceso al SF a las personas que no están inmersas en este (Cámara, Peña y Tuesta, 2013; Moncayo y Reis, 2019). En el ámbito contextual, las FinTech llegaron a México en el año 2000, con la instalación de cajeros automáticos, con la empresa PayPal y con las empresas emergentes FinTech que se dedican al mercado de préstamos entre personas y empresas (ProMéxico y Banco Nacional de Comercio Exterior [Bancomext], 2018). Desde entonces, las FinTech han ido creciendo e innovándose en territorio mexicano, conllevando al Gobierno de México a regular las nuevas tecnologías financieras y usarlas para impulsar la IF (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro [Consar], 2020; Martínez *et al.*, 2021).

Así, México fue pionero en ALC en decretar la Ley de las FinTech (Diario Oficial de la Federación [DOF]: 09/03/2018) en 2018 para regular estas nuevas tecnologías, tanto que, México ocupó el séptimo lugar a escala mundial en países que regulan las FinTech (Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 2018; García, Lanzagorta y Ponce, 2020; Cepal, 2020a). El objetivo de esta ley es regular adecuadamente las instituciones de tecnología financiera para ofrecer eficacia jurídica a la población (DOF: 09/03/2018; González, Mendoza y Tlapale, 2018; García, Lanzagorta y Ponce, 2020).

El Gobierno de México ha destinado recursos para impulsar el emprendimiento nacional a partir del apoyo y fácil acceso a las FinTech para promover e impulsar la IF entre emprendedores y cualquier persona (ProMéxico y Bancomext, 2018; Consar, 2020). Con el aumento de la digitalización durante la pandemia por covid-19, la población y las empresas se está involucrando mucho más en el uso de las FinTech (Forbes México, 2021). En consecuencia, distintas empresas nacionales y extranjeras utilizan las FinTech para ofertar PSF y como intermediario con los usuarios (ProMéxico y Bancomext, 2018). Las FinTech más utilizadas son las transacciones electrónicas, soluciones financieras, criptomonedas, fortalecimientos de la infraestructura de los PSF, entre otras (ProMéxico y Bancomext, 2018; Mata y Castro, 2020).

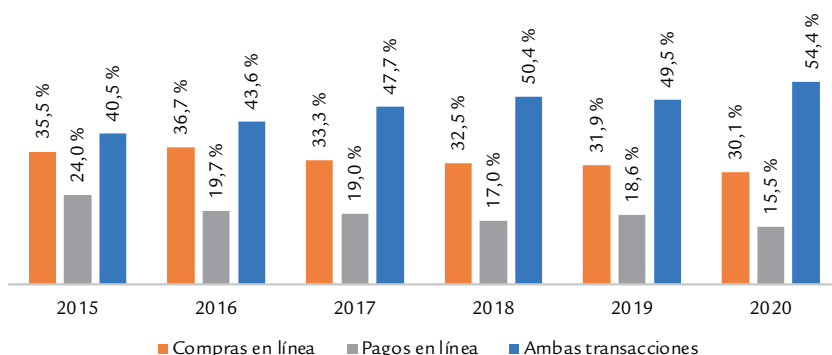
3. Las FinTech como impulsor de la IF

En 2018 se supo que la población adulta de ALC que no contaba con una cuenta bancaria era del 46 % aproximadamente (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2018). De acuerdo con la encuesta The millennial disruption index, realizada en Estados Unidos, una de cada tres personas que nacieron entre 1981 y 2000 son susceptibles a cambiar de banco en 90 días (Scratch, 2015), por ende, la población no usa los distintos beneficios que ofrecen las FinTech.

No obstante, las TIC fueron innovadas para impulsar el comercio electrónico, así como el pago y cobro a empresas de servicios básicos u ocio. Por resultado, el manejo de los dispositivos móviles creció desde 2015, de acuerdo con el Inegi (2020). Además, como secuela de las restricciones impuestas durante la pandemia por covid-19, las transacciones de cobros y pagos en conjunto incrementaron en 2020 en un 4,9 % con respecto a 2019. Por consiguiente, la inclusión digital cobró relevancia en las actividades cotidianas de la sociedad, así como en las políticas públicas y SF (Americas Market Intelligence, 2020; Lago y Rivoir, 2021). En el gráfico 1 se aprecia que en el caso de las transacciones (compras y pagos) en línea han ido aumentando desde 2015, pasando de 40,5 % a 54,4 % en 2020. Esto, pese a que las compras y los pagos en línea menguaron en 5,4 % y 8,5 %, respectivamente, entre 2015 y 2020.

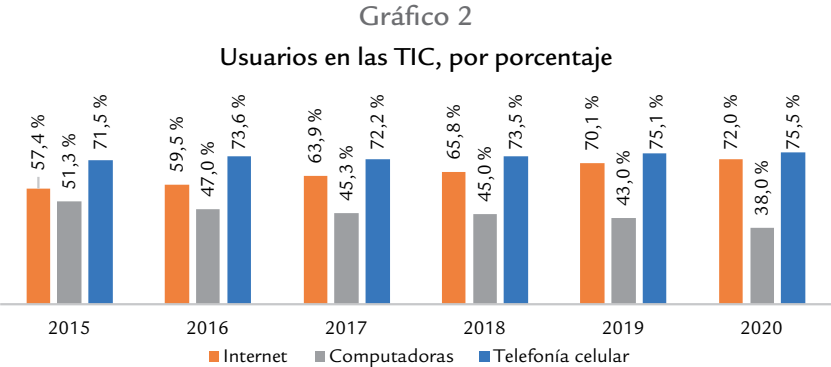
Gráfico 1

Uso de las TIC para transacciones en línea en México, por porcentajes



Fuente: Inegi (2020). Elaboración: propia del autor.

De igual manera, en los últimos cinco años la población mexicana ha utilizado con mayor frecuencia dispositivos móviles e internet (ver gráfico 2) con el fin de realizar transferencias electrónicas seguras, rápidas y eficaces por medio de las FinTech y TIC. Asimismo, el dispositivo más utilizado entre 2015 y 2020 fue el teléfono celular, seguido por el internet.



Fuente: Inegi (2020). Elaboración: propia del autor.

En México se manifiesta una lucha por impulsar la IF desde hace décadas, pero, uno de los obstáculos es la brecha que existe en el SF, ya que parte de la ciudadanía no puede acceder a los principales PSF, como el ahorro, crédito y cualquier tipo de seguro (Fundación de Estudios Financieros [Fundef], 2021; Hernández y Mar, 2021). Cabe destacar que el ahorro es el PSF más utilizado por los mexicanos, tanto que desde 2016 se registra un incremento de este rubro, pese a las condiciones adversas de la emergencia sanitaria.



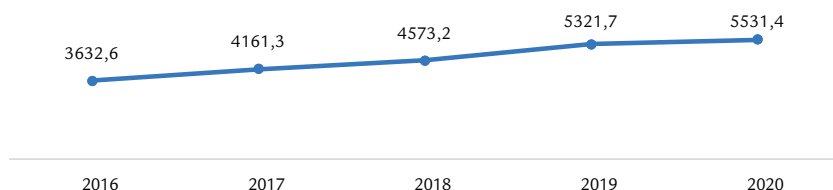
Fuente: CNBV (2021). Elaboración: propia del autor.

Por otra parte, la Consar (2020) promovió el uso de las FinTech para ofrecer PSF y facilitar su acceso a más personas, tomando la oportunidad de que México es la segunda nación de ALC, después de Brasil, con mejores innovaciones en este ámbito. La Consar (2020), junto con la empresa Fintech ALFI, diseñaron una iniciativa para promover la IF apoyándose de herramientas y plataformas digitales, de modo que divulgaron la actividad del ahorro dentro de sus cuentas de Administradora de Fondos para el Retiro (Afore).

Hoy en día existen múltiples instituciones FinTech que han facilitado el acceso a la bancarización, sobre todo, en la creación de las cuentas de ahorro. Pese a que la población universitaria en México tiene mayor facilidad y acceso a las FinTech para obtener algún tipo de PSF, de acuerdo con Hernández (2020), poco menos del 50 % de la población joven no cuenta con un PSF, siendo los hombres quienes más tienen una cuenta bancaria, en comparación con las mujeres. Por otro lado, las operaciones electrónicas de compra y venta han incrementado por las innovaciones y las distintas FinTech que existen (ver gráfico 4). De igual forma, la pandemia contribuyó a este desarrollo. Además, el 22 % de la población adulta entre 18 y 70 años que tiene una cuenta bancaria formal prefiere la banca digital (INEGI, 2018).

Gráfico 4

Transacciones y transferencias electrónicas totales, en millones de transacciones



Fuente: CNBV (2021). Elaboración: propia del autor.

En México, durante el confinamiento por la pandemia de covid-19, las aplicaciones móviles relacionadas con las FinTech crecieron en 50 %, mientras que, a escala mundial, el aumento fue del 20 % (Forbes México, 2020). Por resultado surgieron varias alternativas de

pago y cobro electrónicos, como el caso de Cobro Digital (CoDI), que es una aplicación para teléfonos móviles gratuita, diseñada y empleada por el Banxico para facilitar los pagos de servicios (Banxico, 2019; Mata y Castro, 2020). CoDI puede ser utilizada en 39 bancos comerciales de todo el territorio mexicano, de igual forma, las cuentas registradas aumentaron de 1389 en diciembre de 2019 a 18 121 para septiembre de 2020 (Banco de México, 2020). A la par, las transacciones realizadas con CoDI desde octubre de 2019 y hasta diciembre de 2020 pasaron de 38,3 a 154,4 mil operaciones (CNBV, 2021).

No obstante, bancos comerciales y empresas gubernamentales también cuentan con su propia aplicación para incentivar el uso de la banca móvil. Entre las aplicaciones más utilizadas en México se encuentran Bancomer Móvil, Banamex Mobile, SuperMóvil, Banorte Móvil, Samsung Pay, BBVA, Wallet, Banco Azteca, HSBC Móvil, BBVA MX y CFE Contigo (Forbes México, 2020). De acuerdo con IZA Business Centers (2021) las FinTech más relevantes del SF fueron Konfío, Credijusto y Clip (ver tabla 1).

Tabla 1
FinTech más relevantes para la población mexicana en 2021

Empresas FinTech	Descripción	Objetivo
Konfío	Plataforma digital dirigida a la capacitación de las personas dueñas de pequeñas y medianas empresas (PYME). Ofrece microcréditos con base a un análisis de riesgo financiero realizado por ellos mismos.	Incentivar el desarrollo y la mejora de las PYME, así como, impulsar los emprendimientos.
Credijusto	Institución financiera que brinda préstamos a partir de una evaluación de riesgo financiero que realizan a cada uno de los negocios que requieran este servicio.	Fortalecer emprendimientos rentables que necesiten un préstamo, para que estas pymes operen a largo plazo.
Clip	Facilita los pagos o cobros con tarjetas de crédito y débito a los dueños de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) y a sus clientes.	Conseguir el desarrollo de las industrias FinTech, además de facilitar transacciones con tarjeta de crédito y débito.

Fuente: IZA Business Centers (2021), Konfío (2022) y Credijusto (2022). Elaboración: propia del autor.

De la misma manera, las FinTech que más predominan en el mercado son las que están orientadas a pagos entre personas, con una Mipyme e incluso con alguna otra empresa que cuente con una aplicación propia o de terceros (gráfico 5). Caso contrario ocurre con las FinTech encargadas de la gestión de patrimonios, ya que estas cuentan con el menor porcentaje (2 %) de participación dentro del mercado.

Gráfico 5

Estructura porcentual de participación de las FinTech en México



Fuente: Finnovista (2020). Elaboración: propia del autor.

Pese a que en México existen cerca de 441 empresas FinTech (SHCP, 2018; Finnovista, 2020), estas enfrentan diversos retos en su desarrollo, fortalecimiento y expansión. Uno de los obstáculos es la poca IF que hay en México, asimismo, la IF solo es relevante dentro de las innovaciones de las FinTech, por ende, la falta de inclusión financiera es una barrera al SF (Avendaño, 2018; Santander, 2019; García, Lanzagorta y Ponce, 2020). Sin embargo, la emergencia sanitaria y sus respectivas restricciones contribuyeron a que las personas se acercaran más a las FinTech de manera significativa y desde su casa para realizar distintas transacciones, como pagos y cobros electrónicos, compraventa de activos virtuales, asesoría financiera (Hernández y Osorno, 2021). Por lo tanto, para 2021 las empresas FinTech en México crecieron, provocando que tanto la ciudadanía como las empresas las utilicen como una solución a los problemas económico-financieros (Forbes México, 2021; Mercado Libre, 2021).

4. Metodología

Conforme a una metodología descriptiva y con datos cualitativos y cuantitativos se matiza a continuación a las FinTech más relevantes e innovadoras en los últimos cinco años en México. Se utilizaron datos obtenidos de fuentes bibliográficas, así como de información proporcionada por Finnovista en su Radar de FinTech. Se presentan distintos cuadros con algunas FinTech que pueden ser utilizadas en México y se han expandido desde 2016 a una tasa promedio de 23 % anual (Finnovista, 2020). Estas aplicaciones que existen en México cubren varias actividades y servicios de los usuarios, ayudando a impulsar la IF. En la tabla 2 se muestran las FinTech destinadas a pagos de bienes o servicios que demanda la ciudadanía (E-commerca Nation [ECN], 2018). De igual modo, también se muestran las FinTech especializadas en el envío de remesas, las cuales reducen el costo de envíos monetarios internacionales y representan un beneficio para las personas que envía y quien recibe (Foro Consultivo, Científico y Tecnológico AC [FCCyT], 2017).

Tabla 2
FinTech especializadas en pagos y remesas en México

Klu	Ezuza	Pademobile	Epayments
Openpay	Conectapp	Todito Cash	STP
Dedapay	Paykii	Smart	ePlata
Easy Transfer	One Card	Mycashless.com	Un Pago
Moneypool	Datransfer	Voixty	Conekta
Pesp	Red Triunfa	Toka	Trevi
Clip	Shopnet	Xaldo	Tulkit Pay
BiiN	Paga fácil	Paga Ya	Swap
Flux	Ya Ganaste	Saldo.mx	Paynet
ENDIK	Blumon Pay	Tan o tan	SB
Ecard	Mibo	MultiBisne	ePesos
KiWi	PagaPhone	ISO TRX	Nvio
maXsaldo	MexPei	BanWire	NARO
MIT	Sr. Pago	Velpay	Unipagos
tudi	Vale Pay	Enso	PayCash
GestoPago	Lana	Compro Pago	Tokencash
Paymex card	Easy Get Paid	Wallaby	AirTM

Beluga pay	NetPay	PayMHO	Avanquia
Dispersa	Dapp	Preevix	MexPago
UnDosTres	PaytradY	Ezbeanz	Pagaloop

Fuente: Finnovista (2020). Elaboración: propia del autor.

En el caso de las FinTech dirigidas a la adquisición de seguros, es decir, las que se centran en la venta de un servicio para proteger los patrimonios, estas brindan distintas opciones a sus usuarios para que puedan elegir qué debe o no incluir el seguro (tabla 3). Las aplicaciones de seguros más comunes son las destinadas a la protección de automóviles, no obstante, con la expansión del servicio de transporte privado de pasajeros este tipo de facilidades también han evolucionado y se han adaptado a las necesidades de los usuarios de distintas plataformas (Kayum, 2021).

Tabla 3
FinTech especializadas en seguros en México

Bajatusseguro.com	Sí seguros	Truvius	Crabi
Custodian	Sofía	Ayra	Kayum
Comunidad 4 uno	Seguro Inteligente	Click	ARCA
Mejor seguro de auto	Migo	Seguro X Kilómetro	Compara Ya
Pagamed	Súper	Clupp	Mandlife
Covela	Flotify	WeeCompany	FeelSure
Xeltia	Byeo	Online Seguros	Genio Seguro
Luxelare	Sekura	Kalmy	Miituo
bruno	Saive		

Fuente: Finnovista (2020). Elaboración: propia del autor.

También existen empresas FinTech que ayudan a las personas a llevar un correcto control y gestión de sus finanzas personales (tabla 4). Estas aplicaciones están dirigidas a las personas que quieren contar con solidez económica, ayudándoles a controlar sus gastos, gestionando sus ingresos para salir de deudas o no contraerlas, procurar el ahorro. Han sido creadas aplicaciones destinadas para la contabilidad de las Mipyme (Kambista, 2020; Curadeuda, 2021).

Tabla 4
FinTech especializadas en finanzas personales en México

Yuhu	Piggo	Net Worth	DB Menos
Koin	Multicredi	Fingame	Libere
Finerio	Cura Deuda	Nubital	Retir
Qiip	Coru	SaveNest	Mozper
Moneyko MX	Akiba	Robin	Bellota
Inverkids	Resuelve tu Deuda	Rocket	Credimejora
Alibre	Kardmatch	Boomer	Youles
Tú decide	Kiwi	Zave app	VINIK
Finauta	Cont App	Minu	
ENncode	Comparale.com	Sinconta	

Fuente: Finnovista (2020). Elaboración: propia del autor.

En cambio, las aplicaciones para operaciones y mercados financieros (tabla 5) son programas destinados a las inversiones, proporcionados por compañías reguladas que facilitan el acceso a sus usuarios desde una página web o un dispositivo electrónico (Ok Brokers, 2021). Además, estas aplicaciones proporcionan otros beneficios, como alertas y noticias relevantes sobre el SF, con el objetivo de mejorar la toma de decisiones para realizar operaciones financieras eficientes (Broker Online, 2021).

Tabla 5
FinTech especializadas en transacciones y mercados en México

Cetes directo	Trading pal	Evoct	Mxbit
Kapytal	Tauros	Bitso	ISBIT
Kuspit	Volabit	Freesbit	

Fuente: Finnovista (2020). Elaboración: propia del autor.

Las aplicaciones de microfinanciación (tabla 6) son plataformas que permiten a sus usuarios diseñar y emplear campañas de financiamiento a bajo costo mediante el uso de internet o en las mismas aplicaciones con el fin de obtener ingresos (FCCyT, 2017). Estas aplicaciones también dan acceso a capitales por lo que son excluidas de los mecanismos de financiamiento tradicionales (Entrepreneur, 2021).

Tabla 6
FinTech especializadas en microfinanciación en México

Recaudia	Top Floor	Fondify	Inverspot
Dividendee	Haus Funding	Inixar	Donadora
Rocktech	Red Girasol	Monific	Lumio
Expansive	Kitto	Dre it	Arces
Uniko	Propeler	Micochinito.com	Arkangeles
100 Ladrillos	Play Business	Pitcher	
Briq.mx	Inder Space	pm2	

Fuente: Finnovista (2020). Elaboración: propia del autor.

Como alternativa a la IF surgieron las FinTech reguladas por las autoridades para otorgar préstamos por intermedio de sus propias aplicaciones (tabla 7). Como resultado, este tipo de plataformas ofrecen PSF similares a los que brindan los bancos comerciales, pero dentro de estas también se deben de evitar los sobreendeudamientos (Privesa, 2021).

Tabla 7
FinTech especializadas en préstamos al consumidor en México

Credimagine	AEDE Educación	Préstamos en un click	Colectivísimo.com
Prestanómico	Mimoni	La Tasa	Digital Credit
Efectívaté Préstamos	Kekipo	Smart Lending	Flexit
Bien Bien	Presta Clic	Doopla	Credilikeme
Préstamos Rápidos Hoy	Kueski	Giro	Credifranco
Te Damos Lana	Con Crédito	Estudia más	Quince Lana
Mi adelanto	Capital Funding Lab	Baubap	Check
Prestadero	Lanissimo	Finloop	OCapital
Nexu	Ayúdate	Nébula Link	Yubox
Par Kredita	Hurra Credit	Laudex	Cellpay
LenMi	Paynom	Kintos	Go Credit
Más Kapital	Yotepresto	Saluda fácil	Digitt
Medifin	Atrato	Fincredix	

Fuente: Finnovista (2020). Elaboración: propia del autor.

Entre 2018 y 2019 la tasa de mortalidad de los emprendimientos FinTech fue de 11,3 %, empero, entre 2019 y 2020 dicha tasa fue del 4,5 %, es decir, solo cerraron 18 empresas (Finnovista, 2020). Así, la tasa de mortalidad de las empresas emergentes FinTech se redujo en 6,8 % en un año. Por consiguiente, las FinTech se adaptan y sus PSF tienen aceptación dentro del mercado. Esto no solo constituye una ventaja para las personas que reciben PSF de manera rápida, ya que esto representa un reto para las empresas que deben de brindar seguridad y calidad de los servicios que ofrecen (Rentería *et al.*, 2021; Rezaqallah, 2021).

5. Análisis y discusión de resultados

Las FinTech se han incrementado desde 2016 en México. Pese a que 2020 fue un año atípico a escala mundial, también se registró un aumento en estas tecnologías, por ende, esto coadyuvó a impulsar las FinTech para exhortar la IF. Este incremento obedece al auge repentino de las TIC, las políticas nacionales sobre temas económicos-financieros, así como el uso cotidiano de los dispositivos electrónicos móviles (Rodríguez y Serna, 2020). La inteligencia artificial y los macrodatos contribuyeron a la innovación y desarrollo de nuevas FinTech (Rodríguez e Hinojo, 2019), proporcionando el acceso, control y gestión de la economía personal, familiar o empresarial.

Asimismo, las FinTech están relacionadas de forma estrecha con la bancarización, debido a que más personas usan de manera cotidiana las TIC, lo que ocasiona que más personas recurran a los PSF de ahorro. Las FinTech son impulsadas por las autoridades gubernamentales y algunas instituciones privadas que desarrollan sus propias aplicaciones, sin embargo, estos dos agentes tienen una finalidad en común, que consiste en aumentar el nivel de IF en el SF que, a su vez, contribuye al fortalecimiento económico nacional. Al utilizar el Radar FinTech se encontró que cerca del 60 % de las tecnologías financieras mexicanas en 2020 obtuvo algún financiamiento público o privado.

Si bien para el 2020 se registró una expansión y crecimiento de las FinTech, dentro del SF resta conocer si en los años subsiguientes este crecimiento fue momentáneo o si, por el contrario, la población mexicana encontró en las FinTech un espacio para realizar sus

operaciones financieras fáciles y seguras, desde casa con sus dispositivos móviles. No obstante, posterior a 2020 las transferencias, pagos y requerimiento de créditos son los servicios con mayor dinamismo, tanto en oferta como demanda.

A diferencia de las transacciones tradicionales, las FinTech son de bajo costo para las operaciones de compraventa, además de rápidas y eficientes, inciden en la reducción de comisiones y tasas de interés cobradas favoreciendo la competitividad del sector. No obstante, las FinTech destinadas a la administración de patrimonio y transacciones muestran un menor dinamismo, por lo tanto, deberán buscar soluciones para fortalecer la confianza y revalidar su reputación ante la población para hacerle competencia a las instituciones oferentes tradicionales.

6. Conclusiones y propuestas

La IF y las FinTech están estrechamente correlacionadas, al igual que con el SF y las TIC. Esto no solo beneficia al Estado y a las empresas privadas, sino también a la población, contribuyendo al bienestar económico-financiero de las personas. De igual forma, se debe destacar la exclusión digital de las TIC, ya que no toda la población cuenta con acceso a dispositivos electrónicos móviles, siendo una barrera de entrada a las FinTech, por tanto, es un obstáculo para la IF. Empero, aun cuando la mayoría de las personas poseen un dispositivo móvil, algunas no están interesadas en adquirir, por lo menos, un PSF como suelen ser los más jóvenes.

Otro obstáculo que la IF y las FinTech enfrentan es la discriminación que se registra dentro del SF para que una persona forme parte de este. Las propuestas para disminuir dichas dificultades son: 1) diseñar y emplear PSF adecuados para las personas de ingresos y estratos socioeconómicos bajos, lo cual implica un reto importante para las FinTech en términos técnicos, de inversión, entre otros; 2) abrir un submercado dentro del mercado financiero adaptado al contexto socioeconómico, ya que existe una alta heterogeneidad y disparidad en los ingresos de la población.

Otro reto es la insuficiente infraestructura especializada que existe en México, la cual puede contribuir al acceso o no de los distintos servicios ofertados por las FinTech. En México los servicios de internet son limitados y costosos, de modo que la tecnología no siempre llega a la población de escasos ingresos y aquellos que vive en zonas rurales. En consecuencia, la inclusión financiera por medio de servicios tecnológicos debe de ir de la mano de la ampliación al acceso a internet a escala nacional.

Otra propuesta consiste en fomentar la educación financiera en la población. Es necesario que las personas sepan que el crédito sirve como mecanismo de financiamiento de actividades para solventar gastos de educación, vivienda o salud o cierta emergencia económica y financiera. También deben tener presente que el abuso del crédito también puede generar sobreendeudamiento, altos costos en los intereses y riesgos financieros por impago. Por consiguiente, los PSF deben manejarse de manera correcta. En suma, las FinTech deben ser herramientas de IF, innovación y desarrollo de nuevas TIC y educación financiera en aras de fortalecer la economía y finanzas de la población, las empresas y el Estado.

7. Referencias bibliográficas

- Álvarez, L., Páramo, T., y Carpio, J. (2012). De la inclusión financiera a la intervención social: Una experiencia en el sureste de México. *Nova Scientia*, 4(7), pp. 125-152. Recuperado de <https://bit.ly/3K5g7tl>
- Americas Market Intelligence (2020). Los pagos, el comercio y la vida después de la cuarentena de COVID-19. *Mastercard*. Recuperado de <https://n9.cl/li67j>
- Avendaño, O. (2018). Los retos de la banca digital en México. *IUS*, 12(41), pp. 87-108. Recuperado de <https://bit.ly/3ImT5gE>
- Banco de México (2020). Información sobre CoDi® Cobro Digital. Recuperado de <https://n9.cl/oaybl>
- _____. (2019). Información sobre CoDi® Cobro Digital. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/>
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID] (2018). ¿Estamos aprovechando la revolución Fintech? Recuperado de <https://www.iadb.org>

- Banco Mundial [BM] (2022). Inclusión financiera. Recuperado de <https://www.bancomundial.org>
- Bañuelos, L. (2018). Las regulaciones Fintech del Reino Unido. La estrategia de inclusión financiera para México. *InterNaciones*, 14, pp 81-95. Recuperado de <https://bit.ly/3xi2fVD>
- BBVA México (2019). Cómo las “startups fintech” están cambiando la inclusión financiera en América Latina. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/mx/>
- Broker Online (2021). Las 7 mejores apps de trading | Aplicaciones móviles para invertir 2021. Recuperado de <https://www.brokeronline.es/>
- Cámara, N., Peña, X., y Tuesta, D. (2013). Determinantes de la inclusión financiera en Perú. BBVA Research. Recuperado de <https://n9.cl/i1b96>
- Carballo, I. (2020). Tecnologías Financieras: oportunidades y desafíos de las Fintech para la regulación, la educación y la inclusión financiera. *Revista CIES Escolme*, 2(2). Recuperado de <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/10788>
- Carballo, I., y Dalle-Nogare, F. (2019). Fintech e inclusión financiera: los casos de México, Chile y Perú. *Ciencias Económicas y Administrativas*, 5(10), pp. 11-34. <https://doi.org/10.22430/24223182.1441>
- Cardona, D. (2020). Revisión bibliográfica sobre inclusión financiera como estrategia de recuperación y de crecimiento Fintech. *Semestre Económico*, 23(55), pp. 183-203. <https://doi.org/10.22395/seec.v23n55a8>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2020a). Panorama de las fintech: principales desafíos y oportunidades para Uruguay. Recuperado de <https://bit.ly/3HXucHe>
- ____ (2018a). Política de competencia y convergencia de sectores: Tecnologías de la información y financieras. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43632>
- ____ (2018b). La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo. Recuperado de <https://bit.ly/33ciU72>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (2021). Panorama Anual de Inclusión Financiera 2021. *Gobierno de México*. Recuperado de <https://bit.ly/3xiCF2K>

- _____. (2016). ¿Qué es la inclusión financiera? Recuperado de <https://www.gob.mx/cnbv>
- Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro [Consar] (2020). CONSAR y la Fintech ALFI unen fuerzas para impulsar la educación e inclusión financiera. *Gobierno de México*. Recuperado de <https://www.gob.mx/consar>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2019). ¿Qué funciona y qué no funciona en inclusión financiera? Recuperado de <https://bit.ly/3HXJH1G>
- Credijusto (2022). Sobre Credijusto. Recuperado de <https://credijusto.com>
- Curadeuda (2021). Finanzas personales: conoce las mejores apps para controlarlas. Recuperado de <https://www.curadeuda.com/blog>
- Diario Oficial de la Federación [DOF] (2018). *Ley para regular las instituciones de tecnología financiera*. Secretaría de Gobernación. Recuperado de <https://n9.cl/ht8wb>
- E-commerce Nation [ECN] (2018). Apps de pago con móvil: escogemos las 10 mejores. Recuperado de <https://www.ecommerce-nation.es/apps-pago-movil/>
- Entrepreneur (2021). 7 plataformas de crowdfunding que puedes usar para impulsar tus ideas. Recuperado de <https://www.entrepreneur.com/es>
- Finnovista (2020). El número de startups Fintech en México creció un 14 % en un año, hasta las 441. Recuperado de <https://bit.ly/40VSDxq>
- FinTech México (s.f.). ¿Qué es FinTech? Recuperado de <https://www.fintechmexico.org/qu-es-fintech>
- Forbes México (2021). Empresas fintech experimentan el impulso de la pandemia. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx>
- Foro Consultivo, Científico y Tecnológico AC [FCCyT] (2017). FinTech: tecnología financiera. Información científica y tecnológica para el Congreso de la Unión, 6. Recuperado de <https://bit.ly/3lpAJfi>
- Fundación de Estudios Financieros [Fundef] (2021). Evolución del mercado de crédito en México durante la pandemia. Recuperado de <https://bit.ly/3mmJa2j>

- García, A., Quiroz, S., y Jiménez, C. (2019). Efectos de la Ley Fintech México en la apertura de instituciones de tecnología financiera (ITF). *Víncula Téctica EFAN*, 2, pp. 962-977. Recuperado de <https://n9.cl/e3lqs>
- García, M., Lanzagorta, A., y Ponce, M. (2020). El principal reto que enfrentan las empresas Fintech en México: Enfoque teórico. *Víncula Téctica EFAN*, pp. 1658-1666. Recuperado de <https://n9.cl/49qla>
- Goldstein, I., Jiang, W., y Karolyi, G. (2019). To FinTech and Beyond. *The Review of Financial Studies*, 32(5), pp. 1647-1661. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhz025>
- Gómez, D., Alvarado, R., Martínez, M., y Díaz, C. (2020). La brecha digital: una revisión conceptual y aportaciones metodológicas para su estudio en México. *Entreciencias: diálogos en la sociedad del conocimiento*, 6(16), pp. 47-62. <https://doi.org/10.22201/enesl.20078064e.2018.16.62611>
- González, K. (2020). FinTech y la inclusión financiera en la agenda 2030 para el desarrollo sostenible: una visión global. *Un espacio para la ciencia*, 3(1), pp. 71-96. <http://doi.org/10.5281/zenodo.4294851>
- González, M., Mendoza, J., y Tlapale, K. (2018). Los efectos de la Ley Fintech en el mercado financiero mexicano. *Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales*, 5(8), pp. 24-33. Recuperado de <https://www.uv.mx/iic>.
- Gradin, A., Toscani, M., Ferrari, C., y Muro, M. (2021). Experiencias de inclusión financiera en los territorios durante la pandemia. *Experiencias en Acción*, 1, pp. 1-18. Recuperado de <http://xn--territoriosenaccion-61b.org/>
- Greco, E., y Vicens, M. (2020). FinTech y BigTech: barreras a la entrada y a la innovación. Estado de situación en América Latina. *Revista Latinoamericana de Economía y Sociedad Digital*, (1), pp. 34-54. Recuperado de <https://revistalatam.digital>
- Hernández, A. (2020). *Uso de productos y servicios financieros en educación financiera en los jóvenes universitarios de México*. Abraham Zajid Che.
- Hernández, A., y Mar, J. (2021). Inclusión y educación financiera en la nueva normalidad. *Economía Actual*, 14(2), pp. 15-19. Recuperado de <https://n9.cl/3x667>

- Hernández, A., y Osorno, L. (2021). Tendencias de las Fintech en México. *Economía Actual*, 1(14), pp. 25-28. Recuperado de <https://n9.cl/kahgv>
- Huaroc, J. (2020). *Propuesta de modelo Fintech para incrementar la inclusión financiera en la financiera confianza, 2020*. Universidad Nacional del Centro del Perú. Recuperado de <http://hdl.handle.net/20.500.12894/6708>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2020). Tecnologías de la información y la comunicación en los hogares. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx>
- _____. (2018). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. Recuperado de <https://bit.ly/2L9PP9o>
- IZA Business Centers (2021). Las 3 FinTech más importantes en México actualmente. Recuperado de <https://blog.izabc.com.mx/>
- Kambista (2020). 7 mejores aplicaciones para mejorar tus finanzas personales. Recuperado de <https://kambista.com>
- Kayum (2021). Protect APP, un Seguro de AXA para Autos Uber, DiDi, BEAT y más. Recuperado de <https://kayum.mx>
- Konfío (2022). Academia Konfío. Recuperado de <https://konfio.mx/tips/>
- Lago, S., y Rivoir, A. (2021). Tecnologías digitales y pandemia, desigualdades, exclusiones y desafíos en América Latina. *Controversias y Concu-rrencias Latinoamericanas*, 12(22), pp. 11-15. Recuperado de <https://bit.ly/3YMeF3F>
- Lloyd, M. (2020). Desigualdades educativas y la brecha digital en tiempos de COVID-19. En H. Casanova Cardiel (coord.), *Educación y pandemia: una visión académica*, pp. 115-121. UNAM e IIUE. Recuperado de <https://bit.ly/3jRXzCP>
- Martínez, E., Briano, G., Castañón, E., y Sánchez, A. (2021). El uso de las Fintech por la Generación Millennial en México. *Podium*, 39, pp. 155-172. Recuperado de <https://bit.ly/3Xuc0KX>
- Martínez, M. (2020). Fintech: panorama en México. *Revista Académica de la Facultad de Derecho de la Universidad La Salle*. Recuperado de <https://bit.ly/3lBvEd>
- Mata, J., y Castro, S. (2020). México: Percepción de las FinTech y su papel en la inclusión financiera. *Un Espacio para la ciencia*, 3(1), pp. 97-124. Recuperado de <https://bit.ly/3YTrYQ1>

- Mention, A. (2019). The Future of Fintech. *Research-Technology Management*, 62(4), pp. 59-63. <https://doi.org/10.1080/08956308.2019.1613123>
- Mercado Libre (2021). Mercado Libre invertirá 1,100 millones de dólares en México para 2021. Recuperado de <https://mercado-libre.another.co/>
- Moncayo, J., y Reis, M. (2019). Un análisis inicial del dinero electrónico en Ecuador y su impacto en la inclusión financiera. *Cuestiones Económicas*, 25(1), pp. 11-41. Recuperado de <https://estudioeconomicos.bce.fin.ec/index.php/RevistaCE/article/view/77>
- Navis, K., et al. (2020). *The Puzzle of Financial Inclusion in Mexico: A Closeable Gap?* Center for Global Development. Recuperado de <https://www.cgdev.org/>
- Ok Brokers (2021). Las 7 mejores apps de trading. Recuperado de <https://www.okbrokers.es>
- Orazi, S. (2019). La inclusión financiera en América Latina y Europa. *Ensayos de Economía*, 29(55), pp. 181-204. <https://doi.org/10.15446/ede.v29n55.79425>
- Orazi, S., Martínez, L., y Vigier, H. (2020). La inclusión financiera en América Latina y Europa. *Ensayos de Economía*, 29(55), pp. 181-204. Recuperado de <https://bit.ly/3K3pR7Z>
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2020). Género e inclusión financiera. Recuperado de <https://www.ilo.org>
- Privesa (2021). Los préstamos en las plataformas digitales. Recuperado de <https://privesasofom.mx/>
- ProMéxico y Banco Nacional de Comercio Exterior [Bancomext] (2018). México: Nación Fintech. Recuperado de <https://www.bancomext.com/>
- Rentería, D., et al. (2021). Las fintech, una revolución para la banca tradicional. *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação*, 41, pp. 17-29. Recuperado de <https://bit.ly/3YRVaH5>
- Rezqallah, T. (2021). Innovando en la arenera: una aproximación a las Fintech y a la importancia de la implementación de un Sandbox regulatorio en Perú. *THEMIS Revista de Derecho*, (79), pp. 215-233. <https://doi.org/10.18800/themis.202101.012>

- Rodríguez, J., e Hinojo, P. (2019). Oportunidades de la tecnología aplicada a los mercados financieros: el fenómeno Fintech. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 3109, pp. 15-28. <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3109.6777>
- Rodríguez, V., y Serna, S. (2020). *Las Fintech, la nueva opción para el acceso a una banca ágil y económica para personas naturales y PyMEs* (Tesis de licenciatura). Tecnológico de Antioquia. Recuperado de <https://bit.ly/3YOHxCB>
- Romero, Y., Niebles, L., y Niebles, W. (2020). La inclusión financiera analizada desde una técnica de reducción de dimensiones. *Desarrollo Gerencial*, 12(1), pp. 1-17. <https://doi.org/10.17081/dege.12.1.3588>
- Santander (2019). Termómetro Fintech: los retos de la regulación. Recuperado de <https://bit.ly/3K8H4Ng>
- Scratch (2015). The millennial disruption index. *Viacom Media Networks*. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/mx/>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2018). El sector Fintech y su regulación en México. *Gobierno de México*. Recuperado de <https://www.gob.mx/shcp>
- Silva, A., y Ramos, M. (2017). La evolución del sector FinTech, modelos de negocio, regulación y retos. *Fundación de Estudios Financieros*. Recuperado de <https://bit.ly/3lDDArJ>
- Tomassian, G., y Matos, A. (2018). Hechos estilizados sobre la inclusión financiera en América Latina. La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo. *Organización de las Naciones Unidas Librería*, pp. 37-58. <https://doi.org/10.18356/43ddad47-es>
- Urdanivia, E., Zambrano, A., y Rodríguez, T. (2020). El impacto de la Ley Fintech a la industria de la tecnología financiera y el reto de establecer un gobierno corporativo. *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 8(16), pp. 21-29. <https://doi.org/10.29057/icea.v8i16.5535>
- Walde, C. (2021). *Utilidad de la fintech en la inclusión financiera: Revisión sistemática* (Tesis de licenciatura). Universidad César Vallejo, Trujillo. Recuperado de <https://bit.ly/3jWUuRU>

Impacto de las monedas sociales en México

Ariadna Hernández, Michelle Rojano y Vania del Carmen López

1. Introducción

LAS MONEDAS SOCIALES tienen un impacto significativo en el fortalecimiento económico de una localidad. Son una alternativa para mitigar la desigualdad y escasez, además de que logran promover la cohesión social entre quienes integran determinada comunidad. En este sentido, es necesario conocer cuáles son los elementos que derivan en la integración de sistemas monetarios alternativos dentro de la economía y conocer los efectos que estos tienen en el lugar de origen. En ocasiones, la moneda de curso legal no es suficiente para satisfacer los requerimientos, ya que las necesidades de las personas son imprevistas y la falta de empleo, la escasez de recursos y la disminución de salarios que le debe proporcionar una vida digna siguen en aumento. En los escenarios de marginación y períodos de crisis, la creación de sistemas alternativos juega un rol fundamental, ya que mitigan la desigualdad y ayudan a solventar las necesidades.

La implementación de un sistema monetario diferente al de curso legal es vital en la construcción de escenario local basado en modelos de economía social solidaria (ESS). Da lugar a elementos como la tolerancia, respeto, apoyo y empatía para la generación de intercambios, en los que se edifican relaciones de producción y cooperación basadas en la sustentabilidad, calidad y solidaridad (Coraggio, 2011). El uso de monedas sociales trata, entonces, de convertir los tiempos de escasez (crisis) en brechas de oportunidad para el empleo, producción y consumo. Se enfocan en las economías locales, en transacciones que suplan el lugar del dinero tradicional. La construcción de estas economías es alterna al modelo capitalista actual (Coraggio, 2011; Santana, 2011).

Este nuevo sistema monetario representa una dinámica de adquisición de deuda de intercambio con otra persona o entidad como instituciones, mercados, tianguis, entre otras, dentro de la localidad. Es un fenómeno en el que las transacciones por lo general se realizan mediante equivalencias respecto a la moneda oficial, de manera que surgen redes económicas en la comunidad que suelen estar relacionadas con las horas de trabajo, el esfuerzo desempeñado, la cantidad de insumos ocupados y las necesidades inmediatas de la persona usuaria (Gisbert, 2010; Rodríguez y González, 2018).

Mediante este mecanismo se registran los movimientos, obteniendo saldos que permiten satisfacer los requerimientos individuales y sociales sin acumulación de riqueza. Funciona como unidad de valor, facilitando las transacciones de productos y servicios al fungir como medio de pago. Estos elementos son los que permiten hacer intercambios diferidos sin un valor de reserva (Primavera, 2004; Orzi, 2011). Esto deja a la moneda sin los atributos de intereses, evitando la acumulación, restringiendo su salida e incentivando su uso dinámico, ya que el objetivo de estas es la promoción de proyectos económicos-sociales locales (Cortés, 2008).

En México el uso de monedas sociales ha aumentado de forma significativa en los últimos diez años, creando experiencias notables como el Tlálóc (Ciudad de México), el Túmin (Veracruz), el Fausto (Ciudad de México), el Kuni (Querétaro), entre otros. No obstante, este conteo es difícil de realizar, ya que dichos instrumentos están en constante cambio, adaptándose al contexto. Algunas se han mantenido latentes por varios años, como el Tlálóc y Túmin, y otras más se han visto desplazadas, como el caso del Cajeme (Sonora) o Varo (Ciudad de México). Gran parte de estas monedas guardan características específicas de la región, se envuelven un sentido de pertenencia y cohesión social que rescata las raíces de la localidad. Así, el objetivo de este capítulo es evaluar el uso de las monedas sociales en México, haciendo un recorrido histórico por algunas de ellas, explicando de forma comparativa los motivos por los que algunas experiencias han tenido éxito y se han mantenido vigentes hasta el día de hoy.

A este respecto, el primero de estos apartados incluye los antecedentes en los que se exploran las primeras experiencias de monedas

sociales en el mundo, haciendo énfasis en los elementos que consumieron en su implementación. Asimismo, el segundo apartado comprende la revisión de la literatura, misma que desarrolla el concepto de monedas sociales, vinculado a la ESS y su importancia en tiempos de escasez. La tercera sección, nombrada “contexto de las monedas sociales en México”, establece un panorama general de uso y creación de sistemas monetarios alternativos en el país, con raíces en el trueque, abarcando escenarios más actuales para fortalecimiento de una economía local.

Seguido de esto, la cuarta sección expone la metodología definida a partir de una revisión historiográfica de la proliferación de dichas monedas en México de 1994 a 2020; por otra parte, el quinto apartado incluye el análisis de los resultados y la discusión de estos. Por último, se encuentran las conclusiones, con énfasis en los principales hallazgos referentes a la relación entre crisis y monedas sociales, además de que se establece las bases para futuras investigaciones en este campo.

2. Antecedentes

El uso de monedas alternativas se ha extendido en diferentes comunidades y poblaciones, lo que ofrece un escenario para los diversos factores que desencadenan esta práctica. Uno de los elementos que permite la adopción de dichas alternativas son las situaciones críticas que emergen en el contexto económico y deben ser enfrentadas (Shephard, 2011). Lietaer (2005) considera que las monedas alternativas surgen en momentos en que el sistema monetario presenta fallas y crisis. Las crisis financieras de 1929 y 2008 promovieron la proliferación de estos nuevos sistemas de recuperación económica, siendo uno de los referentes el Banco WIR (Suiza), que acuñó su moneda con el mismo nombre y que fue puesta en circulación en 1934 (Caravaca y González, 2019).

Sin embargo, algunos datos revelan que experiencias adicionales a estos sistemas de intercambio surgieron en la década de 1980 en Canadá, en respuesta a un contexto de crisis. De esta forma, Michael Linton desarrolló el Sistema Local de Intercambios Comerciales (*Local Exchange Trading System*), aún vigente, que fue adoptado en

Reino Unido (Bristol Pound), Francia (Sol-Violette) y Brasil (Palma) (Gisbert, 2010). En 1992 Paul Glover propuso la moneda Hours en Ithaca (Estados Unidos), creada para fomentar el desarrollo de empresas locales, de manera que el dinero no abandonara el territorio. Posteriormente, en 1995 se extendió el uso a Madrid (España) por Danny Wagman, con la creación del primer LETS denominado Kas. La dinámica se extendió a Australia, Inglaterra, Francia y Alemania, funcionando como un intercambio de bienes y servicios a nivel local mediante una moneda o divisa propia sin existencia física (Diez, 2019).

En México el mercado o tianguis fue el espacio en el que se realizaban intercambios bajo la figura del trueque mucho antes de la llegada de los españoles. El tianguis era el único espacio habilitado para efectuar transacciones con cualquier producto, si no llevaba a cabo dentro de él la persona podía ser condenada a muerte. Estas prácticas se regularon y vigilaron mediante figuras autoritarias que garantizaron la resolución de conflictos, la distribución y equivalencias (Villegas, 2010; Dávila, 2019). Durante la conquista y los primeros años de la colonia española estos mercados siguieron siendo para la población indígena una red de intercambio que, además de satisfacer sus necesidades alimentarias, les permitía conocer de política, religión y economía (Villegas, 2010).

Estos lugares fueron el epicentro de la economía, fortalecieron en las personas el significado de solidaridad, respeto y justicia. Mercados como el de Tlatelolco, en Ciudad de México (que existió desde el gobierno del tlatoani Cuacuauhpitzáhuac 1350-1409), se mantienen en la actualidad (Argueta y Cortez, 2016). El trueque no desapareció con la llegada de la moneda, continuó como un sistema complementario a la economía local que permitió la creación de redes colaborativas (Castilleja, 2003; Villegas, 2010).

Sin embargo, estas experiencias de intercambio local tuvieron que adaptarse a las necesidades de cada pueblo y de acuerdo con los nuevos modelos económicos. Se generaron formas de resistencia económica en comunidades marginadas o conformadas por pueblos originarios del país (Gil, 2020). Durante los movimientos de independencia, por ejemplo, se gestaron sistemas de intercambio alternativo

en regiones afectadas por las crisis de la posguerra. Esto ayudó a fortalecer a la comunidad por medio del consumo y producción de mercancías indispensables para la vida cotidiana. Es bajo esta línea que la operación de los sistemas monetarios alternativos tiene relevancia en México, ya que propenden por el bienestar común, construyendo y fortaleciendo el tejido social. Estas monedas ganaron terreno, además de que surgieron experiencias que se fueron extendiendo a lo largo del país.

3. Revisión de literatura

La comprensión acerca del funcionamiento de una moneda social encuentra referentes en la ESS, ya que este concepto engloba actividades que generan de modo ético, justo y respetuoso la creación de redes económicas. La ESS impulsa el cambio individual y social en situaciones que estimulen la confianza mutua, el sentido de pertenencia en la comunidad, de tal manera que la pobreza y desigualdad puedan reducirse (Caravaca y González, 2019; Secretaría de Bienestar, 2019). En este sentido, una moneda social, como lo mencionan Plasencia y Orzi (2007), es un instrumento que funge de intermediario en el intercambio de bienes o servicios. Se trata de una herramienta diferente a la moneda oficial o de curso legal, se crea al margen de la oficialidad con el objetivo de impulsar proyectos socioeconómicos de orden local. De manera que estas monedas son asociadas con relaciones de confianza, construidas para mitigar los impactos sociales que generan las crisis económicas (*Ibid.*; Caravaca y González, 2019).

Toda moneda social debe tener claro el objetivo por el cual surge. Blanc (2006) consideró que estas monedas aglomeraban tres motivaciones vinculadas a la economía local: proteger el espacio, dinamizar los intercambios y transformar la naturaleza de los intercambios. Para Gil (2020), estas monedas intentan consolidar un sistema monetario basado en creencias sociales, alejadas del propósito capitalista que busca la explotación y acumulación del sistema de producción de mercado. Tienen por característica ser reserva de valor, es medio de cambio. Sin embargo, ese valor intrínseco no se vincula al sistema capitalista (Plasencia y Orzi, 2007; Estrada *et al.*, 2013).

De forma adicional, Primavera (2004) destaca que adquieren el nombre de moneda social de acuerdo con su origen local, puesto que es creada, administrada y regulada por grupos humanos y comunidades. Debido a que en sociedades capitalistas es común que el dinero no se utilice o escasee porque, por lo general, se destina a transacciones fuera del territorio, esto abre la posibilidad de crear monedas para fines especiales (Polanyi, 1977; Hintze, 1998). Estos sistemas se basan en la experiencia de cambio denominada trueque, que consiste en el intercambio de bienes y servicios sin la intermediación de un valor monetario. Es reconocido como una de las estrategias en las que las personas consiguen todo lo que necesitan entre quienes integran la comunidad (Argueta y Cortez, 2016).

De este modo, el uso de monedas sociales impulsa a la economía local y se ajusta al fomento de la cohesión, empatía y el intercambio (Greco, 2001; Blanc, 2002; Santana, 2009; Borrello y Plasencia, 2010). Responde a las necesidades de la población, ofrece bajos costos en las transacciones (comisiones, cargos adicionales, intermediarios, entre otros) y contribuye a la articulación de la sostenibilidad local. Es decir, se tiene una mayor estabilidad interna y permite la generación de movimientos contracíclicos en la región (Ruddick, 2015; Mercado Social Madrid, 2020). La emisión de monedas diferentes a las de curso legal en períodos de crisis ayuda a que los actores económicos tengan una mayor posibilidad de activar la economía, realizar intercambios y generar transacciones para satisfacer necesidades inmediatas dentro de una región específica (Hirota, 2017).

Contexto de las monedas sociales en México

Pobreza, desigualdad, desempleo, entre otras, han orillado a la población mexicana a recurrir a mecanismos informales que permitan satisfacer sus necesidades. Para 2020, el deterioro económico y exacerbado por la pandemia de la covid-19 afectó a la economía en múltiples sentidos y dimensiones. Conforme a las expectativas del sector privado se esperaba una recuperación económica gradual de 6,3 % para 2021 y 4,2 % para 2022, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (2021). En materia de empleo según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2021),

la tasa de desocupación en México en junio de 2021 fue de 4,2 %, tasa menor a la de junio de 2020 de 4,8 %. De tal manera que la población económicamente activa (PEA) para el segundo trimestre de 2021, es decir, la población de 15 años en adelante, fue de 57,7 millones (59 %, tasa de participación), lo que denota un incremento de 10,7 millones de personas con relación al mismo periodo del año anterior (Inegi, 2021).

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2021a) reportó que la población en situación de pobreza a nivel nacional pasó de 41,9 % a 43,9 % de 2018 a 2020, es decir, de 51,9 a 55,7 millones de personas, con un aumento de 3,8 millones de personas. Además, el incremento del ingreso laboral real per cápita de la población de menores ingresos en 2021 propició la reducción de la desigualdad de acuerdo con el coeficiente de Gini, indicador que refleja mayor desigualdad en los ingresos a medida que se aproxima a la unidad, pasando de 0,512 a 0,503 (Coneval, 2021b). Estos elementos, influenciados por la crisis sanitaria por covid-19, permitieron que la población buscara alternativas para cubrir sus necesidades. Los antecedentes de estas monedas se encuentran en la tabla 1:

Tabla 1
Monedas sociales en el mundo

Moneda	Año	Ubicación	Motivo	Características
Ithaca Hours	1991	Estados Unidos	Reforzar al comercio comunitario y preocupación por la ecología y la justicia social.	Equivale a un billete de 10,00 dólares, que es el valor promedio de una hora de trabajo. Cuenta con cinco diferentes denominaciones.
Palma	1998	Brasil	Impulsar las actividades económicas en el barrio y mejorar las condiciones económicas de la sociedad.	Otorgada por el Banco Palmas bajo el microcrédito al consumo.
Chiemgauer	2003	Baviera, Alemania	Crear empleos, promover la sostenibilidad, fortalecer la economía local.	Las monedas tienen un porcentaje, por transacción, destinado al plan social que se elija. Además, esta divisa caduca cada tres meses.

Moneda	Año	Ubicación	Motivo	Características
Sol-violette	2007	Toulouse, Francia	Crear una economía más sostenible dedicada a impulsar el comercio local.	Moneda apoyada por el ayuntamiento de la ciudad. Los billetes caducan tres meses después de ser usados por última vez.
Bristol Pound	2012	Bristol, Reino Unido	Promover el comercio local y evitar la especulación financiera.	Valor equivalente a una libra esterlina. Son billetes físicos, aunque se han adoptado de forma en línea.

Fuente: Cortés (2008); Gisbert (2013); Magalhães de Aguiar (2020) y Crédit Municipal de Toulouse (2021).
Elaboración: propia de los autores.

Con estas unidades monetarias es posible determinar que dichos escenarios buscan estimular tres ejes primordiales: fortalecer el comercio local, mejorar la calidad de vida de la población y promocionar la sostenibilidad de la región. Por lo cual, a escala mundial, la creación de monedas sociales es clave para la generación de transacciones eficientes a bajo costo (sin comisiones, intermediarios y otros) mediante equivalencias en la moneda oficial de la nación e incentivos para su correcto uso.

En México el interés por el uso de estas monedas ha crecido de forma considerable durante los últimos años a raíz de las crisis globales. Es difícil precisar una cifra que englobe a todas las monedas sociales que han surgido, ya que, así como algunas aparecen, otras se vuelven inactivas o desaparecen y hacen imposible llevar un conteo específico. No obstante, entre las que más destacan son el Tlálóc, Túmin, Kuni, Itacate, el Fausto, entre otras. La mayoría tienen características específicas de cada región como el nombre y símbolos que por lo general aluden a sus raíces prehispánicas (Gil, 2020).

El Túmin es una de las experiencias monetarias más significativas del país. Fue creada en 2010 en el estado de Veracruz, municipio de Espinal, es un sistema basado en el intercambio de bienes y servicios que no cuenta con respaldo del Banco de México (Banxico) y su equivalencia es sencilla: un Túmin es igual a un peso MXN (Gil, 2020). El nombre proviene de la palabra totonaca “dinero” y fue implementado por integrantes de la Universidad Veracruzana Intercultural con el objetivo de facilitar el trueque en la región. Es utilizada en la

actualidad por más de 16 entidades federativas, entre ellas, Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Puebla (Chaparro y Peredo, 2014; Gil, 2020).

Otra de las monedas emblemáticas es el Tláloc, de la Ciudad de México (CDMX) y con más de veinte años de trayectoria. Impulsada por la organización Promoción del Desarrollo Popular (PDP), esta moneda toma su nombre del dios de la lluvia, fertilidad y abundancia. Conserva una equivalencia autónoma con la moneda nacional, tomando por insumo una hora de trabajo. Sin embargo, se ha modificado con el tiempo, adoptando equivalencias con el salario mínimo general oficial (Santana, 2011; Chaparro y Peredo, 2014) que asciende a cerca de 173 pesos MXN diarios para 2022. La creación de estas monedas sirvió de modelo para la aplicación de otras de su tipo en regiones distintas. Una experiencia importante estuvo a cargo de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma Nacional de México (UNAM). El Fausto fue creado en 2012 con el objetivo de estudiar los sistemas de cambio basados en la confianza (Ochoa, 2016).

Esta moneda no tiene un equivalente con la moneda nacional, ya que funge como instrumento de cambio válido solo entre quienes son denominados prosumidores, es decir, personas que consumen, pero también producen. Dicho instrumento se sustenta en la confianza de las personas usuarias al adquirir productos (Correa, 2013; Humberto, 2015). La creación de experiencias basadas en la solidaridad y apoyo local son muchas y se han mantenido vigentes hasta el día de hoy. Analizar los elementos que permiten su continuidad en el medio resulta esencial para el fortalecimiento de economías locales y el desarrollo económico de territorios en tiempos de crisis.

Las monedas sociales son creadas por redes comunitarias de la región, entre estas, la Red Tláloc. Su principal objetivo es estimular la economía de la localidad, formando medios que posibilitan la interacción entre quienes consumen y producen, otorgando créditos basados en la confianza y registrando saldos positivos o negativos en un padrón de personas integrantes.

Tabla 2
Monedas sociales cooperativas en México

Moneda	Ubicación	Características	Funcionamiento	Vigencia
Tlálóc	CDMX	Creada por la Red Tlálóc, su valor está asociado con horas de trabajo. Tiene denominaciones de 1, 2, 3, 4 y 5 unidades.	Debe ser firmado por quien lo emite y quien lo recibe; puede circular hasta por diez transacciones. Se intercambia por productos y servicios.	1994-presente Activa
Túmin	Veracruz. Presencia en Puebla, Jalisco, Michoacán, Tamaulipas, Tabasco, Chiapas, Oaxaca, Morelos, estados de México y CDMX	Creada para resistir la crisis de 2008 por la Red Comunitaria Túmin. Billetes de 1, 5, 10 y 20 unidades.	Ayuda a complementar el pago cuando los pesos MXN no alcanzan. Adicionalmente, se cuenta con un directorio con el que pueden consultar las personas que integran la comunidad para saber cuáles negocios aceptan la moneda y así intercambiar por mercancías o servicios.	2010-presente Activa
Cajeme	Ciudad Obregón, Sonora	Creada por la Red Comunitaria. Su objetivo inicial era complementar el salario de quienes participan en organizaciones civiles.	Intercambio de bienes y servicios. En su primera etapa, se remuneraba a personas que desempeñaban oficios, los cuales podían adquirir bienes en un bazar. En la segunda etapa, cuando cerró el bazar, solo personas usuarias podían comprar y vender a cambio de pesos MXN el número de monedas que necesitaran.	2001 Inactiva
Varo	CDMX	Surge mediante un banco de tiempo del Centro Cultural el Faro de Oriente, y tiene una vigencia de cuatro meses.	Es una moneda de intercambio que permite adquirir bienes y servicios. Tiene memoria, es decir, registra al reverso todas las transacciones efectuadas con el instrumento, lo que permite llevar un registro de su uso en cuatro meses.	2014 Inactiva

Fuente: La Coperacha (2014); Ochoa (2016). Elaboración: propia de los autores.

Además, existen las monedas socioecológicas. Son de reciente creación y su propósito fundamental es el cuidado del medioambiente y la conservación de espacios verdes. Promueven el consumo responsable y el apoyo a redes de profesionales de la agricultura, de manera que estimula el campo, propiciando alternativas orgánicas en la región de uso.

Tabla 3
Monedas socioecológicas en México

Moneda	Ubicación	Características	Funcionamiento	Vigencia
Kuni	Querétaro	Creada por la Red Comunitaria de personas productoras-consumidoras con iniciativas ecológicas.	Se realizan intercambios a partir de créditos basados en la confianza en la comunidad. Cada transacción se firma en el billete, otorgando con ello la posibilidad de generar registros.	2013-presente Activa
Caribe	Morelos y Quintana Roo	Creada por la Red Libertaria para fines ecológicos, transacciones en alimentos orgánicos en una red de pequeños productores.	Solo puede intercambiarse por intermedio de la Feria de Trueque, también llamada Eco-Feria, mediante un registro electrónico que permite visualizar las compras. No existen intereses y solo se pueden comprar productos y servicios del campo que ayudan a la conservación de la tierra.	2017-presente Activa

Fuente: Ochoa (2016); La Coperacha (2017). Elaboración: propia de los autores.

Las monedas educativas también tienen un papel importante en la comprensión del funcionamiento de las monedas sociales; surgen como experiencias de aprendizaje entre el alumnado, profesorado y personal administrativo. Promueven el compañerismo y estimulan las relaciones en la comunidad estudiantil; de esta manera, es posible adquirir conocimientos de ESS y adquirir productos o servicios indispensables para su vida académica.

Tabla 4
Monedas sociales educativas en México

Moneda	Ubicación	Características	Funcionamiento	Vigencia
Fausto	CDMX	Creada por el alumnado y profesorado de la UNAM para comprender el uso de alternativas económicas.	Circula dentro de la Feria Fausto en la Facultad de Economía de la UNAM; pueden participar diversas facultades. Se realizan intercambios de productos y servicios de necesidad para el alumnado.	2012-presente Activa
Verdillite	Querétaro	Creado por Silvia González en el Centro Educativo Jardines de la Hacienda.	Mecanismo de intercambio por el cual es posible adquirir productos que la comunidad educativa elabora, sin necesidad de usar la moneda oficial.	2013-presente Activa
Patlalli	Puebla	Creada por integrantes de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Proviene del náhuatl, que significa “trueque”.	Intercambio de bienes y servicios para cubrir necesidades de la región. Surge como ejercicio para la evaluación de alternativas monetarias.	2015 Inactiva
Chapingo	Texcoco, estado de México	Creada por la Red Tláloc y la Feria Multitruque Mixiuhca, resultado del VI Foro Internacional sobre Cooperativismo y Economía Solidaria. Denominaciones de 1, 5, 10 y 20 unidades.	Utilizada por 24 productores de alimentos, ropa, artesanías y floricultura. Intercambio de la moneda entre prosumidores.	2015-presente Activa

Fuente: Ochoa (2016); La Redacción (2015); La Coperacha (2017). Elaboración: propia de los autores.

Las monedas sociales de ferias optan por estimular la economía local en períodos específicos: las ferias. Promocionan las redes comunitarias y de prosumidores otorgando la posibilidad de fortalecer a los hogares de la región en temporadas arduas, en las que el desempleo y la escasez de recursos son amenazas significativas para el desarrollo de los negocios locales. Con la crisis sanitaria por covid-19, la proliferación de monedas sociales fue significativa: Ducati (Italia), Elio (España), Valpo (Chile), Tenino (Estados Unidos), entre otras (Ayuntamiento de Lebrija, 2020; La República, 2020; Valpo Moneda Social y Comunitaria, 2021).

Tabla 5
Monedas sociales de ferias en México

Moneda	Ubicación	Características	Funcionamiento	Vigencia
Amanatli	San Miguel Allende, Guanajuato	Creada con la asesoría de la Red Tlaloc. El nombre proviene del náhuatl “charco”.	El intercambio se realiza el último domingo de cada mes en “El Charco del Ingenio”. La moneda puede cambiarse por artesanías, alimentos, medicina alternativa, entre otros.	2015-presente Activa
Mixiuhca	La Magdalena Mixiuhca, CDMX	Intercambio de bienes de valor y servicios con una equivalencia de 1 mixiuhca igual a una alegría (dulce de amaranth). A su vez tiene una equivalencia de \$5 pesos MXN.	Utilizan la moneda para realizar intercambios de productos, tiempo, habilidades, servicios y saberes. Este instrumento se firma en cada transacción de manera que puede contarse el valor generado a lo largo del ejercicio. Funciona el primer domingo de cada mes.	2014-presente Activa
Itacate	Guadalajara	Son 53 productores que trabajan con productos naturales, artesanos, talleristas e indígenas. Las denominaciones son de 20, 10, 5 y 1 unidades y equivalencia a una unidad monetaria oficial.	El intercambio se realiza por intermedio del Corredor Cultural Expiatorio en el que mediante el intercambio de billetes es posible adquirir mercancías y productos dentro de la red.	2013-presente Activa
Mezquite	Dolores Hidalgo, Guanajuato	Solo circula una vez al año durante la Feria Vida Digna.	Dentro de la feria los prosumidores adquieren el compromiso de usar la moneda para realizar sus transacciones. Quienes son usuarios deben capacitarse antes de poder interactuar con la moneda.	2004 Activa
Cacao	Tianguis de la Cooperativa Autónoma de Comercio Artístico de Obras (Cacao), CDMX	Usada en ferias artísticas, equivale a 1 Cacao = 50 pesos = 1 hora de trabajo cultural. Pensada para una red de intercambios de productos entre dicha cooperativa.	Solo puede intercambiarse dentro de las comunidades artísticas dentro de la feria, en la compra de artesanías, alimentos y productos elaborados por quienes integran la comunidad.	2013 Inactiva

Fuente: La Coperacha (2013); Cooperativa Autónoma de Comercio Artístico de Obras (2013); Ochoa (2016). Elaboración propia de los autores

Por último, se encuentran las monedas emitidas por las administraciones públicas y son, como su nombre lo indica, creadas por autoridades locales, municipales o estatales para promover la estimulación económica en tiempos de recesión y crisis. Otorgan a la población la capacidad de adquirir productos alimenticios en períodos de desempleo y evitan el acrecentamiento de las desigualdades.

Tabla 6

Monedas sociales emitidas por Gobiernos subnacionales en México

Moneda	Ubicación	Características	Funcionamiento	Vigencia
Billete Mer-comuna	CDMX	Se entrega una cantidad de 350 pesos en tres quincenas. Funciona dentro de 13 alcaldías.	Emitida como estrategia para mitigar la crisis por covid-19 en CDMX; solo puede ser intercambiado dentro de la alcaldía que fue entregada y en negocios con productos de la canasta básica, inscritos en un padrón.	2020-presente Activa
Jajalpesos	Santa María Jajalpa, estado de México	Se otorga solo a hogares dentro de la comunidad; personas con estragos provenientes de la pandemia.	Se intercambian los billetes por productos que son producidos y vendidos en la región. No puede salirse de los límites territoriales.	2020-presente Activa

Fuente: Alcaldía Tlalpan (2020); Gobierno de la Ciudad de México (2020); Fuentes (2020). Elaboración: propia de los autores.

4. Metodología

Para evaluar el impacto que las monedas sociales han tenido en México se ha realizado un recorrido histórico por algunas de ellas, entre 1994 y 2020, explicando los motivos de su surgimiento y el por qué han prevalecido a la actualidad. Se argumenta que los años subsecuentes a cualquier crisis en el país son propicios para que este tipo de monedas aumenten, ya que son creadas para satisfacer las necesidades de las poblaciones para enfrentar la recesión financiera. Revisadas las fuentes primarias, secundarias y notas de prensa se tiene que, entre

1994 y 2020, surgieron 21 monedas localizadas en Veracruz (Tlálloc), Sonora (Cajeme), CDMX (Fausto), Quintana Roo (Vedillete), por mencionar algunas. Los detalles siguen a continuación:

Tabla 7
Relación histórica monedas sociales

Año	Número	Nombres	Año	Número	Nombres
1994	1	Tlálloc	2008	0	x
1995	0	x	2009	1	Caxcán
1996	0	x	2010	2	Túmin, Mixhuca
1997	0	x	2011	0	x
1998	0	x	2012	1	Fausto
1999	0	x	2013	5	Tojol-Takin, Vedillete, Kuni, Itacate, Cacao.
2000	0	x	2014	1	Varo
2001	1	Cajeme	2015	5	Chapingo, Malinali, Patlalli, Bójo, Amanatli
2002	0	x	2016	0	x
2003	0	x	2017	1	Caribe
2004	1	Mezquite	2018	0	x
2005	0	x	2019	0	x
2006	0	x	2020	2	Mercomuna, Jajalpesos
2007	0	x	x	x	x

Fuente: La Coperacha (2013); Ochoa (2016); Alcaldía Tlalpan (2020); Fuentes (2020). Elaboración: propia de los autores.

5. Análisis de resultados y discusión

Los años con mayor número de monedas sociales fueron 2013 y 2015, cada uno con 5; seguidamente, 2010 y 2020, con 2 alternativas cada uno. El promedio anual en el intervalo del estudio es de 0,78, es decir, $\frac{3}{4}$. Las monedas creadas en 2013 y 2015 hacen parte de instrumentos emitidos por los Gobiernos subnacionales en México, por redes ecológicas y cooperativas, de modo que forman parte del intercambio

de diversos productos, con transacciones dinámicas y participación de diferentes individuos. En términos generales, hay una tendencia al incremento de estas monedas a partir de 2008 bajo el escenario de la crisis de las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos que derivó en efectos económicos, en especial, en México. Por otro lado, a partir de la crisis sanitaria por covid-19, el país generó estrategias para la mitigación de la escasez y pobreza, fomentando el desarrollo comunitario de herramientas asociadas al intercambio que evitaran la fuga de la moneda y se estimularon los comercios locales.

Los sistemas monetarios y financieros tradicionales son objeto de considerables crisis que propician el surgimiento y construcción de estrategias basadas en el intercambio social (Cortés, 2008; Ruddick, 2015). Las crisis financieras ponen en evidencia que el sistema es débil por naturaleza, no puede sostenerse ni satisfacer las demandas sociales. Desde 1929, con la Gran Depresión surge el interés de generar monedas propias (Cortés, 2008) que no se vean afectadas por los desequilibrios del mercado. Para Alcañiz (2019), las monedas sociales surgen en contextos de crisis. La autora expone que la recesión económica de Vancouver en la década de 1980 dio origen a los Local Exchange and Trade Systems (LETS), organizaciones económicas que realizan intercambios de bienes y servicios entre quienes integran dicho grupo.

Según Sanz (2019), la vasta cantidad de propuestas e iniciativas creadas por las comunidades y la ciudadanía para atender sus necesidades apuntan a crear modos alternativos de intercambio a la lógica capitalista, siendo los sistemas monetarios complementarios una opción. Muchas de las monedas alternativas que surgieron desde 2013 no han perdido su vigencia, en esto influyen las oportunidades que brinda la región, el consumo local y el valor de uso de la moneda. Las recesiones económicas no atienden a una recuperación rápida, no ha ocurrido en la última década. Los años venideros se han caracterizado por períodos lentos para alcanzar el auge del ciclo y un ritmo acelerado para llegar a las crisis.

6. Conclusiones

El sistema capitalista se caracteriza por la acumulación y la explotación de recursos desde el individualismo y generación de riqueza. Estos elementos generan pobreza, desigualdad y desempleo debido a que es un sistema excluyente, que desconoce otros medios y formas más comunitarias de acceder a bienes y servicios. Las recurrentes crisis económicas del siglo xx, aunadas a la brecha de desigualdad socioeconómica en el sistema monetario actual, han orillado a la población a recurrir a alternativas para suplir sus necesidades y realizar intercambios. Bajo este contexto, las monedas sociales hacen parte de las estrategias locales para estimular las oportunidades, de modo que los efectos de la crisis pueden paliarse de una mejor manera. Estrategias derivadas de las finanzas solidarias hacen parte del abanico de posibilidades para el desarrollo económico local de México, ya que permite a las personas costear sus necesidades sin recurrir a préstamos exteriores forzados, ni quebrantar las cadenas de actividad económica de la región.

Entre 1994 y 2020 surgieron en México cerca de veintiún monedas sociales, la mayoría de ellas (catorce) datan de 2013 en adelante y se encuentran activas. Para las comunidades y gestores de estas monedas esto significa una oportunidad para realizar transacciones más allá del peso MXN, pero también, de fortalecer las redes de apoyo e innovación. De acuerdo con la información registrada, el diseño y aplicación de dos monedas sociales para resarcir el desempleo y la disminución del comercio en pequeñas comunidades al interior del país fue vital desde el año 2020. Es necesario proponer un registro de estos sistemas monetarios para mantener un control de las diferentes entidades federativas que lo implementan, monitorear el origen e inactividad de una moneda social y perfeccionar su uso en momentos de crisis. Se debe estimular las monedas en ambientes controlados, lo que permite identificar su viabilidad y uso en las comunidades en contextos de crisis y recesiones. Así, es posible determinar de manera exacta su impacto a partir de su vigencia, practicidad, aplicación, entre otros.

7. Referencias bibliográficas

- Alcaldía Tlalpan (2020). MERCOMUNA Mercado, comunidad de abasto y alimentación. Recuperado de <http://www.tlalpan.cdmx.gob.mx/mercomuna/>
- Alcañiz, G. (2019). Las monedas sociales en la economía social y solidaria: más allá de la reciprocidad, entendiendo las prácticas concretas a la luz del caso de “La Bellota”. *Revista de Antropología Social*, 28(2), pp. 275-295. Recuperado de <https://bit.ly/3lqeo0M>
- Argueta, J., y Cortez, M. (2016). Trueque, intercambio y reciprocidad: economía solidaria en las comunidades purépecha de Michoacán. *Revista Etnobiología*, 14(2), pp. 79-89. Recuperado de <https://bit.ly/40X2mUc>
- Ayuntamiento de Lebrija (2020). Lebrija crea una moneda local para reactivar el pequeño comercio de la ciudad. Recuperado de <https://bit.ly/3HWWhQAJ>
- Blanc, J. (2006). *Les monnaies sociales: un outil et ses limites. Monnaies Sociales - Exclusion et liens financiers - Rapport 2005/6*. Editorial Económica.
- _____. (2002). Formes et rationalités du localisme monétaire. *L'Actualité économique*, 78, pp. 347-369. Recuperado de <https://bit.ly/3Yzpyol>
- Borrello, R., y Plasencia, A. (2010). Las monedas sociales y el debate sobre el origen y las funciones del dinero. *Revista de Ciencias Sociales*, 2(18), pp. 121-139. Recuperado de <https://bit.ly/3xmQOfb>
- Caravaca, I., y González, G. (2019). Una mirada alternativa al desarrollo local. Las monedas sociales en la aglomeración urbana de Sevilla. *Scripta Nova Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 23. Recuperado de <https://bit.ly/3I3KVZ8>
- Castilleja, A. (2003). La comunidad y la costumbre en la región Purépecha. En S. Millán y J. Valle (eds.), *La comunidad sin límites: estructura social y organización comunitaria en las regiones indígenas de México*, (pp. 17-113). Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Chaparro, E. (2014). *Monedas comunitarias en contextos solidarios. Una aproximación al sentido del uso del Itacate* (Tesis de maestría). Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, Guadalajara. Recuperado de <https://bit.ly/3hSpGk7>

- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2021a). *El CONEVAL presenta información referente a la pobreza laboral al segundo trimestre de 2021*. Recuperado de <https://bit.ly/216rjni>
- ____ (2021b). Coneval presenta las estimaciones de pobreza multidimensional 2018 y 2020. Comunicado de prensa 09. Recuperado de <https://bit.ly/3hPQn96>
- Cooperativa Autónoma de Comercio Artístico de Obras (2013). Moneda solidaria de C.A.C.A.O. Recuperado de <https://bit.ly/3HSCHDi>
- Coraggio, J. (2011). *Economía social y solidaria: el trabajo antes que el capital*. Ediciones Abya-Yala.
- Correa, P. (2013). La moneda autónoma universitaria, en la UNAM. Claudia Valadez explica el “Fausto” en la Facultad de Economía. Por Pablo Correa, La Coperacha. Recuperado de <https://bit.ly/3WxxfeO>
- Cortés, F. (2008). *4 Colección finanzas éticas. Las monedas sociales*. Cajamar.
- Crédit Municipal de Toulouse. (2021). Qu’est-ce-que le sol? Recuperado de <https://bit.ly/3E7xWo6>
- Dávila, A. (2019). El mercado de Tlatelolco y los productos que en él se ofrecían. *Noticonquista*. Recuperado de <https://bit.ly/3Xq9ZPS>
- De Aguiar, B. (2020). La moneda social Palmas, viejos instrumentos, nuevas soluciones: un análisis sociológico del dinero. *Psicoperspectivas*, 19(2), pp. 1-13.
- Diez, M. (2019). *Monedas alternativas: criptodivisas y monedas sociales* (Tesis de fin de grado). Universidad de Valladolid. <https://bit.ly/3IDhRjE>
- Estrada, B., Braña, F., et al. (2013). *Qué hacemos con el poder que tienen los bancos y gobiernos para crear dinero sin ningún control democrático*. Akal.
- Fondo Monetario Internacional [FMI] (2021). *Actualización de perspectivas de la economía mundial*. Recuperado de <https://bit.ly/3RVSDcF>
- Fuentes, F. (2020). *Iniciativa mexicana para canjear vales con forma de billete por comida*. *Euronews*. Recuperado de <https://bit.ly/3Wzv7Du>
- Gil, K. (2020). Chartalismo poscolonial: el contexto histórico y teórico de las monedas solidarias en México. En J. Álvarez y C. Marcuello (dirs.), *Experiencias emergentes de la economía social*, (pp. 317-343). OIBESCOOP.

- Gisbert, J. (2013). *Una moneda solidaria para promover la economía y el comercio local*. Lanzarote. Recuperado de <https://bit.ly/3jijeTM>
- _____. (2010). *Vivir sin empleo*. Los libros del linco.
- Gobierno de la Ciudad de México (2020). Mercomuna: vales de alimentos para apoyar a familias y negocios. Recuperado de <https://bit.ly/3l0YkTI>
- Gómez, R., y Rodríguez, C. (2018). *Impacto de las monedas comunitarias: una revisión de la literatura*. Depósito de Investigación de la Universidad de Sevilla. Recuperado de <https://bit.ly/3jRz20F>
- Greco, T. (2001). *Money: Understanding and Creating Alternatives to Legal Tender*. Chelsea Green Publishing. Recuperado de <https://bit.ly/3YHcXl3>
- Hirota, Y. (2017). *Monedas sociales y complementarias (MSCs): sus valores socioeconómicos para distintos stakeholders* (Tesis doctoral). Universidad de Valencia. Recuperado de <https://bit.ly/3Yudkx>
- Hintze, S. (1998). Las redes de trueque como institución de la economía popular. En J. Coraggio (ed.), *Trueque y economía solidaria*, (pp. 259-278). Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Humberto, L. (2015). Otra mirada acerca del Fausto. Recuperado de <https://bit.ly/3WNXi1x>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2021). Resultado de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Nueva Edición. Cifras durante el Segundo Trimestre de 2021. Comunicado de prensa núm. 457/21. Recuperado de <https://bit.ly/3judyGA>
- La Coperacha (2017). El Caribe: instrumento digital de México para hacer multittrueque. Recuperado de <https://bit.ly/3YNeRQ8>
- _____. (2014). Moneda social en el Faro de Oriente. Video de YouTube. Recuperado de <https://bit.ly/3YtY9FV>
- _____. (2013). ¡No son moneditas de oro! Recuperado de <https://acortar.link/AR4vts>
- La Redacción (2015). Ofrecen académicos y universitarios de la UAP, en conjunto con colectivos, experiencia de moneda comunitaria en Puebla. *La Jornada de Oriente*. Recuperado de <https://bit.ly/3jwuD2l>

- La República (2020). Coronavirus, paese del Molise stampa “ducati” plastificati. Video de YouTube. Recuperado de <https://bit.ly/3IlQbZJ>
- Lietaer, B. (2005). *El futuro del dinero*. Errepar.
- Magalhães de Aguiar, B. (2020). La moneda social Palmas, viejos instrumentos, nuevas soluciones: Un análisis sociológico del dinero. *Psicoperspectivas. Individuo y sociedad*, 19(2). Recuperado de <https://bit.ly/3PNFRfb>
- Mercado Social Madrid (2020). Las monedas sociales y las redes de solidaridad, un antídoto para la crisis. Recuperado de <https://bit.ly/3vhAAmK>
- Ochoa, M. (2016). *La economía solidaria como generadora de procesos de aprendizaje: el caso de la moneda comunitaria Túmin* (Tesis de maestría). Universidad Veracruzana. Recuperado de <https://bit.ly/3YxOsWN>
- Orzi, R. (2011). *Moneda social y mercados solidarios. La moneda social como lazo social*. CICCUS.
- Plasencia, A., y Orzi, R. (2007). *Moneda social y mercados solidarios. Potencial pedagógico emancipador de los sistemas monetarios alternativos*. CICCUS.
- Polanyi, K. (1977). *El sustento del hombre*. Editorial Mondadori.
- Primavera, H. (2004). *Moneda social 1. La otra economía*. Altamira.
- Rodríguez, A., y González, S. (2018). Las monedas locales y sociales como complementarias a las monedas oficiales: estudio de casos. *RIESISE*, 1, pp. 125-141. Recuperado de <https://bit.ly/3lykooF>
- Ruddick, W. (2015). Village Market Simulator v0.2 - Seasonal Markets - Imports/Exports. Video de YouTube. Recuperado de <https://bit.ly/3YLFC8s>
- Santana, M. (2009). Reinventando el dinero. Experiencias con monedas comunitarias. Recuperado de <https://bit.ly/40TAc7>
- Santana, M. (2011). *Monedas comunitarias en México y Argentina. Algunas comparaciones*. Tema del trabajo 3: Diferencias contextuales y lecciones aprendidas. Recuperado de <https://bit.ly/3BYTYZk>
- Sanz, A. (2019). *Monedas locales y cambio social* (Trabajo final de máster). Universitat de Barcelona. Recuperado de <https://bit.ly/3k4VhQy>

- Secretaría de Bienestar (2019). *¿Sabes qué es la economía social?* Recuperado de <https://bit.ly/2Ut5uUu>
- Shephard, D. (2011). Las monedas complementarias y la nueva realidad de las finanzas solidarias en países desarrollados y no desarrollados. Cayapa. *Revista Venezolana de Economía Social*, 11(21), pp. 27-56. Recuperado de <https://bit.ly/3K6uCGS>
- Valpo Moneda Social y Comunitaria (2021). Valpo moneda social y comunitaria. Recuperado de <https://valpomonedasocial.cl/>
- Villegas, P. (2010). *Del tianguis prehispánico al tianguis colonial: Lugar de intercambio y predicación (siglo XVI)*. Universidad Autónoma Metropolitana.

Capítulo VII

Lavado del dinero en México: características y control

Román Sánchez, María Macedo, Ricardo Paz y Pedro Gual

1. Introducción

LAS OPERACIONES ECONÓMICAS-financieras que buscan dotar de legalidad el capital o dinero que surge de operaciones ilegales son delitos económicos que han estado presentes en la sociedad a lo largo del siglo xx. Durante la década de 1920, el crimen organizado en Estados Unidos ideó el mecanismo para ocultar el origen ilegal de sus recursos a partir de la declaración de su dinero, de manera “legítima” en el negocio de las lavanderías (Perotti, 2009). De allí surge el concepto de *lavado de dinero*. De acuerdo con Baltazar y Bornacini (2014), el lavado de dinero sirve para ocultar la procedencia de los fondos ilegales de manera que parezca que fueron obtenidos de fuentes legítimas. Es también conocido como blanqueo de dinero o capitales, lavado de activos o legitimación de capitales. El dinero que resulta de la evasión fiscal, el narcotráfico, el fraude, tráfico de armas y personas es, en muchas ocasiones, canalizado y distribuido en el mercado global mediante el lavado.

En ese contexto, el presente capítulo expone los diferentes elementos, políticas y mecanismos que existen en México y que controlan y castigan el lavado de dinero. Se busca conocer las actividades económicas que implementan ciertas empresas para ocultar ese dinero, así como el destino de los recursos económicos que resultan de la evasión fiscal, corrupción, fraude y dinero virtual, lo cual se plantea en el Código Penal Federal.¹ En México existe la banca comercial para

1 Del artículo 400 al 4013, del Código Penal Federal.

la obtención de créditos con una tasa de interés de las más caras del mundo, como lo establece el Costo Anual Total (CAT),² por lo que no hay una banca moral que apoye a las personas usuarias, aunado a la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita que presiona para impulsar un mejor dinamismo económico. El uso de dinero virtual por medio de tarjetas eleva los problemas de comercio.

Tabla 1
Tasas de interés de la banca*

Crédito	Tasa de interés (%)
Tarjetas de crédito	33,64
Personal y microcréditos individuales	45,11
Nómina	26,23
Automotriz	12,34
Hipotecario	9,13

* Comparativo de tasa promedio ponderada por saldo.
Fuente: Banco de México (2021b).

En la actualidad, pequeñas y medianas empresas (Pymes) sostienen la economía mexicana. Ellas le imprimen dinamismo al desarrollo económico mediante actividades primarias, secundarias y terciarias, generando productividad, fuente de trabajos y oportunidades en las personas. Las Pymes representan un factor importante en el Producto Interno Bruto (PIB) nacional y son eslabones para la economía del país, pese a los retos que enfrentan (OIT, 2019). De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (Inegi, 2023), en el cuarto trimestre del 2022, los resultados de la Estimación Oportuna del PIB trimestral muestran que este aumentó el 0,4 % a tasa trimestral en términos reales con relación al año anterior.

2 El CAT es el costo total del financiamiento hipotecario. Este sirve para comparar el costo financiero entre intermediarios y productos, e incluye lo siguiente: la tasa de interés, las comisiones, las primas de seguros, el costo del estudio socioeconómico y del avalúo hipotecario.

Sin duda alguna, el avance económico del cualquier país está ligado con diferentes sectores: industrial, comercial y de servicios, por lo que su campo de acción son las empresas, que, a su vez, son organismos u organizaciones que pueden lucrar o no, pero que tienen objetivos en común por los que se crean, que son: atender las necesidades de la sociedad que vende su mano de obra, así como influenciar en el avance económico del medio social en el que actúa, y son los factores de la producción: capital, trabajo y comercio, los que inciden de forma directa en el desarrollo de un país de acuerdo con su sana administración (Marx, 2019). La ilusión del trabajo fácil, acumulación y enriquecimiento rápido a cualquier costo, difundido por medios de comunicación, ha atentado contra el civismo debido a que propone el triunfo a cualquier costo, hasta el crimen organizado se ha basado en ello, cuando es la planta productiva la que sostiene estructuralmente a las economías (Varcácel, 2021; Lipovetsky, 2013, 2017).

La insana relación del egoísmo y el interés por la acumulación orilla a dueños de los factores de la producción a la usura y a sobornar a las personas que laboran en el sector público y privado, situación que ha sido analizada, incluso, desde tiempos de Aristóteles (2019). La banca se ha desarrollado de manera similar, y la anhelada soberanía financiera del país se ha perdido con las reformas con las que esta vela por sus intereses y capitales, más que una acción conjunta con el Estado para el desarrollo. Ahora, en cuestiones metodológicas, las variables exponenciales y efectos multiplicadores del presente capítulo son:

- a. Banca moral
- b. Personas usuarias
- c. Ley antilavado de dinero
- d. Dinamismo económico
- e. México
- f. Dinero virtual por medio de tarjetas
- g. Problemas de comercio
- h. 2021

En las que se expone que las personas usuarias de la banca moral (b), dentro de un límite del presente al futuro (t_0 y t_1), encontrarán una relación directa entre la banca moral (a) y la ley antilavado de dinero (c), así como con el dinamismo económico (d) y su relación con los problemas del comercio (g), todo esto en México (e). Además, la relación de todos estos con el dinero virtual sostenido por tarjetas bancarias (f), lo cual es observado por las autoridades tributarias. Se ha preferido el dinero virtual, porque el Gobierno puede saber su procedencia, y no así con los pagos en efectivo, según lo exige el Servicio de Administración Tributaria (SAT). Para lo cual se han puesto límites en efectivo, y los montos superiores deben ser por medio de instituciones financieras.

Tabla 2
Restricción de uso de efectivo y metales

Actividad	Límite en UMA	Monto límite en MN
Compraventa de inmuebles	8,025	\$832 513,50
Compraventa de vehículos, nuevos o usados, ya sean aéreos, marítimos o terrestres	3,210	\$333 005,40
Compraventa de relojes; joyería; metales preciosos y piedras preciosas, ya sea por pieza o por lote y de obras de arte	3,210	\$333 005,40
Adquisición de boletos que permita participar en juegos con apuesta, concursos o sorteos; así como la entrega a pago de premios por haber participado en dichos juegos con apuesta, concursos o sorteos	3,210	\$333 005,40
Servicios de blindaje	3,210	\$333 005,40
Compra venta de acciones o partes sociales	3,210	\$333 005,40
Arrendamiento de inmuebles y vehículos	3,210	\$333 005,40

Fuente: SAT (2022).

Respecto a la estructura del acápite, se divide de la siguiente manera: primero, se aborda el concepto de lavado de dinero. Después, se profundiza en el ámbito fiscal y en el dinero en efectivo y electrónico, sus beneficios, inconvenientes y repercusiones (en el futuro uso del dinero y la desaparición de la privacidad monetaria en el país).

Posteriormente, se ahonda sobre el uso de tarjetas de crédito, para después profundizar en la discusión sobre los mecanismos para alentar el adecuado uso del dinero y, por último, se presentan las conclusiones.

2. Lavado de dinero

De acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el lavado de dinero es un proceso mediante el cual los fondos generados en el ejercicio de actividades financieras y productivas ilícitas son ocultados e invertidos en servicios y bienes legales, de modo que ese dinero parezca lícito. Las actividades comunes de la cual se obtiene este dinero son el tráfico de drogas y estupefacientes, la prostitución, la trata de personas, contrabando de armas, la piratería, evasión fiscal, corrupción y terrorismo (CNBV, 2018). El dinero ilícito busca ser incorporado a la economía legal y normal mediante inversiones en empresas que operan bajo un marco legal. Así, el *dinero sucio* se transforma a *dinero limpio* y puede ser utilizado de manera libre y con beneficios económicos.

En el fortalecimiento de medidas para la observación sobre las actividades ilícitas, se destaca en el año 2000 la incorporación de México al Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), generando un gran compromiso con la lucha del lavado de dinero y en la reforma de las leyes nacionales para así cumplir con los objetivos establecidos en el GAFI, aplicando con efectividad las medidas legales, reglamentarias y operativas para combatir el lavado de dinero, corrupción, evasión fiscal, entre otras amenazas relacionadas con la integración del sistema financiero. Esto trajo como consecuencia una medida de cambios estructurales en el sistema financiero mexicano. Además, una de las medidas para los acuerdos de integración económica dentro del TMEC (antes Tratado de Libre Comercio de América del Norte) fue la integración de la Banca de las Américas, que brinda opinión y regula las acciones en política monetaria de los países miembros.

Las empresas mexicanas no se encuentran distantes de las prácticas ilegales que traen consigo el soborno, la delincuencia organizada, corrupción, fraude, lavado de dinero, robo de identidad y evasión fiscal, y que fue una preocupación del Gobierno mexicano, de

acuerdo con la Encuesta Trimestral de Ejecutivos/as de Finanzas del Banco de México en 2023. Según una encuesta de Pricewaterhouse Coopers S. C. (2016), los delitos económicos con mayor frecuencia en México fueron la malversación de activos (76 %), corrupción y el soborno (21 %) y uso de información privilegiada (19 %). Los ilícitos que causan daño a las empresas se contemplan en el artículo 400 bis del Código Penal Federal (2021), tipificado como “operaciones de recursos de procedencia ilícita”, en el que se establecen los siguientes lineamientos con penas corpóreas, el cual explica que:

- I. [...] [el que...] [...] adquiera, enajene, administre, custodie, posea, cambie, convierta, deposite, retire, dé o reciba por cualquier motivo, invierta, traspase, transporte o transfiera, dentro del territorio nacional, de este hacia el extranjero o a la inversa, recursos, derechos o bienes de cualquier naturaleza, cuando tenga conocimiento de que proceden o representan el producto de una actividad ilícita.
- II. Oculte, encubra o pretenda ocultar o encubrir la naturaleza, origen, ubicación, destino, movimiento, propiedad o titularidad de recursos, derechos o bienes, cuando tenga conocimiento de que proceden o representan el producto de una actividad ilícita.

Para efectos de este capítulo, se entenderá que son producto de una actividad ilícita “los recursos, derechos o bienes de cualquier naturaleza, cuando existan indicios fundados o certeza de que provienen directa o indirectamente, o representan las ganancias derivadas de la comisión de algún delito y no pueda acreditarse su legítima procedencia” (CPF, 2021).

Entre los organismos internacionales que de manera coordinada dan tratamiento a estas actividades ilícitas, así como observación y seguimiento de su evolución, se encuentran el Fondo Monetario Internacional, Organización de las Naciones Unidas, Grupo de Acción Financiera Internacional, Grupo de Acción Financiera Internacional contra el lavado de Dinero de Sudamérica, Comité de Supervisión Bancaria de Basilea y Grupo Egmont de Unidades de Inteligencia Financiera (Pérez, 2016). Por otro lado, los diferentes tipos de operaciones que vinculan a las empresas con el delito de lavado de dinero son:

- Fraude: es una práctica común que trae por consecuencia el quiebre de la empresa. Las causas son la incorrecta aplicación de control interno, personal administrativo y financiero inadecuado a las necesidades de la empresa.
- Tarjetas de crédito: los bancos autorizan el uso de tarjetas de crédito para restringir el uso y circulación del efectivo. Es importante que la institución bancaria genere políticas de seguridad, ya que en ocasiones los empleados actúan de intermediarios con los delincuentes para introducir fondos ilícitos al sistema financiero. (CNBV, 2018).
- Centros cambiarios: en los giros nacionales e internacionales se suele ocultar y enviar el dinero ilícito, esto también se puede dar en el cambio de moneda; muchas empresas realizan esta práctica por medio de este giro, por lo que los lavadores de dinero por lo regular operan en las ventanillas realizando cambios de servicio monetario, presentándose a las mismas a realizar cambios, estructurar y microestructurar operaciones (CNBV, 2018).
- Banca en línea o banca en internet: este delito es muy común y es conocido como robo de cuello blanco, ya que la transferencia de fondos se realiza de modo virtual y en línea, sin contacto previo entre quien envía el dinero y quien lo recibe.
- Tarjetas prepagadas y dinero electrónico: con estas tarjetas se evita el traslado del dinero físico. Las tarjetas se pueden recargar con altas sumas de dinero y pueden ser utilizadas para cualquier fin dado que no tienen límites, son intercambiables, anónimas y portátiles. Las tarjetas pueden ser recargadas con dinero en múltiples ocasiones.
- Transferencia electrónica de fondos: esta actividad es muy usual en las empresas y personas sin actividad empresarial. Se da con la finalidad de traspasar dinero nivel nacional o internacional mediante un medio electrónico como un cajero, teléfono móvil, entre otros.

El GAFI, en 2016, señaló que hay tres momentos importantes en el proceso de lavado de dinero: 1) la colocación, distribución física del dinero ilícito en establecimientos financieros y comerciales como los casinos, por ejemplo; 2) el ensombrecimiento, se oculta el dinero mediante múltiples transacciones financieras para evitar dar con su paradero (se crean y usan empresas fantasma, inversión en inmuebles y negocios); y 3) la integración, el dinero se invierte en un bien

inmueble y da la apariencia de haberse obtenido de manera legal (CNBV, 2016).

Ejecutar la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita trae por consecuencia que las empresas en México tengan un control de sus operaciones, sean íntegras, generen un fortalecimiento y sano crecimiento económico (CNBV, 2018). Se sabe que el comercio es la base mundial de la economía por la generación de dinero y utilidades, es el sustento de la riqueza, pero también es de los sectores más comunes para el uso de lavado de dinero. El dinero efectivo es la base del lavado de dinero en el mundo, tal como lo indica la GAFI:

Pese a que en los últimos años han surgido nuevas metodologías para el blanqueo de capitales, el lavado de dinero por medio del uso de efectivo continúa como el método más común para cometer este ilícito, el cual se calcula en 2 billones de dólares al año en el mundo, según David Lewis, secretario ejecutivo del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI, 2020, p. 7.)

Esta información, que declara el secretario ejecutivo de la GAFI, deja de manifiesto que el manejo del efectivo en el mundo continúa siendo el método más común que se utiliza para quienes cometen el ilícito de hacer dinero por medio de actividades como el narcotráfico, la trata de mujeres, la venta de armas y otras más; al igual que en las instituciones financieras han implementado medidas para reducir este ilícito. Sin embargo, la información muestra que no ha sido posible controlar en su totalidad el uso del efectivo. Asimismo, el secretario ejecutivo también menciona que aquellos que llevan a cabo un delito se vuelven expertos en buscar las rendijas legales para explotar y continuar con estos movimientos. Un ejemplo de cómo implementan operaciones ilícitas es mediante el manejo de activos virtuales (GAFI, 2020).

3. Ámbito fiscal

La información bancaria es significativa para efectos fiscales y regulación del lavado de activos. De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de la cual México

es parte, para mejorar el acceso a la información bancaria por motivos fiscales se tiene que cuestionar lo que se denomina como secreto bancario, que consiste en lo siguiente:

El secreto bancario juega un legítimo papel ampliamente reconocido en cuanto a protección de la confidencialidad de las actividades financieras de individuos y personas jurídicas. Se basa en el concepto de que la relación entre un banco y su cliente obliga al primero a tratar confidencialmente todas las actividades del segundo. Todos los países ofrecen a los bancos en mayor o menor medida la facultad y la obligación de rehusar la divulgación de información de clientes a terceras partes ordinarias. El acceso de terceros a este tipo de información haría peligrar el derecho a la privacidad y podría poner en juego la situación comercial y financiera del titular de la cuenta (OCDE, 2000, p. 22).

Entonces, la base del secreto bancario, que se maneja en el mundo, continúa de manifiesto en el manejo de las operaciones y, de alguna manera, para que en ciertas empresas continúen aprovechando este aspecto para llevar a cabo operaciones ilícitas. La falta de regulaciones tiene por resultado el encubrimiento de los registros y transacciones financieras, por lo tanto, es un problema que sigue generando fraudes en materia fiscal. Este es el caso de Enron en Estados Unidos, Parmalat en Italia, Baninter en República Dominicana, Banco Unión en Bolivia, HSBC en México, Inverlink en Chile, Odebrecht en Brasil (BBC, 2021b).

La OCDE (2000) estableció que entre las medidas para mejorar el acceso a los datos bancarios con fines fiscales está el solicitar información concreta para facilitar el acceso directo o indirecto a la administración tributaria e información bancaria; revisar las legislaciones nacionales para lograr un nivel de acceso óptimo; aplicar medidas para impedir que se tengan cuentas anónimas y obligar a los clientes a identificarse según corresponda, así como las personas beneficiarias de las operaciones. Respecto al comercio electrónico, el acceso a las transacciones fronterizas se deriva de la globalización y la liberación de los mercados, de tal manera que se ha logrado un progreso de las técnicas electrónicas que acelera las transacciones instantáneas de usuarios anónimos, y esto puede facilitar las actividades ilícitas,

como es la evasión fiscal (OCDE, 2000). Para el caso de México, la evasión fiscal fue relativamente alta (Aguirre y Sánchez, 2019), a pesar de que para 2014 y 2015 se implementaron medidas para disminuirla, por ejemplo, se buscó fortalecer las normas fiscales internacionales (OCDE, 2017).

Tabla 3
Estimaciones de evasión fiscal

(% de posible recaudación de impuestos)				
	IVA	ISR personas físicas	ISR empresarial	Total
2004	35,9	19,6	55,0	37,8
2008	24,3	15,9	24,1	24,3
2012	24,3	15,5	31,4	26,0

Fuente: OCDE (2017).

· Podrían tomarse otras medidas para reformar el programa de vivienda, Infonavit. Conforme a este programa, los trabajadores hacen aportaciones con base en sus salarios con fines de vivienda. El sistema podría ser más flexible y permitir que los trabajadores utilicen esas aportaciones para otros fines, por ejemplo, prestaciones por desempleo o jubilación. Exigir que los trabajadores por cuenta propia hagan aportaciones al sistema de seguridad social (IMSS) también produciría contribuciones importantes y ayudaría a combatir la informalidad, ya que los trabajadores por cuenta propia son una parte considerable de la fuerza laboral.

4. Dinero en efectivo y electrónico: beneficios, inconvenientes y repercusiones

En México, el uso de dinero en “efectivo” resulta bastante común. De acuerdo con un reporte elaborado en 2014 por la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece), se encontró que el 70 % de las transacciones comerciales que se realizan en el país utiliza dinero en efectivo (Aguirre y Sánchez, 2019). Sin embargo, este puede causar distintos problemas a las personas y empresas por temas de inseguridad, ya que pueden ser víctimas de un robo o bien por recibir algún billete falso. Además, no permite llevar un control de gastos (a menos que se utilice una libreta en la que se apunten de forma correcta todos los movimientos). De igual manera, al ingresar dinero en el banco para comprar propiedades y equipos de cantidad importante, o simplemente para resguardarlo, se debe justificar su procedencia con

evidencia de que los impuestos correspondientes fueron aplicados a los recursos a depositar. Es importante resaltar que en la década de 1990 se hablaba de evasión de impuestos, siendo el único delito el manejo de recursos en efectivo sin declarar. Después, se empezó a hablar de lavado de dinero. Pero también es delito si no se muestra la procedencia de los recursos, independientemente si se pagan o no los impuestos (Aguirre y Sánchez, 2019).

Futuro del uso del dinero

Lo que se debe reconocer ahora es que el uso del dinero en “efectivo” tiende a disminuir de manera importante. De hecho, la pandemia por covid-19 vino a acelerar este efecto (Castelo, 2020). Por lo que muy pronto ya no se mencionará la problemática de cómo ingresar y justificar su procedencia del dinero al ser recibido por el sistema financiero. Todo será operado solo por transferencias mediante ordenadores o simplemente desde los teléfonos celulares, elemento importante que guarda los datos personales de identificación. Los aparatos electrónicos son indispensables para la vida cotidiana, tanto que los Gobiernos quieren implementarlos para tener control de la identificación de cada persona. Recientemente en México, a mediados de abril de 2021, entró en vigor la modificación a la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, que contempla la creación de un padrón de datos biométricos mediante el cual se recopilaría información más completa, incluyendo huellas dactilares, rasgos faciales, de voz o del iris del ojo de cada propietario a partir de una línea de telefonía móvil que haya sido suspendida por un juez (Instituto Federal de Telecomunicaciones, 2021) por violentar el principio de proporcionalidad.

Desaparición de la privacidad monetaria

Tomando en cuenta lo anterior, en el momento en que una persona disponga de una cuenta bancaria y realice cualquier operación, indudablemente estará ante los ojos de la autoridad, quien podrá observar y sancionar dichas operaciones. De tal forma que hay ciertas situaciones que si no se justifican con claridad pudieran interpretarse

como lavado de dinero o defraudación fiscal. Sin embargo, mucha gente aún desconoce que puede caer en estas circunstancias y ser sancionada por desconocimiento de la normatividad (Aguirre y Sánchez, 2019). La manera de justificar y documentar la operación dependerá de cómo aclararlo ante las autoridades e instituciones.

Uso de tarjetas de crédito

En México, el uso de las tarjetas de crédito es una manera de utilizar dinero electrónico y, sobre todo, en poco tiempo serán las vías más cotidianas para el uso de dinero, tal como se comentó en párrafos anteriores. Sin embargo, el incorrecto uso de dichas tarjetas trae consecuencias económicas importantes para quien lo usa. Además, es el medio de control y monitoreo de operaciones de las autoridades fiscales. La ausencia de una educación financiera, sobre todo en la población joven, conlleva al riesgo de caer en algún delito; por ejemplo, lavado de dinero o delito de carácter fiscal. Esto se puede facilitar al tratar de liquidar algún adeudo o cuota mínima con dinero en efectivo del cual no se pueda comprobar su procedencia y que las autoridades pudieran cuestionar. Las instituciones financieras, al abrir una cuenta, se informan sobre la entrega de información confidencial de los recursos del llamado *cuentahabiente* a la autoridad que lo requiera; incluso algunas personas, en su ingenuidad, aún se atreven a tener dos cuentas bancarias, una para el manejo del dinero del negocio y otra para compras particulares de ingresos de dudosa procedencia. Por lo que la banca comercial está obligada a notificar al SAT.

De acuerdo con la tabla 4, los montos que sobrepasen los depósitos en efectivo hasta por 15 mil pesos mexicanos³ tienen que ser notificados al SAT. Es así, que el control de depósitos en efectivo puede incluso bloquear las cuentas bancarias de una empresa, sin previo aviso del SAT hacia el contribuyente. Esto se presenta por la presunción de culpabilidad por evasor o defraudador fiscal. Empero, es importante indicar que esta acción violenta la presunción de inocencia del contribuyente, según lo establecido en el artículo 20 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM).

3 816,10 dólares, a un tipo de cambio de 18,38, pesos por dólar.

Tabla 4
Umbrales de identificación y aviso

Actividad	Umbral de identificación		Umbral de aviso	
	UMA	MN	UMA	MN
Juegos con apuesta, concursos y sorteos	325	33 715,50	645	66 912,30
Tarjetas de crédito o de servicios	805	83 510,70	1285	133 305,90
Tarjetas prepagadas	645	66 912,30	645	66 912,30
Vales, cupones, monederos electrónicos o certificados	645	66 912,30	645	66 912,30
Cheques de viajero	Siempre	Siempre	645	66 912,30
Préstamos o créditos, con o sin garantía	Siempre	Siempre	1605	166 502,70
Servicios de construcción, desarrollo, intermediación o comercialización de bienes inmuebles	Siempre	Siempre	8025	832 513,50
Comercialización de piedras y metales preciosos, joyas y relojes	805	83 510,70	1605	166 502,70
Subasta y comercialización de obras de arte	2,410	250 013,40	4815	499 508,10
Distribución y comercialización de todo tipo de vehículos (terrestres, marítimos, aéreos)	3,210	333 005,40	6420	666 010,80
Servicios de blindaje (vehículos y bienes inmuebles)	2,410	250 013,40	4815	499 508,10
Traslado y custodia de dinero o valores	Siempre	Siempre	3210	333 005,40
Derechos personales de uso y goce de bienes inmuebles	1,605	166 502,70	3210	333 005,40
Recepción de donativos por parte de organizaciones sin fines de lucro	1,605	166 502,70	3210	333 005,40
Operaciones con activos virtuales	Siempre	Siempre	645	66 912,30

Fuente: SAT (2023).

5. Mecanismos para alentar el adecuado uso del dinero

La recaudación tributaria como porcentaje del PIB de México en 2019 fue del 16,5 %, estando por debajo del promedio de América Latina, con el 22,9 %, y del promedio de la OCDE, con 33,8 % (OCDE, 2021). Se han implementado mecanismos para dejar el uso de efectivo y monetizar de manera electrónica. El uso del dinero en el país, sin duda, se controlará de manera importante en cuanto al problema de lavado de recursos financieros y, por otro lado, la recaudación se incrementará. Países como El Salvador, por ejemplo, evalúan la pertinencia de usar la criptomoneda como moneda legal (BBC, 2021b). Para El Salvador es importante implementar sistemas de seguridad y facilitar mecanismos de uso electrónico de la moneda mediante aparatos móviles de comunicación o, en su caso, tarjetas electrónicas.

Pese a lo anterior, las personas involucradas en el mercado de las Pymes y Mipymes se verían obligadas a declarar todos sus ingresos y gastos, y podría incrementar sus impuestos, por lo que el Gobierno tendría que apoyar con algunos beneficios, puesto que no están acostumbradas a considerar ciertas situaciones (Aguirre y Sánchez, 2019). Por ejemplo, el impuesto al valor agregado (IVA) que deberían incluir en el precio de venta, el cual le pertenece a la autoridad. Un ejemplo para otorgar facilidades es aumentar las suscripciones al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), en el que los impuestos son mucho menores al de una persona moral o persona física por honorarios o actividad empresarial.

Con la reducción considerable del uso del efectivo y las promociones o facilidades para la disminución en el pago de los impuestos se impactaría de manera favorable la economía del país y bajaría la actividad de incurrir en algún delito. Lo anterior sería implementado para las Mipymes y algunas Pymes, pues aún no están acostumbradas en el uso de dinero de manera electrónica (Aguirre y Sánchez, 2019), tomando en cuenta que, en México, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2021), 4,1 millones son Pymes, lo que representa 95,4 % del total de empresas. De estas 3,6 son pequeñas y 0,5 medianas. Su contribución es de 52 % del PIB nacional.

6. Conclusiones

En este capítulo se han analizado las diferentes formas en que las entidades económicas, en un ejercicio habitual, se ven involucradas con algunos delitos de lavado de dinero debido a las redes de producción, y que traen consecuencias económicas y sociales. Sin embargo, esta problemática está anclada a situaciones más amplias que no solo responden al contexto mexicano; por mencionar algunas: el trabajo desleal del capital humano, enriquecimiento ilícito, competencia desleal entre empresas, la actuación del Gobierno como consumidor, productor o distribuidor de productos que considera estratégicos y que desestabilizan el mercado, al tiempo que desequilibran las economías nacionales. Estas prácticas afectan a todos los países, ya que corrompen a los Gobiernos y desestabilizan el sistema financiero internacional, distorsionan la expansión de los mercados financieros y amenazan con interrumpir la actividad económica real de los Estados nacionales.

Asimismo, se mencionó que las políticas bancarias no satisfacen las necesidades de industrialización del país. Aunado a ello, en México se cuenta con una ley antilavado de dinero que ha sido una traba en el tiempo, sobre todo, para la promoción de las Pymes, motivo por el cual se corrobora que México no tiene una banca moral que apoye a las personas usuarias y dinamice la economía. Como tal, la promoción empresarial no cuenta con el respaldo de la banca para contar con créditos, la cual está más abocada a los bienes de consumo inmediato que a los proyectos de inversión y reductivos.

Ante el inicio de la pandemia, se recortó de manera unilateral los créditos tanto personales como industriales, el recorte fue más del 80 % de los montos, pensado no caer en cartera vencida por parte de la banca, pero esto afectó de forma directa el consumo, el Gobierno no midió el impacto económico que llegó a niveles del 18 % en promedio en rezago, en tanto que en la industria hotelera alcanzó niveles del 98 %. Esto respondió a que las políticas fueron demasiado conservadoras, ya que se derivaron de aquellas impulsadas por el Sistema de la Reserva Federal en Estados Unidos y a los acuerdos del TMEC, mas no a una política industrial y bancaria mexicana.

Por tanto, el modelo financiero mexicano debe cambiar en sus vertientes, tanto de control como de promoción por medio de nuevos flujos de efectivo, impulsando una banca moral, que permita romper estas inercias de control excesivo por parte de las autoridades monetarias, y facilite que las empresas tengan acceso a créditos productivos con tasas de interés accesibles, que contribuyan a que no tengan que acudir a actividades ilícitas. Entonces, la propuesta, de manera específica para México, debe ser de corto plazo, no responder a esfuerzos aislados de los organismos productivos nacionales o propuestas académicas lejanas a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, del Banco de México y de la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sino debe ser una política integral y que debería partir desde la Secretaría de Economía.

En concreto, la propuesta es contar con una banca moral de primer piso, que bien podría ser la base de una banca solidaria, que permita dar atención directa al público y resarcir el vacío que ha dejado la banca comercial respecto a los créditos productivos. Con esto, se impulsaría a que las personas usuarias de los organismos financieros, en lugar de estar buscando acatar la ley en sus restricciones, la cumplan, ya que encuentran una banca que los apoya en sus planes empresariales, permite flujos de efectivo más amplios, y promueve la industrialización, el comercio y el consumo de los productos y servicios que en el mismo país se producen.

7. Referencias bibliográficas

- Aguirre, J., y Sánchez, M. (2019). *Evasión fiscal en México*. Instituto Belisario Domínguez, Senado de la república. Recuperado de <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/4338/Cuaderno%20de%20Investigaci%C3%B3n%2055.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Aristóteles (2019). *La ética nicomáquea*. Porrúa.
- Ávila, D., y Domínguez, D. (2019). Innovación y su correlación con el desarrollo económico. *Cadenas de valor e innovación*. Durango: e-book, pp. 107-138.

- Baltazar, M., y Bornacini, H. (2014). *Ley antilavado de dinero 2014*. Vlex Información Jurídica. Recuperado de <https://vlex.com.mx/vid/concepto-lavado-antecedentes-legales-504746802>
- Banco de México (2021a). *Análisis dinámico de indicadores de crédito*. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/PortalTranspCompSistFin/>.
- _____. (2023). *Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado*. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/encuestas-sobre-las-expectativas-de-los-especialis/%7B654D4165-DC5A-B074-6275-78BD7C0B815B%7D.pdf>.
- BBC Mundo (2021a). Bitcoin: El Salvador, el primer país del mundo en autorizar que la criptomoneda sea de curso legal. *BBC Mundo*. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-57373067>.
- _____. (2021b). Corrupción: 6 casos emblemáticos, UK. *BBC Mundo*. Recuperado de https://www.bbc.co.uk/spanish/specials/1555_corruption/index.shtml
- Castelo, A. (2020). ¿El fin del dinero en efectivo? El futuro escenario cobra vida gracias al Covid-19. *El español*. Recuperado de <https://n9.cl/xdt9y>
- Código Penal Federal [CPF] (1931 [Última reforma 12-11-2021]). Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Recuperado de <https://mexico.justia.com/federales/codigos/codigo-penal-federal/gdoc/>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (2021). *Prevención de lavado de dinero*. Recuperado de <https://n9.cl/kbae1>
- _____. (2018). *Lavado de dinero*. https://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Documents/VSPD_Lavado%20de%20Dinero.pdf
- _____. (2016). Grupo de Acción Financiera Internacional. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/80948/VSPD_GAFI_13042016.pdf
- Diario Oficial de la Federación [DO] (14 de agosto de 1931). Diario Oficial de la Federación. Recuperado de <https://n9.cl/yjz2x>
- _____. (5 de febrero de 1917). Diario Oficial de la Federación. Recuperado de <https://n9.cl/u30j3>.

- De la Orden de la Cruz, M. (2015). La banca islámica como herramienta de inclusión financiera. *Opción*, 31(6), pp. 211-228.
- Estrada, E. (2016). Competencia y diferenciación de productos en el mercado mexicano de tarjetas de crédito. *El Trimestre Económico*, LXXXIII (4) (332), pp. 573-634. ISSN: 0041-3011.
- Franco, M. (2011). *Los delitos tributarios y el lavado de dinero*. Revista de la Facultad de Derecho, (30), pp. 143-151. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=568160366011>.
- Gutiérrez, F. (2020). El efectivo sigue siendo el rey en el lavado de dinero: GAF. *El economista*. Recuperado de <https://app.vlex.com/#vid/efectivo-sigue-siendo-rey-853599574>.
- Instituto Federal de Telecomunicaciones, [IFT] (2021). *El IFT interpuso hoy controversia constitucional en contra de diversas disposiciones del decreto por el que se crea el padrón nacional de usuarios de telefonía móvil*. Recuperado de <https://n9.cl/rwtzl>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2021). *PIB*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/pib/>.
- Kant, E. (2017). *Crítica de la razón pura*. Porrúa.
- Ley Federal de Telecomunicaciones (2021). Diario Oficial de la Federación. Recuperado de <https://n9.cl/u30j3>.
- Ley Orgánica del Banco del Bienestar (2019). *Ley Orgánica del Banco del Bienestar*. Recuperado de https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Organica_del_Banco_del_Bienestar.pdf.
- Lipovetsky, G. (2013). *El imperio de lo efímero*. Anagrama.
- _____ (2017). *La era del vacío*. Anagrama.
- Marx, K. (2019). *El capital I*. Fondo de Cultura Económica.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE] (2021). *Estadísticas latinoamericanas*. Recuperado de <https://n9.cl/6kuw7>
- _____ (2017). *Estudios Económicos de la OCDE México*. Recuperado de <https://n9.cl/nak9b>

- _____ (2000). *Mejorar el acceso*. Recuperado de <https://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/38623405.pdf>.
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2019). *El poder de lo pequeño: hay que activar el potencial de las PYMES*. Recuperado de <https://www.ilo.org/infostories/es-ES/Stories/Employment/SMEs#intro>
- Pérez, F. (2016). *Matemáticas Aplicadas a la Economía*. Universidad Autónoma de Chapingo.
- Perotti, J. (2009). La problemática del lavado del dinero y sus efectos globales: una mirada a las iniciativas y las políticas argentinas. *UNISCI Discussion Papers*, núm. 20, mayo, pp. 78-99. Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/767/76711408007.pdf>
- PricewaterhouseCoopers LLP [PwC] (2016). *Encuesta sobre delitos económicos 2016*. Suplemento México. Recuperado de <https://www.pwc.de/de/internationale-maerkte/2017-07-04-encuesta-sobre-delitos-economicos-2016.pdf>
- Sandra, A. (2019). *Cadenas de valor en México, ¿Cómo alcanzar competitividad a nivel mundial?* Recuperado de <https://n9.cl/7ai7d>.
- Servicio de Administración Tributaria (2023). Restricción de uso de efectivo y metales. Recuperado de <https://sppld.sat.gob.mx/pld/interiores/restriccion.html>.
- _____ (2023). Umbrales de Identificación y Aviso. Recuperado de <https://sppld.sat.gob.mx/pld/interiores/umbrales.html>.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2021). Certificación de auditores, oficiales de cumplimiento y demás profesionales en materia de prevención de operaciones con recursos de procedencia ilícita y financiamiento al terrorismo. Recuperado de <https://n9.cl/w6s78>
- Sierra, J., y Londoño, D. (2008). Potencial de las finanzas éticas en la generación de nuevas alternativas de inversión en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 21(36), pp.183-220. Recuperado de <https://n9.cl/v9vj6>

- The Logistic World (2021). Cadenas de valor en México: ¿cómo alcanzar competitividad a nivel mundial? *TLW*. Recuperado de <https://n9.cl/o3syd>
- Torres, D. (2020). La generación de valor entre las personas y las organizaciones. *Revista GEON (Gestión, Organizaciones Y Negocios)*, 7(1), pp. 4-8. <https://doi.org/10.22579/23463910.211>.
- Varcácel, A. (2021). “la cultura del dislate y el enriquecimiento rápido atenta contra el civismo”. *ethic.es*. <http://ethic.es/2021/07/amelia-valcarcel-etica/>
- Velázquez-Martínez, M. de los A. (2016). El valor de las empresas libres de delitos financieros. *Opción*, 32(13), pp. 680-703. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31048483033>.

Tercera parte

Análisis sobre organizaciones de las finanzas éticas y solidarias en Ecuador

Capítulo VIII

Indicadores sociales en las cooperativas de ahorro y crédito de los segmentos 4 y 5 en Ecuador: propuesta y aplicación

Wilson Hidalgo Garzón y Víctor Jácome Calvache

1. Introducción

LA HISTORIA DEL cooperativismo en Ecuador tiene raíces durante el período aborigen cuando las poblaciones indígenas utilizaron formas y redes de colaboración para la construcción de caminos, viviendas y acequias. Evidencias de esta manera de trabajar y organizarse persisten en la actualidad en las comunidades indígenas y comunas de Ecuador, siendo la minga o trabajo en común a favor de familiares y amigos un ejemplo de ello. De la misma manera, durante el período colonial las prácticas cooperativas se presentaron entre las personas artesanas que conformaron los gremios que resguardaron sus oficios, técnicas y garantizaban productos y servicios de calidad.

Si se aborda la historia del cooperativismo desde la doctrina europea occidental, este arribó a Ecuador en el primer tercio del siglo xx, mediante cooperativas organizadas, en especial, por parte de los grupos artesanales y obreros. La intervención estatal en este sector, caracterizada más por el control que por el fomento, inició en 1937 mediante la Ley de Cooperativas. Posteriormente, en 1961 se creó la Dirección Nacional de Cooperativas y en 1966 se expidió una segunda Ley de Cooperativas. Este amparo legal posibilitó el auge y desarrollo del cooperativismo entre 1964-1988, en esencia, por impulso de la Iglesia católica, organizaciones no gubernamentales y organismos internacionales que apoyaron la creación de cooperativas de ahorro y crédito (COAC) (Miño, 2013).

Durante la década de 1990 y hasta 2006 se concretaron políticas neoliberales que condujeron a que el sector cooperativo de ahorro y crédito fuera asimilado como parte de la banca privada; por consiguiente, la supervisión y control se realizó con parámetros distanciados de los principios y valores cooperativos. En el marco de la crisis económica de 1999 y del proceso de dolarización del país (2000-2006), este sector no experimentó la quiebra de sus organizaciones, como sí sucedió con varios bancos privados. A partir de 2008 el cooperativismo tomó otro rumbo por los cambios que experimentó el país con la Constitución de 2008, que reconoció la organización económica popular y solidaria (Miño, 2013).

Con la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (Loeps) de 2011 surgen tres instituciones: la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) para el control; Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) para el fomento y la Corporación de Finanzas Populares y Solidarias (Conafips) para el financiamiento. Este marco institucional separó a las prácticas económicas de la economía popular y solidaria (EPS) en dos sectores, uno denominado como el real, que se conforma por asociaciones, cooperativas y organizaciones comunitarias en la actividad productiva y de servicios, y el otro, que es el sector financiero popular y solidario.

Respecto a las finanzas populares y solidarias, la Loeps determinó que las organizaciones que la conformaban eran las COAC, cajas solidarias y de ahorro, cajas centrales y bancos comunales. Las COAC fueron segmentadas en cinco grupos, de acuerdo con el tipo y saldo de los activos, según la clasificación establecida por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, mediante la Resolución 038 de 2015. En los segmentos 4 y 5 se encuentran las COAC con recursos económicos más bajos que no alcanzan los valores en sus activos establecidos por el Estado.

A esto se le sumó la política de regulación y control sobre el sistema financiero popular y solidario, en el cual prevalece de forma casi exclusiva lo financiero en relación con lo social, siendo dos esferas que se entrecruzan en las cooperativas. Organizaciones de los segmentos 4 y 5 que mantienen relaciones de proximidad con sus

comunidades y socios, a diferencia de aquellas ubicadas en segmentos más altos, enfrentan una pugna constante con el Estado central respecto a que el control debe ser planteado en el marco de equilibrios entre la esfera financiera y social, ya que enfatizar en la primera obliga a las organizaciones a atender en menor medida la dimensión de lo social.

Por otra parte, las herramientas de control utilizadas por instituciones como la SEPS responden a la lógica de control del sistema financiero convencional, más que a la lógica de la reproducción ampliada de la vida de las finanzas populares y solidarias. Esto indica que las organizaciones financieras deben fomentar el financiamiento local con relaciones horizontales, proximidad y solidarias que superen la exclusión e impulsen la construcción de sociedades más justas. De acuerdo con los datos de la SEPS, entre diciembre de 2015 y diciembre 2019 fueron liquidadas, fusionadas o absorbidas 242 cooperativas, muchas de los segmentos 4 y 5 con base en indicadores financieros de liquidez, solvencia y morosidad. No obstante, la liquidación no se efectuó con indicadores sociales como educación y formación, gestión democrática y cooperación entre cooperativas. Este problema afecta la relación Estado-COAC y el interior de estas organizaciones. Se requiere, por ende, de instrumentos de control-supervisión contextualizados a las realidades de estos segmentos, con un enfoque integral que contribuyan a mejorar sus estructuras financieras y no desvíen sus acciones de las lógicas cooperativistas.

Esto lleva a preguntarnos sobre qué indicadores sociales deben considerarse para un análisis situacional de las cooperativas de ahorro y crédito de los segmentos 4 y 5 en Ecuador. Se intentará responder a esta pregunta en el siguiente capítulo, por intermedio de las cooperativas que pertenecen a la Red Solidaria de Economía Popular del Ecuador (Redsepe), ubicadas en la ciudad de Quito. Se propone y aplican los indicadores sociales, y no los económico-financieros¹ para examinar la manera en la que inciden en su fortalecimiento. Si

1 Para ver los indicadores financieros, véase Hidalgo, W. (2021). Cálculo del equilibrio financiero, para alcanzar la sostenibilidad de las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 5 de Ecuador. *Otra Economía*, 14(25), pp. 113-128. Recuperado de <https://revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/14923>

se aplican los indicadores sociales a los segmentos 4 y 5 de las COAC es probable que surjan estrategias de mejora para la organización. Además, esta información puede ser utilizada por la Administración pública, en especial, en sus procesos de control.

Varios son los trabajos realizados que abordan indicadores sociales para otro tipo de economías, sean economías sociales, populares y solidarias, solidarias, o cualquiera de las variantes utilizadas a escala global. Algunos estudios lo hacen desde el concepto de balance social, entre ellos, Carreras y Bastida (2015), Espín, Bastidas y Durán (2017), Alarcón y Álvarez (2020) y Páez (2013). El balance social puede ser la herramienta que recoja los resultados de la aplicación de indicadores sociales, sin embargo, partimos que desde el enfoque integral se deben construir estos balances.

2. Finanzas solidarias, cooperativismo y balance social: el marco teórico

Es necesario delimitar un marco conceptual que permita contextualizar y comprender las dinámicas y racionalidades de las cooperativas de ahorro y crédito de los segmentos 4 y 5 de las COAC en Ecuador a partir de conceptos como finanzas solidarias, cooperativismo y balance social, que se explican a continuación.

2.1. Finanzas solidarias

Para Muñoz (2013), las finanzas solidarias son modalidades que buscan democratizar los recursos financieros, ponerlos al servicio de las personas mediante instrumentos básicos como el ahorro y el crédito, que buscan satisfacer las necesidades, tanto de la producción como de la reproducción. Se diferencian de las finanzas de concepción ortodoxa de los grandes grupos financieros y propietarios de instituciones bancarias privadas, quienes solo buscan la obtención de beneficios económicos, financian a empresas o personas que les pueden generar mayores beneficios, transmiten a sus clientes información institucional poco clara y escasa; e inhiben la participación de la clientela en la gestión de la entidad financiera. Para acceder a un crédito con estas empresas las personas interesadas deben presentar

–en sentido estricto– avales y garantías crediticias, ya que los productos financieros responden a las necesidades de la propia entidad (Altadill, 2015).

En cambio, las finanzas solidarias son instrumentos de mediación que permite la democratización de las relaciones económicas, generar condiciones para un desarrollo humano y fortalecer el trabajo social acumulado en cada territorio. Un ejemplo de esto es el microcrédito, alternativa para la población que no tiene acceso al sistema bancario hegemónico (Días y Cattani, 2004). Estas finanzas son un mecanismo de organización y participación de quienes actúan y son sujetos sociales de la economía popular en el sistema financiero, además, impulsan el desarrollo de las finanzas solidarias mediante la conformación de organizaciones como bancos comunales, cajas de ahorro, cajas de crédito, COAC, entre otras, que rompen con viejos paradigmas del quehacer financiero (Heredia, 2014, 57).

2.2 Cooperativismo

Para Minguet (2003, p. 15) el cooperativismo es “[...] un movimiento socioeconómico de carácter mundial constituido por asociaciones económicas cooperativistas en las que las personas integrantes se benefician de su actividad según el trabajo que aportan a la cooperativa”. Este movimiento promueve la libre asociación de personas y familias bajo el interés común de construir una cooperativa en la que todos tienen igualdad de derechos y el beneficio obtenido se reparte según el trabajo que aporta cada uno (Fernández *et al.*, 1998).

Las cooperativas tienen rasgos y atributos propios que les permite diferenciarse de otro tipo de organizaciones y, a su vez, identificarse con otras parecidas en cualquier parte del planeta. Esta *especificidad cooperativa* tiene por base valores éticos y principios que surgen de las lógicas y prácticas que orientan sus acciones, siendo estos valores los que orientan la comunicación, les permite compartir inquietudes y realizar actividades conjuntas. Los valores éticos implícitos son la honestidad, transparencia, responsabilidad y vocación social, mientras que los principios cooperativos son la asociación voluntaria y abierta, control democrático, participación económica de los asociados,

autonomía e independencia, preocupación por la comunidad, educación, capacitación e información, cooperación entre cooperativas (Bastidas-Delgado, 2010).

El cooperativismo tiene su unidad organizacional que es la cooperativa, la cual es definida por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) como “una asociación autónoma de personas que se han unido de manera voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común, por medio de una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática” (Henao *et al.*, 2006). Las cooperativas surgen por: 1) espontaneidad, 2) constitución inducida del exterior, 3) reorganización amigable, 4) quiebra o 5) reorganización agresiva (Bastidas-Delgado, 2010). Son de varios tipos: cooperativas de empresarias/os individuales, de producción, de consumidores y las de ahorro y distribución de crédito (Verbeke, 2007).

En esta investigación, las COAC no se refieren solo a un grupo de personas o cooperativas destinadas al consumo de servicios, sino, como un conjunto más complejo que se especializa en las finanzas para ejercer sus funciones. Así también, agrupan a sus socias/os como usuarias de servicios proporcionados por su cooperativa siendo esta, como tal, el motivo por el cual se originan. De manera más concreta, la especialidad y el fin de las COAC están relacionadas con la recolección del ahorro y el financiamiento, tanto de sus socios y otras organizaciones en beneficio de todos (Verbeke, 2007).

Las COAC, al igual que el sistema bancario privado, otorga préstamos, recepta depósitos y proporciona a sus socios servicios financieros permitidos por la ley. Empero, estas organizaciones se diferencian de los bancos porque no cuentan con accionistas, ya que las personas asociadas son propietarias. Quienes las integran ejercen control sobre la cooperativa mediante la democracia participativa (una persona = un voto). Su objeto social consiste en promover el bienestar de sus integrantes y no los fines de lucro, así, los excedentes retornan a los socios en diferentes formas: tarifas administrativas reducidas, aumento en los certificados de aportaciones, tasas de interés más bajas o de ahorro más altas, entre otras.

2.3 Balance social

La especificidad cooperativa basada en los valores y principios antes señalados exige que las cooperativas brinden información a los socios sobre su situación financiera y social, siendo una de esas herramientas los balances que contiene, a su vez, indicadores sociales. El balance social desborda la comprensión convencional del balance que se refiere a un estado de la situación general en un período determinado de una cooperativa. Como bien lo señalan Fernández *et. al.* (1998), esta es una herramienta de gestión cooperativa que permite el diagnóstico y evaluación cuantitativa y cualitativa acerca del cumplimiento de la responsabilidad social y la toma de decisiones sobre planes sociales estratégicos frente a una meta de desempeño preestablecida libremente en un período de tiempo.

Esta investigación se acoge a esta comprensión, ya que se refiere a un modelo de balance social cooperativo integral que requiere poner atención al alcance de los objetivos financieros y sociales mediante indicadores cuantitativos y cualitativos cuyos resultados son plasmados en el balance social y un informe social interno (Fernández *et al.*, 1998). Considerar este tipo de balance exige que una COAC no solo esté al tanto de sí misma, sino también, como un actor fundamental de la sociedad. Además, los balances sociales afirman la confianza entre los socios y afianzan la identidad por medio del cumplimiento de sus valores y principios (Barba y Gavilánez, 2016).

No existe como tal un solo modelo de balance social, por ejemplo, en Ecuador la SEPS² y la ACI cuentan con su propia herramienta de evaluación.³ Cada modelo tiene sus componentes, pero, en general, lo que busca es evaluar la cooperativa en función de su relación con otras cooperativas, organizaciones o con la comunidad (sea local,

2 En Ecuador, José Páez (2013) trabajó un modelo de balance social para la economía popular y solidaria, en coordinación con la SEPS. Esta debía ser la herramienta de gestión de las organizaciones que sirviera para reunir y sistematizar la información sobre las áreas medioambientales, sociales y económicas obtenida mediante indicadores cuantitativos y cualitativos que medían el cumplimiento de los principios y valores establecidos por la ACI, la Loeys y la Constitución, y considerando la misión y visión de la organización Empero, la propuesta no prosperó y se priorizó los balances desde una perspectiva convencional.

3 Para más información sobre este modelo, véase <https://bit.ly/3ugWRjT>

regional o de articulación con el sector público); de sus relaciones primarias con los socios y sus familias, con las personas trabajadoras, jubiladas/os, entre otros; integración y desarrollo de la persona asociada a partir de la capacitación y la comunicación; contribución a la garantía de derechos mediante servicios de salud, educación, trabajo digno, vivienda; entre otras características de gestión interna y socio-laborales como ausentismo en las asambleas, salarios, distribución de excedentes.

En la actualidad, las cooperativas informan por medio de sus estados financieros su situación patrimonial y económica. Pero, estos informes no son suficientes para exhibir su compleja realidad respecto al cumplimiento de sus principios y valores, ya que solo se reflejan las consecuencias de los hechos y acciones del entorno que afectan al patrimonio de la institución. Es pertinente pensar en un modelo de balance social que acuda a los valores y principios y que mida el cumplimiento de los principios cooperativos mediante indicadores socioeconómicos, cuantitativos y cualitativos, con informes destinados para el ámbito interno y externo. En este trabajo se ha considerado la propuesta de Fernández *et al.* (1998) que será detallado más adelante.

3. Cooperativismo de ahorro y crédito en Ecuador: descripción de los segmentos 4 y 5

Respecto a la relación Estado-COAC en Ecuador, como se indicó en la introducción de este capítulo, con la Constitución de 2008 se incorporó al sector financiero popular y solidario como parte del sistema financiero nacional, aquí se integró al cooperativismo de ahorro y crédito. Posteriormente, hubo una consolidación de la institucionalidad pública con la creación del IEPS, SEPS y Conafips. A partir de esa consolidación, se prioriza la política de control y regulación, siendo una de sus acciones, en el año 2015, la segmentación de las organizaciones financieras populares y solidarias, enfatizando en las COAC.⁴ Esta segmentación fue la siguiente:

4 Las COAC están segmentadas en todo el mundo según las características y necesidades de cada país. En Colombia las cooperativas se encuentran clasificadas según su actividad, sector económico y regiones. En Paraguay las cooperativas son clasificadas según la resolución 14.052/2015 y esta se realiza según su desarrollo relativo en A, B Y C (Guevara, 2018).

Tabla 1
Segmentación de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador,
hasta 2015

Segmento	Activos (en dólares)
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

Fuente: Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2015). Elaboración: propia de los autores.

De acuerdo con la base de datos del catastro de la SEPS, a diciembre del 2019 existían 552 COAC y mutualistas, de las cuales 33 cooperativas y 4 mutualistas pertenecían al segmento 1; 42 cooperativas al 2; 81 cooperativas al 3; 166 cooperativas a las 4 y 226 cooperativas al 5. Los segmentos 4 y 5 representaban el 71 % del total de cooperativas activas en Ecuador que, a su vez, son los segmentos que más cerca están de los sectores de la economía popular y solidaria, y que más dificultades de crecimiento han presentado.

Estas cooperativas trabajan con las personas de los sectores vulnerables, quienes tienen poca capacidad de ahorro y no son tomadas en cuenta por la banca convencional, incluso, por COAC de los segmentos más altos. Así también, han permitido el acceso a servicios financieros, en especial a créditos en los sectores rural y urbano-popular, siendo las alternativas reales para financiar unidades económicas populares y organizaciones de la economía popular y solidaria. Mientras las cooperativas de los segmentos 1, 2 y 3 han tenido un crecimiento, aquellas de los segmentos 4 y 5, en forma global, han tenido un decrecimiento en sus activos y patrimonio, tal como se evidencia en la tabla que sigue:

Tabla 2

Crecimiento/decrecimiento de las COAC, corte 31 de diciembre de 2019

Descripción	Activos (USD)	Pasivos (USD)	Patrimonio (USD)
Segmento 1	6 114 684 581,88	5 311 269 916,55	803 414 665,33
Segmento 2	570 291 298,12	468 755 934,18	101 535 363,94
Segmento 3	75 214 078,69	71 964 060,89	3 250 017,81
Segmento 4	-125 338 888,40	-124 004 899,47	-1 333 988,93
Segmento 5	-27 068 537,03	-21 676 737,51	-5 388 799,52

Fuente: SEPS (2019). Elaboración: propia de los autores.

De acuerdo con Cardoso (2019), las COAC bien administradas y con una clara orientación de sostenibilidad financiera y beneficio social aportan al desarrollo local de su territorio con la distribución de los ingresos y la redistribución de los recursos hacia sectores de menor desarrollo. Sus entes de dirección, administración y control interno deben responder y rendir cuentas a los socios y la población de su localidad. Entonces, el cumplimiento de estos elementos debe ser entendido como parte del fortalecimiento de su estructura financiera y del fomento del sistema popular y solidario. Por esto, la fusión de cooperativas debe ser un mecanismo de apoyo: el soporte de una institución fuerte a una pequeña debe ser necesario, sobre todo, para sostener las finanzas de la localidad. No obstante, lo que se busca es la subsistencia de la cooperativa pequeña, mas no se apunta a eliminarla para tomar su mercado financiero (Cardoso, 2019).

Según los datos de la SEPS (2019), \$446 626 266,19 es lo que suma el segmento 4, en tanto que el segmento 5 \$84 907 971,02 es lo que alcanza en activos. Si se suman los dos segmentos solo se tiene el 3,53 % del total de activos de todas las COAC en Ecuador. En relación con los créditos, entre todas las cooperativas han puesto \$11 400 558 919,26, de lo cual, el segmento 4 ha puesto \$336 365 862,35, lo que representa el 2,95 % del total, mientras que las cooperativas del segmento 5 han puesto \$62 872 448,97, es decir, el 0,55 % del total. Los créditos otorgados por los segmentos 4 y 5 suman el 3,5 %.

Tabla 3
Saldos de las cooperativas de ahorro y crédito, corte 31/12/2019

Descripción	Activos (USD)	Pasivos (USD)	Patrimonio (USD)
Segmento 1	11 670 686 532,96	10 027 085 223,70	1 643 601 309,26
Segmento 2	1 894 197 398,08	1 566 118 324,43	328 079 073,65
Segmento 3	951 689 732,05	784 317 707,45	167 372 024,60
Segmento 4	446 626 266,19	354 899 311,26	91 726 954,93
Segmento 5	84 907 971,02	64 294 050,02	20 613 921,00
Mutualistas	1 051 605 954,36	962 812 459,39	88 793 494,97

Fuente: SEPS (2019). Elaboración: propia de los autores.

Por otro lado, en enero de 2017 se aprobó la reforma integral a la LOEPS que, en la transitoria décima séptima, determinó la eliminación de las cooperativas que, al 31 de diciembre del año en mención, tuvieran activos inferiores a \$2 000 000. Esto provocó la reacción de los representantes de las cooperativas de los segmentos 4 y 5, que solicitaron al presidente de la República que vete la reforma. Además, este hecho motivó a que las cooperativas de los segmentos 4 y 5 (60 organizaciones en total) conformen un organismo de integración y representación bajo la denominación de Red Solidaria de Economía Popular del Ecuador (Redsepe), y así poder participar, como representantes de las cooperativas de los segmentos antes indicados, en las reuniones organizadas por la SEPS y Conafips.

4. Metodología

Esta investigación tomó por caso de estudio a las cooperativas de la Redsepe de Quito conformada por doce cooperativas activas de los segmentos 4 y 5 que manejan indicadores sociales. Esta selección se realizó, en primer lugar, porque de acuerdo con los datos de la SEPS (2019), las COAC de estos segmentos son las que mayoritariamente se liquidan al no tener una evolución positiva en sus indicadores financieros. En segundo lugar, el acceso a la información de fuentes primarias fue factible por parte de los autores de este capítulo. A estas COAC se les aplicó el modelo de balance integral social como una herramienta que permite verificar el cumplimiento de los principios

cooperativos, tanto para el área interna como externa. Los resultados fueron socializados en la cooperativa más representativa de ese grupo de doce.

La metodología utilizada fue cualitativa y cuantitativa. En el caso de la primera se hizo uso del análisis documental de los estados financieros y se realizaron entrevistas semiestructuradas a las personas responsables del manejo administrativo y financiero de cada una de estas cooperativas. En el caso cuantitativo se realizó un estudio estadístico y descriptivo, se aplicó una encuesta de acuerdo con la propuesta de Fernández, Geba, Montes y Schaposnik (1998). Con este proceso se determinaron las dimensiones e indicadores sociales basados en el cumplimiento de los principios cooperativos que son presentados en la siguiente tabla:

Tabla 4
Principios, dimensiones e indicadores sociales

Principio (pautas generales para poner en práctica los principios cooperativos)	Dimensión (aspectos teóricos relevantes no medibles)	Indicadores (conceptos mensurables y comparables)
Asociación voluntaria y abierta	Apertura cooperativa	Ingreso y retiro de socias/os
Control democrático por las personas asociadas	Participación y gestión democrática	Cantidad de socias/os que asisten a asambleas
Participación económica de las personas asociadas	Retribución a las personas asociadas por sus aportes	Tasas activas y pasivas
Autonomía e independencia	Acuerdo con otras organizaciones	Número de directivos de otras organizaciones
Educación, capacitación e información	Política educativa de la cooperativa	Inversión en educación
Cooperación entre cooperativas	Cooperación entre cooperativas	Representación institucional
Preocupación por la comunidad	Política social externa de la cooperativa	Monto invertido en desarrollo comunitario

Fuente: Fernández *et al.* (1998). Elaboración: propia de los autores.

La explicación de cada uno de estos principios con su respectiva dimensión e indicadores se realiza a continuación:

4.1. Asociación voluntaria y abierta (AV)

Las cooperativas, de acuerdo con Fernández *et al.* (1998), son instituciones voluntarias, abiertas a todas las personas, sin discriminaciones raciales, políticas, religiosas, sociales y de género. Este principio se compone de tres indicadores: 1) el ingreso y egresos de las personas asociadas, 2) la composición de las personas asociadas y 3) la composición del crédito.

Tabla 5

Fórmula: Indicadores sociales sobre la asociación voluntaria y abierta

Ingreso y egreso de socias/os AV1 = (a-b)/c	Composición de los asociados AV2 = d/c; e/c; f/c	Composición del crédito AV3= g/j; h/j; i/j
meta: $\geq 15\%$	meta: 50 %	meta: 50 %
a: ingresos de socias/os	d: socios hombres	g: socios hombres con crédito
b: egresos de socias/os	e: socias mujeres	h: socias mujeres con crédito
c: total de asociadas/os	f: otras personas asociadas	i: otras personas asociadas con crédito
		j: número total de créditos

Fuente: Fernández *et al.* (1998). Elaboración: propia de los autores.

- **AV1 ingreso y egreso de las personas asociadas.** Evalúa cuántas socias/os ingresan y cuántos salen en determinado período. Para que una COAC tenga un crecimiento de socias/os debe tener un incremento mínimo del 15 % respecto del período anterior. Las cooperativas cerradas⁵ tienen un tratamiento especial.
- **AV2 composición de las personas asociadas.** Determina cómo está conformada la cooperativa en relación con el género de las personas

5 Es aquella que, además de los requisitos generales, debe cumplir con uno especial de pertenecer a un sector específico.

asociadas. La meta es que por lo menos el 50 % de sus socias sean mujeres.

- **AV3 composición del crédito.** Evalúa cómo están distribuidos los préstamos por género de las personas asociadas. Su meta es que mujeres socias reciban el mismo tratamiento que los hombres luego de que cumplan con los requisitos exigidos por la institución en su reglamento de créditos.

4.2. Control democrático para las personas asociadas (CD)

Se compone de tres indicadores sociales: 1) asistencia a las asambleas, 2) hombres y mujeres en cargos directivos e 3) inversión realizada. Las COAC son administradas por personas asociadas, quienes participan en la toma de decisiones y fijación de políticas. Las personas asociadas tienen iguales derechos (Fernández, *et al.*, 1998).

Tabla 6

Fórmula: Indicadores sociales sobre control democrático para asociados

CD1: asistencia a las asambleas	CD2: hombres y mujeres directivos	CD3: inversión realizada para control democrático
CD1= a/e; b/e; c/e; d/e	CD2= f/e; g/e	CD3 = h/k; i/k; j/k
a: socias/os asistentes a la asamblea	f: directivos hombres	h: inversión en asamblea
b: socios hombres asistentes a la asamblea	g: directivos mujeres	i: inversión en reuniones de consejo
c: socias mujeres asistentes a la asamblea		j: inversión en información para asamblea
d: justificaciones presentadas		k: total invertido
e: total de miembros de la asamblea		

Fuente: Fernández *et al.* (1998). Elaboración: propia de los autores.

- **CD1 asistencia a las asambleas.** Evalúa el porcentaje de asistencia a las asambleas ordinarias y extraordinarias de la institución por parte de las personas representantes, la meta es 100 % de asistencia.
- **CD2 hombres y mujeres en cargos directivos.** Evalúa el cumplimiento de la equidad de género en los cargos directivos. La recomendación

de la ACI es que “Las cooperativas deberían asegurar que, en sus programas de educación y desarrollo de dirigentes, hasta donde sea posible, intervengan igual número de mujeres y de hombres” (Fernández *et al.*, 1998, p. 40).

- **CD3 inversión realizada para el control democrático.** Evalúa el porcentaje invertido en la realización de las asambleas y las reuniones de los consejos respecto del total invertido para el control democrático. Monto invertido en información a socias/os y trabajadores (Fernández *et al.*, 1998).

4.3. Participación económica (PE) de las personas asociadas

En este grupo hay cuatro indicadores: 1) participación del capital social, 2) distribución de excedentes y utilidades, 3) intereses pagados y ganados y 4) política social interna. Las personas asociadas para ingresar deben contribuir equitativamente al capital social.

Tabla 7

Fórmula: indicadores sociales sobre la participación económica de asociados

PE1: participación del capital social PE1 = a/d; b/d; c/d	PE2: distribución de los excedentes y utilidades pagados PE2 = e/h; f/h; g/h
a: valor en certificados de aportación	e: fondo irrepartible de reserva
b: valor del fondo irrepartible	f: monto de contribución a la SEPS
c: valor de otras reservas	g: monto para capitalización
d: total patrimonio	h: total excedentes y utilidades
PE3 intereses pagados y ganados PE3 = i/l; j/m; k/n	PE4 Política social interna PE4 = o/r; p/r; q/r
i: intereses pagados ahorros a la vista	o: remuneración promedio mandos altos
j: intereses pagados ahorros a plazo	p: remuneración promedio mandos medios
k: intereses ganados por préstamos	q: remuneración promedio mandos bajos
l: tasas pasivas por ahorro a la vista	r: promedio de remuneraciones mensuales
m: tasas pasivas por ahorro a plazo	n: tasa activa vigente

Fuente: Fernández *et al.* (1998). Elaboración: propia de los autores.

- **PE1 participación del capital social.** Evalúa la participación económica de las personas asociadas en el financiamiento de la COAC mediante los certificados de aportación y las reservas, en referencia al patrimonio total. El capital social está conformado por los certificados de aportación y el capital institucional.
- **PE2 distribución de los excedentes y utilidades pagados.** De acuerdo con la SEPS (2018), después que las COAC hayan cumplido con el 100 % de provisiones requeridas, deben distribuir las utilidades o excedentes correspondientes al período anterior (SEPS, 2018).
- **PE3 intereses pagados y ganados.** Evalúa la compensación que entrega la institución a las personas asociadas por los depósitos realizados. Estas tasas deben ser atractivas y no arriesgar la estabilidad de las COAC para que las personas asociadas y clientes realicen estos depósitos.
- **PE4 política social interna.** Evalúa aspectos de la política social del personal trabajador. Se considera que el clima social interno interviene en la calidad de los servicios que se brinda a las personas asociadas. La meta consiste en cumplir con lo dispuesto por la SEPS.

Tabla 8
Límite máximo de honorarios

Activos (USD)		Número de veces respecto a la remuneración de la última línea
Desde	Hasta	
0,00	1 000 000,00	5
1 000 000,00	5 000 000,00	9

Fuente: Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2017). Elaboración: propia de los autores.

4.4. Autonomía e independencia (AI)

Las COAC son organizaciones administradas por las personas asociadas y mantienen su autonomía como grupo. Ningún acuerdo con instituciones del Estado o exterior puede comprometer su autonomía. Aquí hay dos indicadores sociales: 1) créditos recibidos por otras organizaciones y 2) depósitos en instituciones financieras.

Tabla 9

Fórmula: indicadores sociales de autonomía e independencia

Créditos recibidos por organizaciones AI1 = a/d; b/d; c/d	Depósitos en instituciones financieras AI2 = e/j; f/j; g/j; h/j; i/j
a: monto de créditos recibidos de otras IF	e: depósitos a plazo en bancos
b: monto de créditos recibidos por entidades de la EPS	f: depósitos en cooperativas
c: monto de créditos recibidos de la Conafips	g: depósitos a la vista en bancos
d: total patrimonio	h: depósitos a la vista en cooperativas
i: valor en caja	j: total de activos líquidos

Fuente: Fernández *et al.* (1998). Elaboración propia de los autores

- **AI1 créditos recibidos por organizaciones.** Evalúa el monto del crédito externo recibido con respecto al patrimonio de las COAC para satisfacer las necesidades de las personas asociadas.
- **AI2 depósitos en instituciones financieras.** Evalúa los depósitos realizados en otras instituciones financieras respecto del total de los activos líquidos. Estos depósitos se deben realizar de preferencia en otras COAC que reciben mayor rentabilidad y fortalecen al sector.

4.5. Educación, capacitación e información (EC)

En este grupo hay cinco indicadores: 1) dirigida a directivos, 2) dirigida a las personas asociadas, 3) dirigida a las personas empleadas, 4) asistencia de directivos y 4) asistencia de personas asociadas, además del compromiso de capacitar en temas de cooperativismo y educación financiera.

Tabla 10

Fórmula: indicadores sociales en educación,
capacitación e información (EC)

Dirigida a directivos EC1= a/e; b/e; c/e; d/e	Dirigida a los asociados EC2= f/e; g/e; h/e; i/e	Dirigida a empleados EC3= j/e; k/e; l/e; m/e
a: instrucción formal	f: instrucción formal	j: instrucción formal
b: educación cooperativa	g: educación cooperativa	k: educación cooperativa
c: capacitación técnica	h: capacitación técnica	l: capacitación técnica
d: información en doctrina cooperativa e: total invertido	i: información en doctrina cooperativa	m: información en doctrina cooperativa
Asistencia de directivos EC4 = n/r; o/r; p/r; q/r	Asistencia de personas asociadas EC5= s/v; t/v; u/v	
n: instrucción formal	s: educación cooperativa	
o: educación cooperativa	t: capacitación técnica	
p: capacitación técnica q: capacitación en otras actividades formativas	u: capacitación en otras actividades formativas	
r: total de directivos	v: total de personas asociadas	

Fuente: Fernández *et al.* (1998). Elaboración: propia de los autores.

- **EC1 inversión en educación, capacitación e información dirigida a directivos.** Evalúa la inversión que realizan las COAC en formación formal de su personal directivo (colegio, universidades), educación cooperativa, capacitación técnica e información en doctrina cooperativa.
- **EC2 inversión en educación, capacitación e información dirigida a personas asociadas.** Evalúa la inversión realizada por las COAC en personas asociadas en instrucción formal, capacitación técnica, educación cooperativa e información en doctrina cooperativa.
- **EC3 inversión en educación, capacitación e información dirigida a personas empleadas.** Evalúa la inversión realizada por las COAC en instrucción formal, educación cooperativa, capacitación técnica e información cooperativa dirigida a las personas empleadas.
- **EC4 asistencia de directivos a actividades de capacitación.** Evalúa el porcentaje de asistencia del personal directivo a actividades de instrucción formal, educación cooperativa, capacitación técnica e información de la cooperativa.

- **EC5 asistencia de las personas asociadas.** Evalúa el porcentaje de asociados que asisten a programas de instrucción formal, educación cooperativa, capacitación técnica e información cooperativa dirigida a las personas asociadas.

4.6. Cooperación entre cooperativas (CC)

Este grupo lo integra tres indicadores: 1) cooperación financiera entre cooperativas, 2) representación institucional en organismos de integración y 3) participación en las asambleas de organismos de integración. Formando estructuras locales, nacionales e internacionales se puede fortalecer al sector cooperativo estableciendo relaciones de mutua colaboración.

Tabla 11

Fórmula de indicadores sociales sobre cooperación entre cooperativas (CC)

Cooperación financiera entre cooperativas CC1= a / e; b / f; c / g; d / h	Representación institucional en organismos de integración CC2= j / i; k / i; l / i	Participación en asambleas de organismos de integración CC3= m / n
a: créditos recibidos de otras cooperativas	i: total de aportaciones de organismos de integración	m: número de asambleas en las que participó
b: créditos entregados a otras cooperativas	j: valor en certificados de aportación en federaciones	n: total de asambleas realizadas por el organismo de integración
c: inversiones realizadas en otras cooperativas	k: valor en certificados de aportación en uniones	
d: inversiones recibidas de otras cooperativas	l: valor en certificados de aportación en redes	
e: monto total de créditos recibidos	g: monto total de inversiones realizadas	
f: monto total de créditos entregados	h: monto total de depósitos a plazo	

Fuente: Fernández *et al.* (1998). Elaboración: propia de los autores.

- **CC1 cooperación financiera entre cooperativas.** Mide la cooperación que hay entre las COAC, determinando el porcentaje de los depósitos realizados por estas instituciones en inversiones financieras. La meta es mantener los activos líquidos en otras cooperativas.
- **CC2 representación institucional en organismos de integración.** Evalúa el nivel de participación de las COAC con los organismos de integración como las redes, uniones y federaciones, necesario para mejorar la relación con los entes de control y fortalecer su administración.
- **CC3 participación en asambleas de organismos de integración.** Evalúa el nivel de participación de las COAC en los organismos de integración. La participación debe ser del 100 %.

4.7. Preocupación por la comunidad (PC)

Este grupo lo conforman tres indicadores: 1) empleos directos generados, 2) participación en actividades comunitarias y 3) contribución para el desarrollo comunitario. Las COAC deben colaborar en actividades de mejoramiento de su población.

Tabla 12

Fórmula: indicadores sociales de preocupación por la comunidad (PC)

PC1 empleos directos generados = $((a-b)/b) * 100$	PC2 generación y participación en actividades comunitarias = $c/g; d/g; e/g; f/g$	PC3 contribución para el desarrollo comunitario = $h/m; i/m; j/m; k/m; l/m$
a: número de personal en el período actual b: número de personal del período anterior	c: número de actividades realizadas por la cooperativa para desarrollo sociocultural d: número de actividades realizadas por la cooperativa para el cuidado de medioambiente	h: monto invertido por la cooperativa en desarrollo socio cultural i: monto invertido por la cooperativa en medioambiente
e: número de actividades en las cuales la cooperativa ha colaborado en campañas sociales	f: número de otras actividades realizadas por la cooperativa para el desarrollo comunitario g: número total de actividades realizadas l: monto invertido por la cooperativa para entrega de beneficios sociales (socios, empleados, familiares)	j: monto invertido por la cooperativa en campañas sociales k: monto invertido por la cooperativa en otras actividades de desarrollo comunitario m: total invertido en desarrollo comunitario

Fuente: Fernández *et al.* (1998). Elaboración: propia de los autores.

- **PC1 empleos directos generados.** Evalúa el número de empleos generados por las COAC. La meta es lograr crecimiento de la estructura financiera para generar el mayor número empleos posible dentro de la comunidad.
- **PC2 generación y participación en actividades comunitarias.** Evalúa la participación y colaboración de las COAC en actividades sociales de desarrollo comunitario, conservación del medioambiente
- **PC3 contribución para el desarrollo comunitario.** Evalúa los montos invertidos por las COAC en actividades sociales de desarrollo comunitario, conservación del medioambiente, campañas sociales.

Para determinar si una cooperativa cumplió con los principios cooperativistas de asociación voluntaria y abierta, control democrático, participación económica, autonomía e independencia, preocupación por la comunidad, cooperación entre cooperativas y educación, capacitación e información, depende de que los indicadores sociales que se explicaron en esta sección alcancen o superen la meta establecida para cada uno de ellos. Entonces, considerando que la esfera social y económica-financiera en las COAC no están disociadas, aunque este trabajo se ha centrado en la primera como se indicó con anterioridad, es posible determinar el nivel de sostenibilidad de la cooperativa si le aplicamos estos indicadores.

5. Aplicación de indicadores sociales en el análisis situacional

Los indicadores sociales establecidos en el anterior apartado nos permiten determinar el fortalecimiento y sostenibilidad de las COAC a partir de los siete principios cooperativos referidos a la gobernabilidad cooperativa y personas asociadas de la siguiente manera:

5.1. Indicadores AV (asociación voluntaria y abierta)

Para el cálculo de estos indicadores se utilizaron los datos estadísticos de la COAC NA que fueron los datos presentados para la elaboración de su balance social. Se tomó por referencia a la COAC con mayor crecimiento en los últimos años para este indicador.

Tabla 13
Indicadores sociales AV

COAC NA	2018				2019			
	a	b	c	d	a	b	c	d
AV1	8,07 %	1,77 %	100 %	-	8,54 %	2,19 %	100 %	-
AV2	34 %	65 %	1 %	100 %	35 %	64 %	0 %	100 %
AV3	33,6 %	40,4 %	0 %	100 %	58,0 %	63,8 %	0 %	100 %

Fuente: estadísticas de la COAC NA (2021). Elaboración: propia de los autores.

Respecto al indicador sobre el ingreso y egreso de socias/os (AV1), la COAC NA revela que el ingreso del personal asociado en 2018 fue del 8,07 % y el egreso fue del 1,77 % en 2019. Un ingreso del 8,54 % y un egreso del 2,19 % respecto del número total de socios no alcanza la meta del 15 % en los ingresos. El incremento de asociados nos permite observar el capital social y los activos que fortalecen a la cooperativa.

Sobre la composición de personas asociadas (AV2), con relación al género de las personas, la COAC estuvo conformada en 2018 por 34 % hombres, 65 % mujeres y 1 % otros. En 2019 fue de 35 % hombres, 64 % mujeres y 1 % otros, siendo mayor la presencia de las mujeres emprendedoras. En cuanto a la composición del crédito (AV3), en 2018 el 33,64 % de socios hombres y el 40,39 % de socias mujeres recibieron créditos, mientras que, en 2019, el 58,04 % fueron socios hombres y el 63,80 % socias mujeres.

5.2. Indicadores CD (control democrático de personas asociadas)

La participación activa de las personas asociadas en la fijación de políticas y en la toma de decisiones de la cooperativa se evalúa en tres áreas esenciales que se muestran en la tabla que sigue:

Tabla 14
Indicadores sociales CD

COAC NA	2018					2019				
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e
CD1	51 %	18 %	33 %	0 %	100 %	67 %	18 %	49 %	0 %	100 %
CD2	60 %	40 %	100 %	-	-	70 %	30 %	100 %	-	-
CD3	40 %	43 %	17 %	100 %	-	74 %	15 %	10 %	100 %	-

Fuente: estadísticas de la COAC NA (2021). Elaboración: propia de los autores.

Respecto a la asistencia a las asambleas (CD1), en 2018 asisten el 51 % de las personas representantes, de los cuales el 18 % corresponde a hombres y 33 % a mujeres; en 2019 asiste el 67 % de representantes, de los cuales el 18 % lo integran hombres y 49 % mujeres. Pese al mejoramiento anual en el indicador, este no alcanza la meta del 100 %, limitando al control democrático de la institución y afectando su fortalecimiento. En referencia a la participación de hombres y mujeres en cargos directivos (CD2) en 2018, el 40 % fue integrado por hombres y 60 % por mujeres, a diferencia de 2019, cuando el 30 % era conformado por hombres y 70 % por mujeres. Esto refleja que los representantes a la asamblea general son en más de la mitad de las ocasiones mujeres, lo cual incumple con la recomendación de la ACI. La inversión realizada por la COAC NA para control democrático (CD3) en 2019 fue del 74 % en la asamblea general, 16 % en las reuniones de los consejos y 10 % en transmitir información relacionada con el control democrático. El monto total invertido fue del 2,9 % de los gastos de operación.

5.3. Indicadores PE (participación económica de personas asociadas)

La contribución equitativa de socias/os y la participación en el financiamiento de la cooperativa es medida en cuatro indicadores sociales. Este indicador se aplicó a las doce COAC de estudio de la siguiente manera:

Tabla 15
Indicador social PE1 (participación del capital social)

Año 2019	COAC											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Porcentaje %											
a	25	24	89	29	25	33	29	59	49	39	79	29
b	56	27	8	52	46	67	53	37	51	46	20	68
c	19	49	3	20	30	0	19	4	0	15	1	3
d	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

El capital social de las COAC está conformado por los certificados de aportación (a). Seis de las cooperativas en estudio tienen un indicador ≤ 30 % del capital social y tres un indicador en el rango de 30-60 %. Las tres organizaciones restantes tienen certificados de aportación que representan más del 60 % del capital social. Sobre el fondo que no es repartible de las reservas (b), tres COAC tienen un indicador del 10-30 % del capital social y siete tienen un indicador del 30-60%. Las otras dos COAC tienen un indicador que representa más del 60 % del capital social. En cambio, sobre otras reservas (c), siete cooperativas tienen un indicador <10 % y cuatro se encuentran en el rango de 10-30 %. Por último, tres organizaciones tienen sus certificados de aportación superior al capital institucional.

Tabla 16
Indicador social PE2 (excedente y utilidades pagadas)

Año 2019	COAC											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Porcentaje %											
a	52	43	50	54	54	51	52	50	33	49	36	52
b	5	20	7	1	0	6	4	7	38	10	33	3
c	44	37	43	46	46	43	44	43	28	41	31	45
d	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

La distribución de excedentes y utilidades (PE2) se conforma de tres indicadores: monto para fondo irrepartible de reserva (a), contribución a la SEPS (b) y el monto para capitalización (c). Respecto al primero, durante 2019, diez cooperativas presentaron un indicador cercano o igual al 50 % y dos tienen un resultado menor al 40 %. En cambio, la contribución a la SEPS (b) presentó los siguientes datos: siete COAC con un indicador ≤ 5 %, tres organizaciones con un indicador entre el 8-9 % y, por último, dos cooperativas con un indicador > 20 %. En el caso del monto para capitalización (c), nueve COAC tienen un indicador en el rango 41-46 % y tres se acercan al 30 %.

Tabla 17

Indicador social PE3 (intereses pagados y ganados)

Año 2019	COAC											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Porcentaje %											
a	1	0,5	2	1,9	1,6	1,7	1,1	2,1	0,5	1,6	2	2,2
b	9	10	5,9	8,5	7,2	5,6	1,7	8,8	10,3	4,4	10,0	10
c	19,7	23,5	21,3	19,8	23,1	30,5	24,1	22,6	30,9	19,3	19,5	20,4
d	80	0	172	171	143	150	93	189	21	138	178	191
e	160	176	108	156	133	104	31	143	189	82	184	183
f	72	85	78	72	84	111	88	82	112	70	71	74

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

Los intereses pagados y ganados (PE3) están constituidos por: la tasa de interés ponderada pagada a los depósitos de ahorros a la vista (a), comparada con la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador (BCE), que para 2019 fue de 1,11 %, ocho COAC pagaron tasas ponderadas mayores con un techo del 2,2 %, en tanto que cuatro COAC pagaron tasas ponderadas $< 1,11$ % con una tasa mínima del 0,5 % que representa el 21 % de la tasa referencial.

La tasa pagada por los depósitos a plazo (b) con una tasa referencial del BCE de 6,17 %, nueve COAC con una tasa ponderada $> 6,17$ % con un techo de 10,3 % que representa el 189 % de la tasa

referencial. Las COAC restantes tienen una tasa menor a la tasa referencial. En lo que corresponde a las tasas de interés cobradas por los créditos (c) la tasa referencial para microcréditos, de acuerdo con el BCE, es de 27,50 %, diez COAC tienen tasas de interés ponderadas < 27,50 con una tasa mínima de 19,3 % y una tasa máxima de 30,9 %. La tasa pasiva que pagan las COAC es superior a la tasa referencial y mayor que lo que paga la banca privada, esta tasa influye de forma directa en la tasa activa.

Tabla 18
Indicador social PE4 (política social interna)

Variable	2018				2019			
	a	b	c	d	a	b	c	d
COAC NA	53 %	26 %	21 %	100 %	48 %	29 %	24 %	100 %

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

Las cooperativas, en general, presentan una estructura base conformada por la asamblea de socios, los consejos de administración y vigilancia, y gerencia. La asamblea y los consejos son los responsables de establecer las políticas internas, mientras que la gerencia en ejecutarlas. Como parte de las políticas internas se encuentra la remuneración del cuerpo directivo o mandos altos. En el caso de la COAC NA, el indicador evidencia que las remuneraciones mensuales están dentro de los límites establecidos por la Junta de Regulación Monetaria y Financiera en su Resolución 356-2017-F, con brecha aceptable entre mandos altos y mandos bajos.

5.4. Indicadores AI (autonomía e independencia)

Para establecer los acuerdos con organizaciones privadas, estatales e internacionales se evalúan dos áreas fundamentales de las doce COAC que siguen a continuación:

Tabla 19
Indicador social AI (créditos recibidos por organizaciones)

Año 2019	COAC											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Porcentaje %											
a	0	66	10	0	0	0	0	0	0	22	27	0
b	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c	0	0	0	107	20	34	0	2	0	73	0	0

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

Referente a los créditos recibidos, dos COAC tienen créditos de otras instituciones financieras, ninguna ha recibido crédito de otra cooperativa, seis han recibido crédito de la Conafips cuyo costo es menor al que pagan las COAC por el dinero captado, para lo cual deben calificar los indicadores financieros solicitados.

Tabla 20
Indicador social AI2 (depósitos en instituciones financieras)

Año 2019	COAC											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Porcentaje %											
a	0	0	49	0	15	63	0	38	6	0	70	0
b	0	0	0	21	8	0	0	0	0	0	0	0
c	92	15	48	65	63	28	82	51	83	42	24	47
d	4	0	0	0	7	0	0	0	0	0	5	0
e	3	84	3	15	8	8	18	9	11	58	1	53

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

Las cooperativas pueden depositar parte de sus activos o excedentes en instituciones financieras tanto del sistema bancario privado como del financiero popular y solidario. En este caso, para 2019 se encontró que seis COAC realizaron depósitos a plazos en la banca

privada y dos en otras cooperativas de ahorro y crédito. Con relación a los depósitos a la vista, es decir, aquellos que cuentan con colocaciones que pueden ser retirados de manera inmediata por el titular de la cuenta (ahorros o corriente), se aprecia que todas las cooperativas de estudio tienen este tipo de depósitos en la banca privada y solo tres cuentan con depósitos en ahorro en otras cooperativas. En cuestión de montos, se aprecia a tres COAC con altos montos en caja y los nueve restantes presentan $\leq 18\%$ de los activos líquidos en caja.

5.5. Indicadores EC (educación, capacitación e información)

Este grupo de indicadores tiene por propósito medir la capacitación, educación y la información que las COAC realizaron. Por los datos requeridos para este indicador se analiza la COAC NA.

Tabla 21
Indicadores sociales EC

COAC NA	2018				2019				
	a	b	c	d	a	b	c	d	e
	Porcentaje %								
EC1	0	60	40	0	0	58	42	0	61
EC2	0	0	0	0	0	0	63	38	17
EC3	0	17	43	39	0	26	46	28	0,47
EC4	11	62	38	0	0	61	39	0	-
EC5	32	0	33	100	32	0	29	100	-

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

El monto destinado para la capacitación del personal directivo alcanza el 61 % del monto total destinado en capacitación, educación e información, mientras que para las personas asociadas invierten el 17 % del total. En la capacitación a los empleados, la COAC destina el 0,47 % de los gastos operativos.

5.6. Indicadores CC (cooperación entre cooperativas)

Para evaluar el trabajo asociado entre las COAC y con los organismos de integración se analizan los tres indicadores establecidos por la SEPS: una federación, ocho uniones y seis redes.

Tabla 22

Indicador social CC1 (cooperación financiera entre cooperativas)

Año 2019	COAC											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Porcentaje %											
a	0	100	100	0	0	0	0	0	23	0	0	0
b	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c	0	0	0	100	0	100	0	100	0	0	0	0
d	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

La cooperación financiera entre cooperativas se evalúa con los créditos recibidos de otras cooperativas. Para 2019, dos COAC registran créditos recibidos, mientras que no se registran préstamos entregados en el mismo año. En cuanto a las inversiones realizadas en otras cooperativas, tres de ellas mantienen las inversiones. En inversiones recibidas de otras cooperativas, las doce COAC no registran ningún valor de depósitos a plazo por parte de otra cooperativa.

Tabla 23

Indicador social CC2 (representación institucional en organismos de integración)

Año 2019	COAC											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Porcentaje %											
a	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1
b	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
d	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

Los organismos de integración, de acuerdo con la normativa ecuatoriana, pueden ser de dos tipos: representativa o económica (Loeps, 2011). El primer tipo tiene por fin, por lo general, defender los intereses de las cooperativas afiliadas; el segundo tipo busca la complementariedad entre organizaciones para operar de manera más sostenible. Los resultados señalan que las doce COAC en estudio pertenecen a la Redsepe, organismo de integración que se enmarca, sobre todo, en el tipo representativo en el que cada una posee un monto de \$200 en certificados de aportación. De forma adicional, cuatro cooperativas pertenecen a otro organismo de integración.

Tabla 24
Indicador social CC3. Participación en asambleas de los organismos de integración

Año 2019	COAC											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
a	50 %	50 %	50 %	50 %	50 %	50 %	33 %	67 %	33 %	50 %	33 %	33 %
b	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	3

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

En cuanto a la participación en las asambleas de los organismos de integración, se encuentra que solo una cooperativa alcanza el 67 % de asistencia. La mayoría de las COAC participan un 50 % y cuatro cooperativas presentan un porcentaje del 33 %. Esto evidencia que los representantes de las doce COAC no asisten a todas las reuniones convocadas por los organismos de integración, lo que afecta a la integración del sector al que representan dichos organismos.

5.7. Indicadores PC (preocupación por la comunidad)

El trabajo que las COAC han realizado en beneficio de las comunidades se evalúa mediante cuatro indicadores. En este caso, se toman los datos de la COAC NA.

Tabla 25
Indicadores sociales PC

Año	2018					2019				
COAC NA	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
PC1	33	0	0	0	0	14	0	0	0	0
PC2	33	0	33	33	100	0	0	50	50	100
PC3	19	0	0	54	2	0	0	0	100	0
PC4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: estados financieros de las COAC (2021). Elaboración: propia de los autores.

La cooperativa ha generado empleos en los dos años consecutivos, demostrando un crecimiento en su estructura. En actividades para el desarrollo cultural, la COAC solo invirtió en 2018 y no lo hizo precisamente para el cuidado del medioambiente. En cambio, sí invirtió en 2018 y 2019 en campañas sociales y actividades para el desarrollo comunitario.

6. Conclusiones

Las actividades que realizan las COAC deben estar direccionadas al fortalecimiento de su estructura financiera, considerando que su objeto social prioriza al ser humano y los principios cooperativos, por encima del lucro y acumulación del capital. Es fundamental realizar el monitoreo de los indicadores sociales para verificar el cumplimiento de dicho objeto, lograr la inclusión financiera del sector y mejorar las condiciones de vida de las personas asociadas y comunidad. Las COAC de los segmentos 4 y 5 de Ecuador han tenido un rol preciso en el fortalecimiento y apoyo de las localidades: por sus relaciones de proximidad realizan inclusión financiera. En vez de impulsar la liquidación con base a normativas muchas veces arbitrarias, se deben motivar políticas para el fortalecimiento de sus procesos y la asistencia técnica constante cuya ejecución debería estar a cargo de instituciones públicas como la SEPS y la Conafips.

Luego del estudio realizado mediante los indicadores sociales en las COAC de Redsepe se puede determinar que los indicadores que

influyen en el fortalecimiento y sostenibilidad de las COAC son: ingreso y retiro de socias/os (AV), control democrático de asociados (CD), participación del personal asociado en la fijación de políticas y en la toma de decisiones, la participación económica (PE). Es fundamental para el crecimiento del capital social y el capital institucional, la cooperación entre cooperativas (CC).

En el fortalecimiento de las estructuras financieras de las COAC de los segmentos 4 y 5 se requiere no solo mejorar los indicadores financieros, sino también evaluar los indicadores sociales, ya que estos permiten verificar si se está o no cumpliendo con los principios del cooperativismo, teniendo en cuenta que el acatamiento de estos principios permitirá, a su vez, mejorar los indicadores financieros. Entonces, se requiere que las personas asociadas formen parte de los Gobiernos cooperativos y estén capacitadas para implementar un adecuado control. Esto implica que las COAC intensifiquen sus charlas sobre educación financiera y motiven el cumplimiento de los principios cooperativos. Además, que, desde los mismos actores y entes estatales de regulación y control, se motive la cooperación entre cooperativas, ya que esta puede ser una acción que permitiría mejorar los principales indicadores financieros: liquidez, solvencia, morosidad.

En ese sentido, los organismos de integración, como la Redsepe, tienen un rol significativo, por cuanto pueden planificar programas de capacitación para directivos, personas empleadas y socias/os, sobre todo en las áreas que presenten debilidad. Por ejemplo, en las personas asociadas a las COAC que administran, toman las decisiones y fijan las políticas, su formación técnica es fundamental. Así también, es necesario trabajar en el cooperativismo de ahorro y crédito en Ecuador. Esto implicaría, entre otros aspectos, el apoyo de las COAC de los segmentos 1 y 2 sobre las cooperativas de los segmentos más bajos. Una acción concreta consistiría en que las COAC grandes realicen inversiones en las más pequeñas y que estas últimas también inviertan parte de los fondos depositados en el sistema financiero tradicional en las organizaciones de su propio sector.

7. Referencias bibliográficas

- Alarcón, M., y Álvarez, J. (2020). El balance social y las relaciones entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los principios cooperativos mediante un análisis de redes sociales. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 99, pp. 57-87. Recuperado de <https://bit.ly/3Ka3BsX>
- Alianza Cooperativa Internacional (2021). *La declaración sobre la identidad cooperativa de la ACI. Contexto histórico y relevancia mundial para hoy*. Recuperado de <https://n9.cl/40pcw>
- Altadill, M. (2015). *Finanzas solidarias: herramientas financieras al servicio de causas sociales*. Universidad Pontificia de Comillas.
- Asamblea Nacional Constituyente (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Registro Oficial 449, 20 de octubre. Montecristi.
- Banco Central del Ecuador (2017). Resolución No. 356-2017-F. Junta de Política y Regulación Financiera. Recuperado de <https://bit.ly/3XCAtOh>
- _____. (2015). Resolución No. 038-2015-F. Junta de Política y Regulación Financiera. Recuperado de <https://n9.cl/26pwq>
- Barba, D., y Gavilánez, M. (2016). Gestión social en las cooperativas de ahorro y crédito de una provincia ecuatoriana. *Revista Ciencia Unemi*, 9(19), pp. 30-38. Recuperado de <https://bit.ly/3HYpxok>
- Bastidas-Delgado, O. (2010). *Economía social y cooperativismo: una visión organizacional*. Fundación Universitaria de San Gil.
- Cardoso, G. (2019). La economía popular y solidaria en Ecuador: fusión y liquidación de las cooperativas. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional De administración*, 6, pp. 186-199. Recuperado de <https://n9.cl/mcknl>
- Carreras, L., y Bastidas, R. (2015). Estudio sobre la rendición de cuentas en materia de responsabilidad social: el balance social. *CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 84, pp. 251-277. Recuperado de <https://bit.ly/3KemKtV>

- Cooperativa de Ahorro y Crédito Negocios Andinos Ltda. (2021). *Estados financieros 2021*. Quito.
- _____ (2020). *Balance social 2020*. Quito.
- Días, F., y Cattani, A. (2004). *La otra economía*. Editorial Altamira.
- Espín, W., Bastidas, M., y Durán, A. (2017). Propuesta metodológica de evaluación del balance social en asociaciones de economía popular y solidaria del Ecuador. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 90, pp. 123-157. Recuperado de <https://bit.ly/3YDE0wW>
- Fernández, L., Geba, N., et al. (1998). *Balance social cooperativo integral: un modelo argentino basado en la identidad cooperativa*. Portal de Libros UNLP.
- Guevara, S. (2018). *Segmentación de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador, período 2016: análisis y propuesta*. Disertación de grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Henao, B., Agudelo, M., Palacio M., y Palacio, E. (2006). *Diccionario de la economía solidaria y cooperativismo*. Editorial Universidad Cooperativa de Colombia.
- Heredia, S. (2014). *Cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador: nuevo marco jurídico y su rol económico y social* (Tesis de maestría). Universidad de Guayaquil.
- Hidalgo, W. (2021). Cálculo del equilibrio financiero, para alcanzar la sostenibilidad de las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 5 de Ecuador. *Otra Economía*, 14(25), pp. 113-128. Recuperado de <https://n9.cl/57beo4>
- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2015). Norma para la segmentación de las entidades del sector financiero popular y solidario. Quito.
- Minguet, A. (2003). *El nuevo cooperativismo*. Vadell Hermanos Editores.
- Miño, W. (2013). *Historia del cooperativismo en Ecuador*. Ministerio Coordinador de la Política Económica.
- Muñoz, R. (2013). Diccionario de la otra Economía. En Coraggio J. (ed.), *Finanzas Solidarias*, (pp. 217-225). Universidad Nacional de General Sarmiento.

- Páez, J. (2013). Importancia del balance social para las organizaciones de la economía popular y solidaria: desarrollo metodológico de la SEPS. *Estudios sobre economía popular y solidaria*, (pp. 145-200). SEPS.
- Red Solidaria de Economía Popular del Ecuador [Redsepe] (2020). *Estados financieros de las Cooperativas segmento 4 y 5*. Quito.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria [SEPS] (2019). *Boletines financieros del sector financiero*. Recuperado de <https://www.seps.gob.ec/actualidad-y-cifras/>.
- ____ (2018). Oficio circular No. SEPS-SGD-IR-2018-0718. Quito.
- ____ (2017). *La integración clave para el éxito de los actores de la economía popular y solidaria*. SEPS.
- ____ (2016). *Análisis de coyuntura del sector financiero popular y solidario*. SEPS.
- Verbeke, G. (2007). Las transformaciones de la estructura del sector cooperativo de ahorro y crédito en la Argentina: el caso de las cajas de crédito, 1996-2005. En G. Verbeke, *et al.*, *Las finanzas y economía social. Experiencias argentinas*, (pp. 15-107). Universidad Nacional de General Sarmiento.

Igualdad en la distribución de excedentes de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador

Jorge Luis Alvarado y Omar Antonio Pinos

1. Introducción

LAS FINANZAS SOLIDARIAS precisan de elementos teóricos y metodológicos que fomenten el acceso de la población excluida por la banca tradicional al sistema financiero (Dias, 2004; Sanchís, 2016). Las tasas de interés con las que se configuran los productos que ofertan las instituciones financieras son, en sí mismo, el parámetro que define tanto el incentivo como la barrera para el uso de uno de estos instrumentos de financiamiento y ahorro (Torres y Obando, 2017). A la vez, son el dispositivo que genera la rentabilidad que logra la institución en un ejercicio económico. No obstante, el establecimiento de estos parámetros en el seno de una cooperativa de ahorro y crédito deben procurar el cumplimiento de los elementos que constituyen la cooperación y principios cooperativos (Doukh, 2018).

Este capítulo busca determinar la presencia de relaciones de cooperación en los procesos de intermediación financiera que desarrollan las cooperativas de ahorro y crédito. Se busca evidenciar la existencia de igualdad en la definición de las tasas de interés, de manera que se pueda establecer tasas activas y pasivas mucho más beneficiosas que las que existen en el mercado. El abordaje de esta investigación supone un primer acercamiento a la economía solidaria desde una perspectiva microeconómica. Para ello, se establece la importancia de la cooperación y los factores que la motivan (Doukh, 2018), así también, se expone la constitución del cooperativismo como un proyecto económico-social y su puesta en marcha mediante empresas cooperativas, así como su modelo de gestión basado en principios (Razeto,

1994). Bajo este marco se sustenta la cooperación de base, que es entendida como la situación ideal en la determinación de las tasas de interés y constituye la unidad de observación de la investigación.

Para abordarla, en primera instancia, se desarrolla de manera teórica cómo las personas definen su tasa de interés esperada en función de los rendimientos que procuran obtener dentro del proceso de intermediación (Golfeld y Jaffee, 1970; Jaffee y Stiglitz, 1990). Luego, desde la teoría de juegos, se analiza un mecanismo de negociación que define un escenario óptimo en el que cooperar constituye un equilibrio. Por último, se estudia el comportamiento de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador a fin de evidenciar qué tan lejanas están de la situación ideal y demostrar la hipótesis propuesta.

2. Marco teórico

2.1. Cooperación

Desde sus inicios el ser humano ha logrado formar redes de relaciones que le han permitido subsistir. De manera análoga a como lo hicieron muchas especies de seres vivos en la naturaleza, la humanidad se juntó y cooperó como una estrategia evolutiva que les permitió lograr el sustento y protegerse (Hernández, Romero y Guzmán, 2009). Ahora bien, el paradigma esencial para cualquier proceso de cooperación es la unión de dos o más individuos para alcanzar un objetivo común que va en beneficio de todas las personas participantes. En este sentido, Doukh (2018) define a la cooperación como una acción social y resalta algunos elementos importantes al momento de conceptualizarla.

Como primer punto, en un proceso de cooperación debe existir un lugar y un tiempo específico y compartido. En segundo lugar, la cooperación se justifica bajo el hecho de lograr un objetivo que no puede ser alcanzado de manera aislada por una sola persona; en tercer lugar, en un proceso de cooperación intervienen personas que realizan una misma tarea o actividades distintas que son complementarias. Es decir, la cooperación no se caracteriza por ser la sumatoria de las condiciones de sus miembros, más bien obedece a la singularidad caótica con la que cada uno aporta (Zimmermann, 2006).

Además, Doukh (2018) expone que para que la cooperación se origine, existen factores movilizadores. El primero, abarca el aspecto sociobiológico, en el que el altruismo¹ cimienta las acciones de cooperación y, el segundo, el aspecto económico-evolutivo en el cual el desarrollo material del individuo es factor preponderante. Estos elementos definen la base conceptual de un tipo diferente de organización de la producción, distribución, comercialización, consumo y financiamiento de los bienes y servicios que circulan en la sociedad: las cooperativas (Calle y Casadevente, 2015).

2.2. Cooperativismo como proyecto económico-social

De acuerdo con sus estudios de antropología e historia económica, Polanyi (2007) identificó que las comunidades antiguas organizaban sus relaciones sociales basándose en varios de los principios universales de lo que ahora se conoce como “cooperativismo moderno”, ya que los medios de producción eran comunitarios. Eso garantizó el acceso a la producción obtenida y procuraba el bienestar colectivo de sus habitantes. No obstante, con la Revolución Industrial, afianzada en el siglo XVIII, el modelo clásico de mercado se consolidó como la base de organización económica a escala mundial y sobre la cual la humanidad se desarrolló y benefició de avances científicos y tecnológicos (Rivera y Labrador, 2013).

Empero, este mecanismo ha generado desigualdad social y sobreexplotación de la naturaleza. De allí que, según Piketty (2014), el capital es el factor productivo que capta y acumula la mayor parte de la renta que se genera en procesos productivos, lo que ha motivado que la acumulación de riqueza de ciertas personas crezca, inclusive, en mayor medida que la propia economía de los países. No así el factor trabajo, cuya renta es denominada salario, que no logra la acumulación de riqueza al ritmo del capital.

Producto de esta asimetría y como una alternativa de organización de los procesos productivos surge el cooperativismo como un proyecto social y económico que busca hacer frente al modelo utilitarista

1 Según la autora, el altruismo se sustenta en tres conceptos prevalecientes: i) altruismo de parentesco, ii) altruismo recíproco y iii) reciprocidad indirecta (Doukh, 2018).

de mercado. Así, en 1844 emerge la primera cooperativa de los justos “Pioneros de Rochdale” en Inglaterra, misma que fue el punto de inicio de los fundamentos teóricos y metodológicos del cooperativismo moderno (Doukh, 2018). El cooperativismo es un movimiento que contribuye a la transformación positiva de la sociedad, pone en práctica la posibilidad de sustituir el sistema de subordinación del trabajo al capital por un sistema asociativo en el que las personas sean capaces de organizar sus propias fuerzas de trabajo (Donestévez, 2017).

2.3. Cooperativas

El ámbito pragmático del cooperativismo lo constituyen las empresas cooperativas que contribuyen, en lo fundamental, a la superación del límite de la pequeña escala en la producción o prestación de servicios (Donestévez, 2017). Este tipo de organizaciones se caracterizan por el logro de la subsistencia institucional por medio de la ejecución de la propia actividad, así como de la materialización de la redistribución de excedentes e interiorización del comercio justo (Salinas, 2012). Razeto (1994) y Doukh (2018) estiman que en estas organizaciones se reconoce a la solidaridad como uno de los factores de producción constituido a partir de la sinergia que se genera en la colaboración y consenso que se da en el proceso productivo y permite generar plusvalor.

Más allá de esta caracterización endógena, lo que define a las cooperativas es la gestión basada en los principios cooperativos, comprendidos por siete máximas que guían el accionar y les permiten poner en práctica sus valores. No es propósito de este capítulo profundizar en estos, sin embargo, dado que el análisis que se ha propuesto busca ahondar en el cómo se distribuyen los excedentes en una cooperativa de ahorro y crédito, es vital contextualizar el tercer principio cooperativo que se refiere a la participación económica de los miembros. Este principio define la forma del capital social y el cómo se distribuyen los excedentes que, a su vez, son elementos fundamentales de su singularidad.

Por tanto, el aporte voluntario de las personas que las integran y la creación de reservas irrepartibles, a partir de los excedentes que

genera el ejercicio económico, permite conformar el capital social necesario, gracias a lo cual se logra la categoría de propiedad colectiva de los medios de producción. En cuanto a la distribución de excedentes, este mismo principio establece que deberán ser repartidos de manera equitativa en los rubros que siguen: reservas (de las cuales un porcentaje será de carácter irrepartibles); provisión de servicios comunes; y distribución en proporción a la utilización de los servicios que hacen las personas asociadas a esta (Alianza Cooperativa Internacional [ACI], 2015). Es precisamente este último elemento sobre el cual se fundamenta el presente capítulo.

2.4. Igualdad en la cooperación: tasas de interés altruistas

Los conceptos abordados hasta aquí permiten realizar una caracterización del objeto de estudio. Zimmermann (2006) planteaba el aporte caótico con el que cada miembro tributa a la cooperación, mientras que Doukh (2018) proponía que existen personas que motivan la cooperación desde el altruismo (reciprocidad o parentesco) o el materialismo (desde el tema económico). Por último, el tercer principio establece que las empresas cooperativas deben distribuir los excedentes entre las personas asociadas en función de los servicios o productos que han utilizado. Por otro lado, el cálculo de las tasas de interés con las que ofertan sus productos (ahorro y crédito) las instituciones financieras son el dispositivo por medio del cual generan la sostenibilidad o rentabilidad en un ejercicio económico. No obstante, para una cooperativa se traducen en el beneficio o costo que perciben las personas asociadas, ya sean ahorristas o deudores.

A partir de estos elementos se procura un modelo de cooperación financiero al que se podría llamar de “base” y que se lo analiza mediante el siguiente ejemplo hipotético: un hijo pide prestado un monto de dinero a su padre para invertir en un emprendimiento. El padre, motivado por el altruismo y parentesco, concederá el dinero para que su hijo disponga de este y pueda desarrollar su negocio. Se supone que el hijo tiene un alto grado de reciprocidad y, por ende, ofrece a su padre otorgarle parte de las ganancias que genere su emprendimiento como retribución al préstamo recibido. Se supone que la transacción (el hecho de entregar el dinero) no produjo ningún

costo. En suma, el porcentaje de ganancias que el hijo ofrece darle a su padre ejemplifica la igualdad en la distribución de excedentes. Es decir, el hijo ofreció pagar una cantidad $x\%$ del monto recibido y es el monto exacto que el padre recibe.

Ahora, supongamos que el padre reflexiona y considera que el dinero que está entregando a su hijo es parte de los ahorros de su vida, por ende, es sujeto de algún tipo de riesgo. Por su parte, el hijo, consciente del riesgo al que expone a su padre decide otorgarle un porcentaje mayor de sus ganancias, por ejemplo, $x\%^*$, decidiendo que el valor adicional a pagarle lo mantendrá en un fondo para cuando tenga algún apuro (el hijo), así, el pago a su padre estará cubierto. Es decir, ya no se logra la cooperación de base porque mientras el deudor otorga $x\%^*$, el ahorrista solo recibe $x\%$, siendo $x\%^* > x\%$. Este tipo de situaciones hipotéticas modela lo que sucede en el sistema financiero en el cual existen varias desviaciones de la igualdad propuesta. Para tener conocimiento acerca de qué tanto se desvía y cuáles son los factores que lo causan se usa el andamiaje teórico-metodológico de la teoría de juegos.

2.5. Cooperación y teoría de juegos

La teoría de juegos es una rama de la microeconomía moderna que mediante el análisis matemático trata de representar y predecir estrategias que seguirán los agentes en ciertas circunstancias, en función de sus propios e independientes intereses (Tirole, 2017). Este campo de especialización tiene por base los trabajos de Von Neuman y Morgenster en 1928 y Nash en 1951, que se fundamentan en la teoría de la utilidad esperada y en la racionalidad de los agentes (Morgernstern, 1948). Esta propuesta dentro de la ciencia económica cumple con una doble función: “[...] como una lógica que prescribe cómo han de tomarse decisiones y como una descripción de la manera en que los econos hacen decisiones [...]” (Kahneman, 2017, p. 353).²

2 El autor denomina “econos” a aquellos sujetos ficticios inmersos en muchos de los postulados de la teoría económica y que cumplen con: racionalidad, independencia emocional y cuentan con la información y el tiempo necesario para seleccionar la mejor alternativa posible.

La cooperación entre agentes económicos no es un tema ajeno en la teoría de juegos y sus aplicaciones. Por ejemplo, Nash modela una situación de competencia en la que cada jugador/a optimiza los resultados que conseguirá al analizar las estrategias y resultados de su adversario. En la base, la racionalidad del jugador genera una suerte de cooperación en el que cada uno hace lo mejor que puede dado lo que el otro está haciendo (Shoham y Leyton, 2009).

Otro ejemplo es la teoría de la cooperación³ propuesta por Axelrod en 1986, en la que da a conocer que para que la cooperación surja se requiere: 1) un grupo de individuos que interactúen con capacidad de discriminar, de entre quienes responden positivamente a la cooperación y quienes no lo harán; 2) la cooperación prosperará siempre que se fundamente el accionar en el principio de reciprocidad;⁴ y 3) para que la cooperación sea estable es necesario que las personas vuelvan a encontrarse, que practiquen reglas decentes y busquen protegerse de quienes ejerzan estrategias no cooperantes. Este último hace relación a la reciprocidad indirecta que no surge de la ayuda recibida, sino de la observación de comportamientos de otros.

Un ejemplo de aplicación interesante en cuanto a la teoría de juegos y cooperación es el trabajo Heide y Miner (1992), quienes, a la luz del dilema del prisionero, analizan la hipótesis de que la cooperación se produce en función de la interdependencia: “las partes pueden cooperar cuando dependen unas de otras o comparten activos” o, por el contrario, “la cooperación surge del desarrollo del compromiso entre las partes”. Sus hallazgos evidencian que, tanto a nivel empírico como teórico (matemático, sobre todo), los juegos repetidos en un tiempo indefinido generan comportamientos cooperativos motivados por el altruismo. En definitiva, cada autor concluye que en el contexto de una relación específica la cooperación se desarrolla mediante la interacción continua de las partes, es decir, de una constante dependencia entre ellas. A la vez, determinan que existen cuatro

3 Axelrod desarrolló algoritmos computacionales que permitieron evaluar el éxito de distintas estrategias relacionales mediante el juego del tipo “dilema del prisionero iterado”.

4 Principio de reciprocidad: es dar, contribuir a alguien sin esperar que el beneficiario le devuelva el mismo favor, ya que sabe que cuando él precise de algo obtendrá la misma ayuda de otra persona, una estrategia recíproca es el denominado “toma y daca”.

factores que motivan y preservan relaciones de cooperación: flexibilidad, intercambio de información, solución compartida de conflictos y restricción en el uso de poder.

Así también, existe un conjunto de postulados teóricos, juegos cooperativos, que se basan en el hecho de que sus jugadores pueden llegar a acuerdos vinculantes (los cuales no pueden romper). Con base en dichos acuerdos pueden alcanzar mejores resultados de los que lograrían de forma individual (Cerdá, Pérez y Jimeno, 2004). El hecho de que las personas cooperen o no es un tema ampliamente estudiado en las ciencias económicas y para lo cual se utilizan los métodos de análisis desarrollados en la teoría de juegos (Roth, Bolton y Klemperer, 2014). También se utilizan para evidenciar la existencia de igualdad en la distribución de excedentes en una cooperativa de ahorro y crédito. A continuación, se desarrollan los conceptos fundamentales para lograr este cometido.

3. Principales conceptos en teoría de juegos

3.1. Juegos y sus componentes

Juego: representa la interacción de un conjunto de jugadores que tienen objetivos distintos y relacionados entre sí, disponen de alternativas de elección (acciones), las cuales deben escoger de manera estratégica de forma que puedan alcanzar el mejor resultado posible para sí mismos (pagos). Para ello consideran las acciones y los resultados del otro jugador (Antelo, 2019). De manera formal:

$$G = \{J = (1, 2, \dots, n); S = (s_1, s_2, \dots, s_n), u(s_1), u(s_2), \dots, u(s_n)\}$$

Ecuación en la que: J = jugadores, S = acciones y u = pagos

En la ecuación, el juego: J = (padre, hijo); las acciones disponibles para el padre S = (prestar, no prestar); para el hijo S = (invertir seguro, invertir en riesgo); los pagos del padre $u(x\%)$ y $u(x\%^*)$, dado que el hijo reconoce un adicional por el riesgo percibido.

Equilibrio de Nash: un equilibrio de Nash se conceptualiza como la mejor respuesta del jugador i , dado lo que el jugador j está haciendo. De manera formal, un par de estrategias $s^* = (s_i^*, s_{-i}^*)$ es un equilibrio

de Nash si las estrategias en s^* son las acciones que optimizan el pago de cada uno de los jugadores, es decir: $u_i(s_i^*, s_{-i}^*) \geq u_i(s_i, s_{-i}^*)$ con s_i^*, s_{-i}^* el conjunto de estrategias del jugador i (Antelo, 2019).

Juegos dinámicos con información imperfecta: estos juegos poseen un desarrollo secuencial, es decir, hay un movimiento previo de uno de los jugadores, luego del cual el siguiente jugador ejecuta su acción. Para comprender este concepto, se debe definir el nodo, que son aquellas situaciones en las que uno de los jugadores debe decidir.

Conjunto de información: contiene a los nodos que elige el *jugador i*. En el ejemplo de la cooperación financiera entre el padre y el hijo, considere que es el hijo. Si decide jugar entre invertir seguro o invertir con riesgo. Luego, su padre al ver la acción ejecutada seleccionará entre sus estrategias: prestar o no prestar.

Juegos bayesianos: estos incorporan la regla de Bayes para actualizar la probabilidad de que cada jugador ejecute una u otra acción dentro del conjunto de sus disponibles. A esta probabilidad se la conoce como conjetura. Asimismo, que el jugador se encuentre en uno u otro conjunto de información se le conoce como tipo. En los juegos bayesianos los pagos son una aplicación de los tipos y las estrategias elegidas. Volviendo al ejemplo, considere ahora que no es el hijo quien decide si invertir seguro o con riesgo, si no, que esta acción la decide el lanzamiento de una moneda (cara = sello) que solo el hijo puede ver. En este caso, los tipos serán si el hijo está invirtiendo seguro o con riesgo y el padre hará conjeturas sobre ello. Por ejemplo, 0,5 de probabilidad de que esté en seguro y 0,5 que esté en riesgo (Jackson, 2013).

Equilibrio bayesiano perfecto (EBP): es el último concepto, consiste en el perfeccionamiento del equilibrio de Nash. Hace uso de las conjeturas que realiza cada jugador y las actualiza mediante la regla de Bayes, permitiendo eliminar las estrategias que no sean probables de ejecutar. En el ejemplo del padre y del hijo, si para este último el lanzamiento de la moneda hubiese decidido que invierta con riesgo, es muy probable que el padre no hubiese prestado el dinero, por tanto, sería una estrategia descartada para el padre.

Para calcular el equilibrio bayesiano perfecto se debe: 1) tener racionalidad secuencial; 2) en cualquier conjunto de información dentro de la trayectoria de equilibrio, las conjeturas establecidas serán coherentes con las estrategias y estarán determinadas por la regla de Bayes; y 3) los conjuntos de información fuera de la trayectoria de equilibrio también deben ser coherentes con las estrategias y podrán determinarse mediante la regla de Bayes. Para ahondar en el tema, se recomienda revisar Antelo (2019) o Cerdá, Pérez y Jimeno (2004). Con este repaso de los conceptos de teoría de juegos, es importante comprender cómo analizan sus estrategias las personas asociadas de la cooperativa, es decir, personas deudoras y ahorristas. El siguiente apartado modela esta situación.

4. Distribución de excedentes en cooperativas de ahorro y crédito

En una cooperativa de ahorro y crédito confluyen dos tipos de personas asociadas, quienes ahorran y quienes requieren financiamiento para alguna actividad productiva o cubrir cierta necesidad. Cada una de estas personas se encuentra en una situación económica distinta en la demanda de efectivo. El consumo es el mecanismo por el cual las personas logran satisfacer sus necesidades, incrementar su riqueza o invertir. Este se puede realizar con el ingreso, trasladando capacidad futura mediante crédito o utilizando los ahorros. El traslado del ingreso hacia el presente o desde el futuro define la situación de un asociado que, sin lugar a duda, no se la considera estática, ya que podría invertirse posteriormente.

De acuerdo con el tercer principio cooperativo, “los excedentes se asignan a todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de su cooperativa, establecimiento de reservas, el beneficio de los socios en función de su actividad cooperativizada” (ACI, 2015). Por otro lado, para que una institución financiera (banco, cooperativa de ahorro y crédito, caja de ahorro, mutualista, entre otras) exista y sea sostenible, en cada ejercicio económico debe procurar:

$$Exc = a - p - go \quad (1)$$

Ecuación en la que Exc son los excedentes obtenidos en el ejercicio económico, a es la tasa activa promedio, p es la tasa pasiva promedio y go los gastos operativos, financieros y administrativos de la institución en el período. Se considera que las variables en (1) están relativizadas en función de la cartera de crédito de la institución en el período de análisis.⁵ Por tanto:

$$0 < a, p, go < 1; y,$$

$$a > p > 0$$

$$Exc > 0$$

Se puede reescribir (1) como: $a = p + go + Exc$

Se conoce que los excedentes en una cooperativa $Exc=0$, de existir, se los puede devolver a sus socios. De modo que se propone (1) como: n el número de socios que solicitan un préstamo, m de quienes ahorran y $T = n + m$ el total de socios en la cooperativa, entonces:

$$a - Exc \frac{n}{T} = p + go + Exc \frac{m}{T} \quad (2)$$

En el supuesto de que las cooperativas de ahorro y crédito tengan una estructura de costos similar a las de otras instituciones financieras, tendrán una tasa activa menor y pasiva superior. Por notación se considera:

$$a - Exc \frac{n}{T} = a_c \quad y, \quad p + go + Exc \frac{m}{T} = p_c$$

por tanto:

$$a_c = p_c + go \quad (3)$$

⁵ Es decir: a = intereses ganados/cartera de crédito; p = intereses causados/cartera de crédito; go = (gastos de operación + gastos de provisión + otros gastos) / cartera de crédito; Exc / cartera de crédito.

A (3) se le denomina equilibrio cooperativo financiero, representa la cooperación de base como se definió en el ejemplo hipotético y cuyo cumplimiento define la igualdad en la distribución de excedentes. Nótese que al tener una relación lineal y manteniendo g_0 constantes, cualquier incremento en p_c hace que a_c tenga un cambio idéntico, lo que se demuestra al tomar la derivada parcial, esto es: =

$$\frac{\partial p_c}{\partial a_c} = 1; \text{ y } , \frac{\partial p_c}{\partial a_c} = 1$$

¿Cómo determinar a_c y p_c ?

Tanto para los préstamos como para los productos de ahorro hay dos curvas de demanda distintas que dan lugar a la intermediación financiera y en las cuales las tasas de interés cumplen la función del precio al que se intercambian, en este caso, activos financieros. En el primer caso, la demanda de liquidez viene dada por la necesidad de efectivo para transacciones (compra de bienes para cubrir necesidades inmediatas) y para la inversión del dinero en activos financieros de bajo riesgo que generan rentabilidad (que da lugar a la demanda de ahorro) (Tobin, 1958). En el segundo caso (la demanda de crédito) viene dada por la necesidad que tienen sus agentes para invertir en medios de producción que generen o mejoren sus ingresos.

Bajo ciertas condiciones de maximización de beneficios, la tasa pasiva depende de la tasa a la que se colocan los préstamos; el tamaño de la institución financiera y la tasa de depósito en el período anterior, según Golfeld y Jaffe (1970).⁶ Los autores analizan el concepto teórico denominado modelo de Weber-Meyer, que propone que los

6 En el artículo en referencia, D es una función de la tasa de interés de los depósitos en la asociación i y de otras variables exógenas como el ingreso, la riqueza y las tasas de los activos de otras instituciones (bonos, por ejemplo), las cuales se asumen como constantes. Por tanto, Golfeld y Jaffe (1970) plantean que la función de demanda de depósitos se puede escribir como: $D = D[i]$.

beneficios económicos para una asociación de ahorro y préstamo⁷ vienen dados por:⁸

$$\pi = rkD - iD \quad (4)$$

Ecuación en la que π corresponde a los beneficios de la institución, r es la tasa de interés de préstamos, k es el porcentaje de préstamos otorgados sobre el total de depósitos, es decir, $k=M/D$, (siendo M el monto total de préstamos y D el total de depósitos); i la tasa de interés que se paga a los ahorristas por sus depósitos. La condición de primer orden que maximiza los beneficios para la institución será:

$$\frac{\partial \pi}{\partial i} = (rk - i) D' - D = 0 \quad (5)$$

Luego, (5) define implícitamente la tasa de depósito que maximiza las ganancias (denominada i^*) que está en función de los factores que determinan la función D a los cuales los consideran como constantes en un período dado; y de la variable r , por lo que concluyen que $i^*=i^*[r]$, es decir, una función dependiente de la tasa de los nuevos préstamos (Golfeld y Jafee, 1970). La condición de equilibrio de segundo orden será:

$$\frac{\partial^2 \pi}{\partial i^2} = (rk - i) D'' - 2D' < 0; \text{ para } i=i^* \quad (6)$$

La ecuación da cuenta de la relación entre i^* con r . Nótese que es intuitivo el hecho de que cualquier variación positiva en la tasa de interés pasiva i hará que los beneficios disminuyan. De allí el sentido de la inecuación en (6). Por tanto, el principal aporte del modelo Weber-Meyer se da a partir de la variación de i en función de r , en

7 Según los autores, este tipo de instituciones financieras se caracterizan porque, por lo general, sus activos están constituidos por cartera hipotecaria y sus pasivos por ahorros a plazo.

8 Nótese que (4) es similar a (1) excepto en los gastos de operación, es decir: $\pi + iDkD = r, r = kd + ik, r = M + iDM$

consecuencia, tomando la derivada implícita de (4), se obtiene el siguiente resultado:

$$\frac{di^*}{dr} = \frac{-kD'}{(rk-i) D'' - 2D'} > 0 \quad (7)$$

La ecuación (7) es positiva en función de (6) y permite concluir que: “[...] higher mortgage rates always lead to higher dividend rates” (Golfeld y Jafee, 1970, p. 617). En su investigación Golfeld y Jaffee (1970) procuraron demostrar —de hecho, lo logran con solidez— que tienen otros elementos que pueden impactar los beneficios de una institución financiera (para el caso una asociación de ahorro y préstamo) como la recuperación del capital, otras fuentes de fondeo diferentes a los depósitos y la trayectoria esperada de las tasas de crédito. No obstante, para los fines del presente capítulo es suficiente con comprender la relación entre la tasa de interés pasiva y activa definida en (4) y que se considera como el rédito esperado por quienes ahorran dinero.

Con ello, se puede analizar la tasa de préstamos. Siguiendo la teoría del equilibrio del racionamiento del crédito planteada por Stiglitz y Weiss en 1981 (Argandoña, Gamez y Mochon, 1997), existe un número considerable de agentes económicos que requieren financiamiento para un proyecto que les generará cierta rentabilidad. Existen también instituciones financieras (IFI) que pueden prestar el dinero requerido a cambio del pago de un porcentaje de dinero adicional al capital otorgado y que se define en función de la tasa de interés que las IFI pagan a sus ahorristas, sus gastos de operación y un rendimiento esperado. Además, para cualquier prestatario, el recibir un crédito implica obtener una cantidad m y devolver, después de un período dado, la cantidad de $m(1+r)$, ecuación en la que r es el tipo de interés del crédito.

Para el inversor, la ejecución del proyecto j trae consigo un rendimiento X_j , el cual puede tener uno de dos resultados posibles: Favorable= X_j y Desfavorable= X_0 con probabilidades de ocurrencia de p_j y $(1-p_j)$ respectivamente. Los resultados varían de un proyecto a

otro por medio de una función de distribución $g(p_j)$ la cual conocen los prestamistas, pero no las IFI. Bajo el supuesto de que cada proyecto tiene el mismo resultado, se puede proponer:⁹

$$X = X_j p_j + X_0 (1 - p_j) \quad (8)$$

Se plantea la siguiente condición:

$$X_j > m(1 + r) > X_0 \quad (9)$$

Ahora, para el inversor, sus beneficios estarán dados por $=$ considerando que, en caso de que el proyecto sea desfavorable y bajo ciertas condiciones contractuales, la IFI podrá recuperar X_0 . Siguiendo a Argandona *et al.* (1997) y tomando el valor esperado para el beneficio del inversor, se tiene $E(B_j)$ que, igualando con (8) se obtiene la siguiente función:

$$E(B_j) = X - X_0 - p_j \{m(1+r) - X_0\} \quad (10)$$

Nótese que mientras más pequeña sea p_j (menor probabilidad de éxito) mayor será el resultado esperado para el inversor, lo opuesto a lo que sucede cuando r es mayor. Por ende, si g se incrementa, el inversor deberá asumir proyectos con un mayor riesgo para poder mantener la rentabilidad.¹⁰ Para las IFI, una mayor rentabilidad obedece a que puedan colocar un mayor porcentaje de cartera en aquellos proyectos que resulten favorables; sin embargo, la IFI no conoce la distribución de probabilidad de $g(p_j)$, lo que conduce a una condición de información asimétrica e incertidumbre. Se propone que el valor esperado para la IFI venga dado por:

$$E(IFI) = (1 + r) \int_0^p p_j g(p_j) dp_j + X_0 \int_0^p (1 - p_j) g(p_j) dp_j \quad (11)$$

En (11) el primer término del lado derecho representa la cartera de préstamos que termina de manera favorable en función de las

9 Dado X constante para cada proyecto, un valor más alto de p_j hará que X_j sea cada vez más baja; lo que modela el riesgo de la inversión en el proyecto; i.e. los proyectos más rentables tienen un riesgo más alto.

10 Este resultado es fácilmente demostrable, tomando $dp_j dr = 0$ de (10)

probabilidades p_j de cada proyecto; el segundo término es el aporte de los financiamientos cuyo resultado fue desfavorable. Ahora, diferenciando con respecto a r se tiene:¹¹

$$\frac{dE(IFI)}{dr} = m \int_0^p p_j g(p_j) dp_j + \left(\frac{dp}{dr} \right) [m(1+r)p g(p) + X_0(1-p)g p] \quad (12)$$

Por tanto, existirá una r^* que maximiza el beneficio esperado por la IFI. Por otro lado, si se iguala (4) y (10) a sabiendas de que en una cooperativa de ahorro y crédito el intermediario financiero son los mismos socios, suponiendo que se cumple el equilibrio cooperativo financiero propuesto en (3), con la conjetura de que los g_0 están implícitos y asumiendo que en el caso de que el proyecto fracase $X_0 \rightarrow 0$, se propone:

$$rkD - iD = X - m(1+r)p_j \quad (13)$$

Despejando i en (13)

$$i = -\frac{X}{D} + \frac{mp_j}{D} + \frac{mrp_j}{D} + \frac{rm}{D}$$

Con $\frac{m}{D} = k$ se tendría $i = kp_j + krp_j + kr - \frac{k}{D}$; que se puede plantear:¹²

$$i = k\{p_j + r(p_j + 1) - \pi\}$$

Ecuación que define que i estará en función de la relación del préstamo y el total de depósitos, escalado por la probabilidad de éxito r y la tasa de interés r y menos la rentabilidad del proyecto. Ahora, sí en (13) se despeja r :

11 En (12) nótese que en el segundo término de la derecha de (11), X_0 no depende de r , por tanto, $dp/dr = 0$ para ese término, analíticamente se incorpora la pérdida esperada de la IFI en función de que al aumentar la tasa de interés podrían existir problemas de selección adversa, ya que solo los proyectos con mayor riesgo podrían costear la nueva r .

12 La función, en un inicio, propone a X/D , pero se conoce que $k = m/D$ y si se define que $\pi = X/m$, igualando estas tres identidades, se tiene: $X = \pi \cdot m$; $D = m/k$ $\pi m / (\frac{m}{k}) = \pi \cdot k$.

$$r = \frac{X - iD - mp_j}{m(1 + p_j)}$$

Con $\pi = X/m$, y $d = D/m$, se podría reescribir como:

$$r = \pi \frac{1}{(1 + p_j)} - id \frac{1}{(1 + p_j)} - \frac{p_j}{(1 + p_j)}$$

Da cuenta de que r estará en función de la ganancia esperada del proyecto π , el costo del dinero usado i y la probabilidad de éxito del proyecto p_j . Con (14) y (15) se tiene la tasa de interés activa y pasiva esperada por cada tipo de socios y que determinan su función de reacción que, como se planteó en (3), tiene una variación conjunta similar. Se puede advertir que (14) y (15) están definidas por dos variables conocidas por el socio deudor (aunque de manera estocástica): la rentabilidad π y la probabilidad de éxito p_j . Es decir, el socio ahorrista —cuyo ahorro financia el préstamo— también depende de qué tan bien le vaya al socio prestatario, situación que propone una suerte de solidaridad, ya que el ahorrista hace una apuesta por la inversión del deudor, quien a su vez, siendo recíproco, devolvería el monto solicitado.

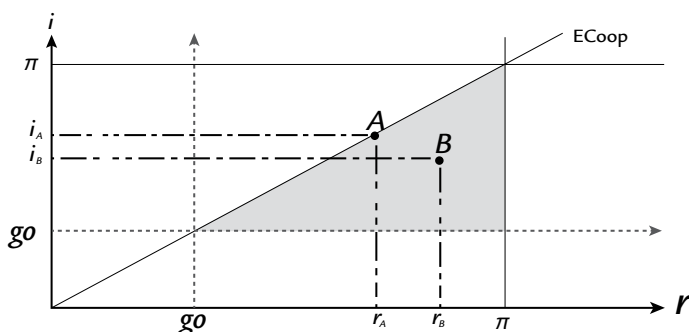
Espacio de negociación entre ahorristas y deudores

Si bien es cierto, las funciones de reacción entre ahorristas y deudores, definidas en (14) y (15), precisan, de forma matemática, la rentabilidad esperada para cada uno, y a su vez, la dependencia del ahorrista de la suerte que corra el deudor en su proyecto. Situación que aporta el marco analítico para evidenciar la existencia de igualdad en la distribución de excedentes de las cooperativas de ahorro y crédito, i.e., evidenciar la cooperación de base en función de la definición de las tasas de interés. Entonces, el gráfico 1 da cuenta del espacio de negociación entre los dos tipos de socios. Así, tal como se anotó, la rentabilidad π que espera un inversor obtener de su proyecto y su

relación con la probabilidad de éxito p_j define cuánto estaría dispuesto a pagar por el financiamiento que recibe. Además, de acuerdo con (3), se conoce que en la recepción del préstamo existen gastos de operación go . El gráfico 1 da cuenta de esta realidad.

Gráfico 1

Espacio de negociación entre socios de una cooperativa de ahorro y crédito



Fuente y elaboración: propia de los autores.

El área sombreada representa el espacio vectorial en el que se puede negociar la tasa de interés. La línea Ecoop se define como el equilibrio cooperativo, definida en (3), (y que representa la igualdad en la distribución de excedentes). De modo que cualquier par (r, i) sobre esta será mucho más beneficioso para quienes ahorran y deben. Por ejemplo, $A = (r_A, i_A)$ otorgaría una mayor tasa a las personas que depositan recursos y menor a quienes reciben el préstamo que el punto $A = (r_B, i_B)$; no obstante, B tampoco modela una situación incoherente ya que, al percibir riesgo, quienes son ahorristas exigen una tasa pasiva superior.

Juegos cooperativos y algoritmos de solución

En resumen, la concesión de un préstamo supone asimetría de información entre quienes proveen el dinero (ahorristas) y quienes son los destinatarios de este (deudores) en función de p_j . Entonces, la pregunta es: ¿puede existir equilibrio entre el riesgo y beneficio a recibir?

En la teoría de juegos se plantea un ejemplo hipotético para resolver esta cuestión: se supone que en un mercado financiero local un inversor requiere financiamiento para su proyecto, el cual tiene una probabilidad de éxito de p_j y rentabilidad π que solo él las conoce.

El inversor tiene dos opciones para conseguir el financiamiento: la primera, ofrecer una tasa r_1 de rendimiento a sus vecinos para que ellos accedan a entregarles sus ahorros y así él pueda ejecutar su emprendimiento. Por otro lado, el emprendedor puede acudir al banco local a solicitar un préstamo y pagar por ello una tasa de interés r_2 . Por su parte, los vecinos tienen la alternativa de entregar sus ahorros al inversor y obtener r_1 , es decir, *cooperar* o entregarlos al banco local y obtener i_1 . Se conoce también que tanto el inversor como los vecinos desean maximizar sus beneficios y que ambas partes deciden su accionar al mismo tiempo, además que $\pi > r_2 > r_1 > i_1 > 0$; con $\pi, r_2, r_1, i_1 (0, 1)$. El siguiente cuadro representa el juego propuesto.

Tabla 1

Matriz de pagos: juego de cooperación financiera

		Inversor	
		r_1	r_2
Vecinos	Cooperar	$r_1; (\pi - r_1)$	$0; (\pi - r_2)$
	Ir al banco	$i_1; 0$	$i_1; (\pi - r_2)$

Fuente y elaboración: propia de los autores.

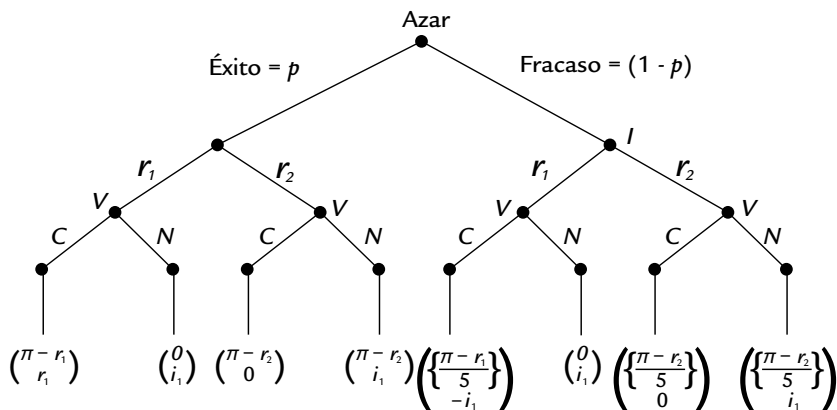
En la tabla se aprecia que existe un equilibrio de Nash en el par (*cooperar*, r_1) en función de que para los vecinos (*cooperar*) es su mejor alternativa, ya que $r_1 > i_1$ y conocen que para el inversor $(\pi - r_1) > (\pi - r_2)$. Por tanto, no tiene incentivos para cambiar de estrategia, además, el inversor juega r_1 puesto que es su mejor alternativa y sabe que para los vecinos $r_1 > i_1$ como resultado no tienen incentivos para jugar, ir al banco y sacrificar utilidades.

¿Qué sucede si se introduce la incertidumbre en el análisis de las tasas de interés? Se parte del supuesto de que el proyecto a financiar tiene una probabilidad p de ser exitoso y $(1-p)$ de fracasar, en cuyo

caso se puede formar un juego dinámico como se ilustra en el gráfico 2. Previa a la decisión que deben asumir los jugadores (el inversor y los vecinos) existe una jugada al azar que define si el emprendimiento es exitoso o no.

Gráfico 2

Juego bayesiano dinámico, cooperación financiera



Fuente y elaboración: propia de los autores.

En este caso

- Jugadores/as: inversor = I, vecinos = V
- Acciones: inversor = (r_1, r_2) ; vecinos = (cooperar; no cooperar)
- Probabilidad a priori: éxito = p ; fracaso = $(1 - p)$
- Conjeturas:
 - Inversor/a: $p_v(\text{único/éxito}) = p_v(\text{único/fracaso}) = 1$
 - Vecinos/as: $p_1(\text{éxito/único}) = p_1(\text{éxito}) = p$
 $p_1(\text{fracaso/único}) = p_1(\text{fracaso}) = (1 - p)$
- Estrategias:
 - Inversor/a: $S_1 = \{r_1 - r_1, r_1 - r_2, r_2 - r_1, r_2 - r_2\}$
 - Vecinos/as: $S_v = \{\text{cooperar, no cooperar}\}$

- Matriz de pagos esperados: debido a la jugada al azar con la que inicia el juego, se debe considerar los pagos (u_i) y (u_v) esperados del inversor y los vecinos. Por ello, el siguiente cuadro expone la representación estratégica del juego y los pagos esperados de acuerdo con cada estrategia disponible:¹³

Tabla 2

Matriz de pagos esperados juego bayesiano dinámico,
cooperación financiera

Inversor	Vecinos	
	u_i (cooperar)	u_v (no cooperar)
$u_i(r_1 - r_1)$	$(1 + 4p) \left(\frac{\pi - p_i}{5} \right); P(r_1 + l_1) - l_1$	$0; i_1$
$u_i(r_1 - r_2)$	$P(\pi - r_1); r_1 P$	$0; i_1$
$u_i(r_2 - r_1)$	$p \left(\frac{4\pi - 5r_2 + r_1}{5} \right) + \left(\frac{\pi - p_i}{5} \right); l_1 P - l_1$	$p(\pi - r_2); i_1$
$u_i(r_2 - r_2)$	$P(\pi - r_2); 0$	$p(\pi - r_2); i_1$

Fuente y elaboración: propia de los autores.

Se analiza ahora la matriz de pagos esperados. Si los vecinos juegan (*a cooperar*) entonces, para el inversor la estrategia ($r_1 - r_1$) otorga una mayor rentabilidad que cualquiera de las otras, $\forall \pi > r_2 > r_1 > i_1 > 0$; con $\pi, r_2, r_1, i_1 \in (0,1)$; ante lo cual, los vecinos también jugarán (*a cooperar*), ya que les otorga un pago mayor, por ende, un equilibrio de Nash en estrategias puras sería $EB_1 = \{(r_1 - r_1), \text{cooperar}\}$. No obstante, si los vecinos decidieran (*no cooperar*), la estrategia óptima del inversor sería ($r_2 - r_1$) o ($r_2 - r_2$) y la mejor respuesta de los vecinos sería (*no cooperar*), con lo cual se tiene dos equilibrios adicionales en estrategias puras, $EB_2 = \{(r_2 - r_1), \text{cooperar}\}$ y $EB_3 = \{(r_2 - r_2), \text{cooperar}\}$.

Sin embargo, debido a que los vecinos no conocen en qué nodo están jugando, se plantean conjeturas acerca de los tipos del inversor y, por ende, plantean sus estrategias mixtas. Así, para la estrategia

13 Para el cálculo de los pagos esperados de la representación en forma estratégica, se considera el pago en cada nodo multiplicado por su probabilidad de ocurrencia, por ejemplo: en el perfil de estrategia $s_i^*(r_1 - r_1)$, que significa que juega r_1 tanto si está en el éxito (con probabilidad p) o fracaso (probabilidad $(1-p)$), el pago vendría dado por: $p()$.

$(r_1 - r_1)$ del inversor, la estrategia mixta de los vecinos vendría dada por: Para cooperar: $r_1(P) + (-I_1)(1-P) = p(r_1 + I_1) - I_1$; y para *no cooperar*: $I_1P + I_1(1-P) = I_1$. Se analiza ahora en qué casos es mejor (*cooperar*) que no hacerlo:

Tabla 3
Estrategias mixtas - juego bayesiano dinámico

Estrategia del inversor	Cooperar
$r_1 - r_1$	$P > \frac{2I_1}{R_1 + I_1}$
$r_1 - r_2$	$P > \frac{I_1}{R_1}$
$r_2 - r_1$	$p \geq 1$
$r_2 - r_2$	No hay estrategia mixta

Fuente y elaboración: propia de los autores.

Ecuación en la que $\frac{2i_1}{r_1 + i_1} > \frac{i_1}{r_1}$, $\forall r_1 > i_1$, con $r_1, i_1 \in (0,1)$.

Que da cuenta de la, por así decir, aversión al riesgo que presentan los vecinos, ya que exigirán una mayor tasa para (*cooperar*) en presencia de riesgo. Por ejemplo, en el perfil de estrategias:

$\{(r_1 - r_1), \text{cooperar}\}$ si la inecuación $P > \frac{2I_1}{R_1 + I_1}$

se la expresa en términos de r_1 , se puede apreciar que para cooperar los vecinos requerirán al menos:

$\frac{2-p}{p}$ veces i_1 . Por ejemplo, a una $p=0,30$ se tendría que ofrecer al menos $5,7 i_1$, con $p=0,60$ al menos $2,3$ veces de i_1 y con $p=0,80$ se tendría $1,5 i_1$; en otras palabras, mientras mayor sea la probabilidad de éxito, menor será la retribución exigida por los vecinos para cooperar. Por tanto, el perfil de estrategias para los vecinos será:

$S_v^* = \{Si(r_1 - r_1)\}$ entonces cooperar,

Si $p > \frac{2i_1}{r_1 + i_1}$ Si $(r_1 - r_1)$ cooperar, Si $p > \frac{i_1}{r_1}$

En síntesis, hay cuatro equilibrios bayesianos:

$$EB_1 = \{(r_1 - r_1), \text{ entonces cooperar, si } p > \frac{2i_1}{r_1 + i_1}\};$$

$$EB_4 = \{(r_1 - r_1), \text{ entonces cooperar, si } p > \frac{i_1}{r_1}\}$$

$$\text{y } EB_2 = \{(r_1 - r_1), \text{ no cooperar}\}, \text{ y } EB_3 = \{(r_2 - r_1) \text{ no cooperar}\}.$$

Para lograr un resultado específico en el juego de cooperación propuesto se realiza el análisis para verificar si existe un equilibrio bayesiano perfecto. Es importante definir el concepto de racionalidad secuencial en las estrategias previstas. Considere entonces que para el inversor existen dos conjuntos de información, uno por cada alternativa de la jugada al azar: $h_1 = \{X_1\}$ y $h_2 = \{X_2\}$. Para los vecinos se tiene un conjunto de información definido por $h_3 = \{X_3, X_4, X_5, X_6\}$ uno por cada nodo de decisión. Por ejemplo x_3 representa cooperar ante éxito del inversor, x_4 no cooperar y así sucesivamente. Para el perfil de estrategia $EB = \{(r_1 - r_1, \text{ cooperar})\}$ considere la conjetura μ que deben realizar los vecinos para evaluar sus alternativas:

$$\mu_{v1}\{X_1, X_2, X_3, X_4\} = \{(pw, p(1-w); (1-p)z, (1-p)(1-z))\}$$

Ecuación en la que p es la probabilidad éxito (dado por la jugada al azar), w la probabilidad que el inversor juegue r_1 si su tipo es éxito; y z de que juegue r_1 si su tipo es “fracaso”. En este caso $p=1$, $w=1$, $z=1$; por tanto, si se está en el nodo “éxito”; la respuesta óptima del inversor sería jugar r_1 , ante lo cual lo óptimo para los vecinos será “cooperar”; $\mu_{v1} = \{p(1), p(0); (1-p)(1), (1-p)(0)\} = \{p, 0, (1-p), 0\}$ que es la conjetura que sostiene la racionalidad secuencial del perfil de estrategias. Un mecanismo de análisis similar para la estrategia: $\{(r_1 - r_1), \text{ cooperar}\}$ es:

$$\mu_{v2} = \{p(1), p(0); (1-p)(0), (1-p)(1)\} = \{p, 0, (0), (1-p)\}$$

Con $p=1$, $w=\text{ante éxito jugador } r_1=1$, y $z=\text{ante fracaso jugar } r_2=1$; la cual no es óptimo, ya que el inversor, a pesar de estar en el nodo fracaso, siempre va a preferir jugar r_1 , que le otorga una mayor rentabilidad, por ende, no es un equilibrio de racionalidad secuencial y se descarta como solución al problema de cooperación. Análisis similar

para los demás perfiles de estrategia en el que el inversor, estando en cualquiera de sus nodos, use como acción r_2 , ya que esta está dominada por r_1 .

Se realiza la actualización bayesiana para el perfil $EB_1 \{(r_1 - r_1), \text{cooperar}\}$ y la conjetura $\mu_{v_1} = \{p, 0, (1-p), 0\}$. Considere como punto de referencia que para que los vecinos prevean la acción *cooperar* cómo una alternativa viable, la probabilidad de estar en el nodo éxito será:

$$p > \frac{2i_1}{r_1 + i_1}. \text{ Siguiendo en este razonamiento, se calcula } p(EB_1).$$

En la cual es preciso establecer que para los vecinos no existe ningún otro conjunto de información a excepción de h_3 , por ende:

$$p(EB_1) = 1. \text{ A la vez, se considera que la probabilidad de } p(EB_1) = \left(\frac{2i_1}{r_1 + i_1} \right)$$

que $p(EB_1) = 0$, la $p(EB_1) = \frac{r_1 - i_1}{r_1 + i_1}$; y que $p(EB_1) = 0$. Por tanto:

$$\mu_{h_3}(x_3) = \frac{p(EB_1)}{p(EB_1)} = \frac{\left(\frac{2i_1}{r_1 + i_1} \right)}{1} = \left(\frac{2i_1}{r_1 + i_1} \right)$$

Se concluye entonces que el par (*estrategia – evaluación*) que cumple con el equilibrio bayesiano perfecto es:

$$\left\{ (r_1 - r_1), \text{cooperar}; \text{ con } > \left(\frac{2i_1}{r_1 + i_1} \right) \right\}$$

Si se plantea como función de r_1 , para que exista equilibrio en el juego de cooperación propuesto, la tasa r_1 que el inversor paga a sus vecinos por la confianza depositada en él debe compensar el riesgo percibido ante la ocurrencia de fracaso de esta. No obstante, también se había manifestado que la situación financista y financiado puede cambiar en cualquier período posterior, es decir, que ahora quienes requieran realizar una inversión sean los vecinos y el inversor

sea quien les provea el dinero. Se modela esta situación mediante el juego de cooperación propuesto incorporando otra jugada al azar que definirá quien juega primero y quien conocerá el resultado de la, ahora, segunda jugada al azar.

Se tendrá dos juegos similares de cooperación correspondientes al nodo financista con probabilidad q y al nodo financiado con probabilidad $(1-q)$ y cuyos pagos serán los del inversor (en el caso de estar en el nodo financiado) o los de los vecinos en caso de estar en el nodo financista. Se conoce que existe un equilibrio en cada nodo propuesto dado por:

$$EBP = \left\{ (r_1 - r_1), \text{ cooperar; con } p > \left(\frac{2i_1}{r_1 + i_1} \right) \right\}.$$

Entonces, se revisa los pagos esperados (tabla 4) que serían los mismos si quien juega como financiado es el inversor; pero actualizados por la nueva conjetura atribuida al nodo en el que se encuentren. Para evitar confusión se nota a los jugadores como J_1 y J_2 y se concentra en el pago de EBP.

Tabla 4

Matriz de pagos, estrategia de financiación

			Jugador (2): $u_{j_1}(x)$
J_1	Financista $(1-q)$	$u_{j_1}(\text{cooperar})$	$(1-Q) [P(r_1 + I_1) - I_1]; Q \left[(1 + 4p) \left(\frac{\pi - r_1}{5} \right) \right]$
	Financiado (q)	$u_{j_1}(r_1 - r_1)$	$q \left[(1 + 4p) \left(\frac{\pi - r_1}{5} \right) \right]; (1-Q) [P(r_1 + I_1) - I_1]$

Fuente y elaboración: propia de los autores.

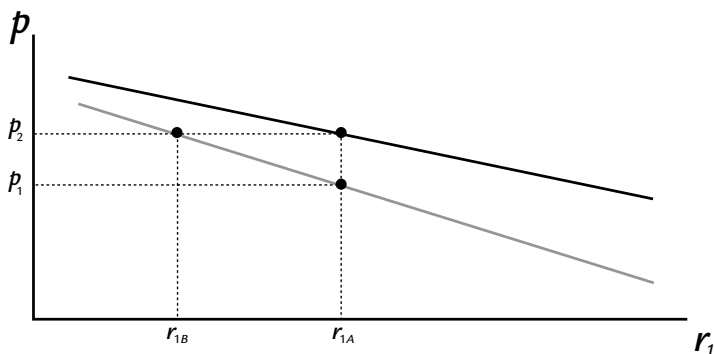
* Con $x = r_1 - r_1$, si es financiado o $x = \text{cooperar}$ si es financista.

Lo interesante de la modificación propuesta está en el hecho de que se puede demostrar que mientras la probabilidad sea $q < 0,50$ (de estar en el nodo financiado), la probabilidad de riesgo exigida será menor para jugar *cooperar* (estando en el nodo financista), que la exigida en el EBP, es decir:

$p > \left(\frac{2i_1}{r_1 + i_1} \right)$. El siguiente gráfico modela esta situación.¹⁴

Gráfico 3

Margen de variación del % financiación en las tasas de interés



Fuente y elaboración: propia de los autores.

En el gráfico puede verse que la tasa de éxito exigida es menor en el punto p_1 que en punto p_2 , es decir, dado un riesgo del proyecto como en A, la tasa podría desplazarse desde r_{1A} hacia r_{1B} con $r_{1A} > r_{1B}$. En otras palabras, el ciclo de cooperación en las cooperativas de ahorro y crédito genera una suerte de distribución de los excedentes, ya que el riesgo es asumido también por quienes fueron financiados en períodos anteriores.

5. Igualdad en la distribución de excedentes de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador

Luego de comprender que existe un equilibrio de cooperación dado por la probabilidad de éxito que se tendrá en un proyecto a financiar y que, precisamente esa percepción de riesgo genera una desviación de la situación de cooperación de base, es significativo contrastar estos resultados con la realidad. Para ello se considera los estados financieros de los bancos y cooperativas del segmento 1 del sistema

¹⁴ Bajo el mismo procedimiento de estrategias mixtas, al desarrollar la inecuación se tiene:

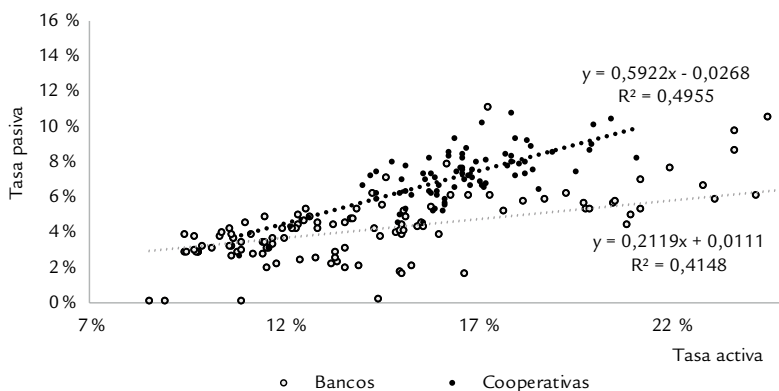
$$q1+4p\pi-r15 > 1-QPr1+I1-I1 \rightarrow P > Q5\pi-R11-Q+I1R1+I1-4Q5\pi-R11-Q$$

financiero ecuatoriano para el período 2017-2020 con periodicidad mensual (SEPS, 2021). Por ello, el siguiente gráfico da cuenta del par (activa, pasiva)¹⁵ para cada institución y período analizado. La gráfica muestra que existe una marcada diferencia entre bancos y cooperativas que se explica en el hecho de que en la cartera de crédito de las cooperativas existe una mayor participación del microcrédito (cerca del 43 %), cuya tasa efectiva promedio bordea el 21 %, según el Banco Central del Ecuador (BCE, 2021).

Por su parte, en la cartera de crédito bancaria, el crédito comercial y productivo tienen una importante participación (39 % en total) con tasas de interés menores al 10 %. El mercado atendido por cada tipo de institución define su tasa de interés activa y está correlacionado con el riesgo percibido para cada segmento de crédito.

Gráfico 4

Tasas de interés sistema financiero ecuatoriano, período 2017-2020



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS, 2021). Elaboración: propia de los autores.

El gráfico también da cuenta de la distribución de rentabilidad. Así, al proponer una regresión lineal se denota que mientras las cooperativas de ahorro y crédito distribuyen a los socios ahorristas, en promedio, cerca de un 60 % por cada punto porcentual adicional en

¹⁵ La tasa de interés está calculada como la relación que existe entre los intereses ganados sobre la cartera de crédito (para la tasa activa) y de los intereses causados sobre el total de cartera para la pasiva.

la tasa activa, los bancos distribuyen apenas un 21 %. Ahora, como se dijo desde un inicio, lo que se intenta es analizar la desviación que se da entre el par (*activa, pasiva*) y la cooperación base, es decir, la distancia entre el hipotético (*activa = pasiva*) con pendiente unitaria y el real (*activa, pasiva*).

Para ello se construye una variable que a partir de la geometría analítica¹⁶ define una distancia perpendicular a la línea Ecoop (véase el gráfico 1) a sabiendas de que esta tiene una pendiente igual a 1. Así también, para comprender a qué se debe la desviación de la línea Ecoop, se propone el siguiente modelo de regresión:

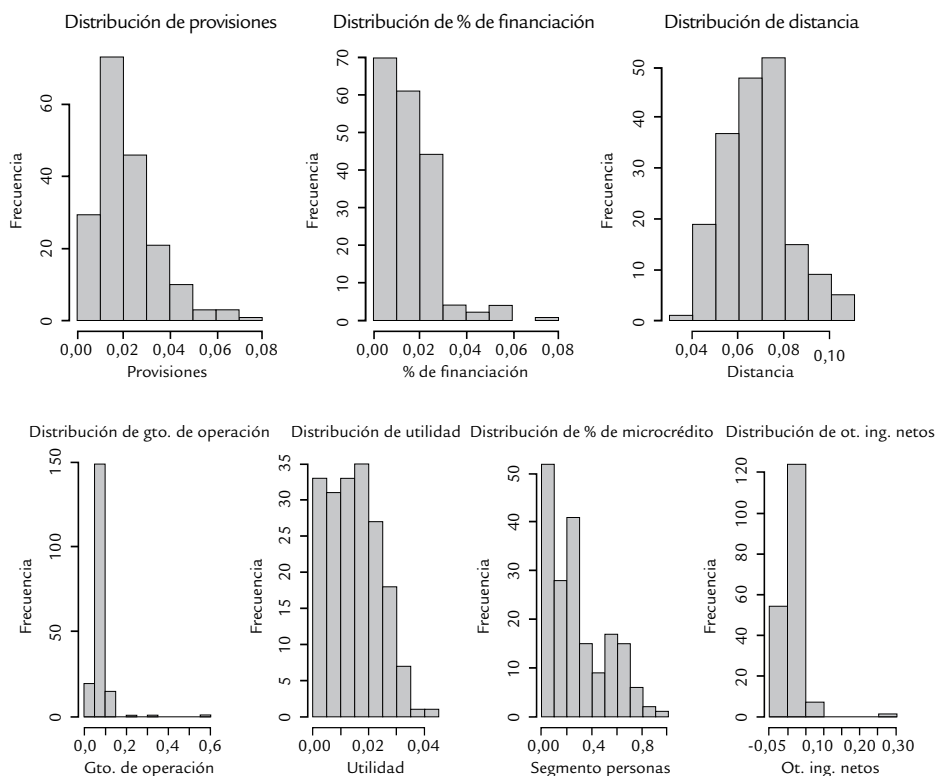
$$\text{Distancia}_{it} = \beta_1 + \beta_2 \text{tipolfi}_{it} + \beta_3 \text{prov}_{it} + \beta_4 \text{finan}_{it} + \beta_5 \text{tipolfi}_{it} + \beta_6 \text{util}_{it} + \beta_7 \text{micro}_{it} + \beta_8 \text{Ot.Ing}_{it}$$

Ecuación en la que *tipolfi_i* es el tipo de institución financiera (cooperativa=0), *prov_i* gasto en provisión en relación con la cartera total; *finan_{it}* porcentaje de personas que recibieron un préstamo en el período *t* sobre el número de ahorristas en el mismo período. *Opera_{it}* gasto de operación sobre la cartera total, *util_{it}* las utilidades de las instituciones financieras en el período *t*; *Ot.Ing_i* es el % de microcrédito sobre el total de la cartera y *Ot.Ing_i* es la diferencia entre *otros ingresos* menos *otros gastos* en función de la cartera total. El gráfico 5 da cuenta de la distribución de probabilidad cada una de las variables usadas.

16 Para la construcción de la variable se usó la fórmula del punto pendiente para hallar la intersección entre el par (*activa, pasiva*) observado y la línea Ecoop. Con los puntos hallados se usó el teorema de Pitágoras para estimar la distancia.

Gráfico 5

Distribución de probabilidad de variables del modelo de regresión



Fuente: SEPS (2021). Elaboración: propia de los autores.

Por medio de varias especificaciones del modelo propuesto se evidencian las principales variables que modelan la distancia entre la línea Ecoop. y el par (*actividad, pasiva*) para cada institución financiera.

Tabla 5

Estimación de la distancia entre el par (activa, pasiva) y la línea Ecoop.

	Regresión 1 (MCO)	Regresión 2 (MCO)	Regresión 3 (MCO)	Regresión 4 (MCG)	Regresión 5 (Coop. - MCG)
Intercepto	0,0683***	0,0636***	0,0231***	0,0214***	-0,0414
Tipo de institución	-0.0012	-0.0036	0.0064***	0.0069***	
Provisiones		0,3115***	0,5927***	0,5699***	0,7050***
% de financiación		-0,009	0,0045	0,0057	
Utilidad			0,5655***	0,5976***	0,7106***
Gto. de operación			0,2963***	0,2991***	0,7085***
Ot. ing. netos			-0,434***	-0,432***	-0,706***
% de microcrédito			0,0177***	0,0182***	
2018			0,00013		
2019			-0,0014		
2020			-0,0026		
Número de observa- ciones	187	187	187	187	117
Bondad de ajuste (R ²)	0,00	0,0763	0,749		
logLik				662,7	870,5

Fuente: SEPS (2021). Elaboración: propia de los autores.

Siglas: Coop: Cooperativas

MCO: Mínimos Cuadrados Ordinarios

MCG: Mínimos Cuadrados Generalizados

Los *** representan que la estimación es significativa al menos al 95 % de confianza.

Nota: la regresión 3 y regresión 4 tienen la misma especificación funcional, excepto que 4 es corrida por mínimos cuadrados generalizados.

Los resultados dan cuenta de que existe diferencia significativa en la distancia con la línea Ecoop. entre bancos y cooperativas de al menos un 27 %;¹⁷ resultado que se evidencia en la regresión de MCO y MCG. Así también, el porcentaje de financiación no fue significativo para ninguno de los modelos, situación que se atribuye —considerando las variables que definen la distancia— a que las tasas de interés están determinadas, en mayor medida, por variables de la conducta

17 El 27 % es el efecto marginal del tipo institución, es decir, coeficiente tipo de institución/intercepto.

financiera de la institución. En cuanto a la regresión 5 (que considera solo a las cooperativas de ahorro y crédito), que está ejecutada mediante mínimos cuadrados generalizados debido a la presencia de multicolinealidad en el modelo, se puede apreciar que la cooperación de base también está siendo afectada por las variables de gestión financiera.

6. Conclusiones

La singularidad de las empresas cooperativas se produce debido a que su accionar está guiado por sus principios, uno de los cuales establece la distribución de excedentes entre las personas que las integran como un mecanismo de democratización del capital de la empresa que rompe con los ciclos de acumulación. La práctica de este principio es piedra angular para la construcción de relaciones de intercambio en estas organizaciones, y de lo cual no debería estar exento el establecimiento de las tasas de interés en las cooperativas de ahorro y crédito.

Si bien las personas que requieren financiamiento son las que definen la tasa de interés que están dispuestas a retribuir por el dinero concedido, y que está en función de la rentabilidad esperada y el riesgo inherente en la ejecución del proyecto, existen infinitas posibilidades para definirla. Por ello, metodológicamente la teoría de juegos permite un marco de análisis para determinar las tasas de interés en un ejercicio de cooperación.

El modelo de cooperación propuesto da cuenta de la existencia de un equilibrio entre quienes requieren dinero y quienes lo prestan por medio de sus ahorros, y que está determinando por una estrategia de “cooperar” constante por parte del inversor/a (ya que logra una mejor tasa de interés) y una “cooperación” (en estrategias mixtas) por parte de quienes proveen los recursos para el crédito que está sujeta a la percepción del riesgo. Esto no es ajeno a la realidad, puesto que a mucha pequeña gente emprendedora se les hace difícil conseguir un préstamo debido a la percepción del riesgo que se tiene sobre estos y que, sea de paso —tal como se demostró en el estudio— este ha sido asumido por las cooperativas de crédito.

En resumen, el comportamiento de las cooperativas en Ecuador da cuenta de que están más cerca del modelo de equilibrio de la cooperación de base que las instituciones bancarias, lo cual queda evidenciado de dos formas: la primera, mediante una relación entre lo que cobran por sus préstamos y lo que pagan a sus ahorros y, por otro lado, en función de la distancia que existe entre la línea de equilibrio cooperativo y el par (activa, pasiva) con que operan estas instituciones. El estudio sugiere que este comportamiento es beneficioso para las partes, ya que estaría otorgando un valor mayor en ahorros y uno valor menor en la tasa de préstamos.

La teoría de juegos también evidencia que existen otros elementos inmersos en la negociación cooperativa, tales como el porcentaje de financiación (número de personas asociadas con préstamo sobre el total de personas asociadas), aunque el ejercicio práctico denota que esta variable no tuvo la significancia esperada. Se podría avanzar más allá con el método empleado, por ejemplo, la aplicación del modelo de cooperación financiera en juegos repetidos infinitamente, lo que permitiría analizar cómo los pagos esperados de estos juegos mueven la tasa de interés ante la ejecución de diferentes estrategias. Este es un primer acercamiento a las finanzas solidarias desde el ámbito microeconómico con un método que da cuenta del carácter cooperativo del establecimiento de las tasas de interés y su función pragmática en la distribución de excedentes

7. Referencias bibliográficas

- Alianza Cooperativa Internacional [ACI] (2015). *Notas de orientación para los principios cooperativos*. ACI. Recuperado de <https://bit.ly/3Kd3FZ9>
- Antelo S. (2019). *Comportamiento estratégico*. Reverté.
- Argandoña, A., Gamez, C., y Mochon, F. (1997). *Macroeconomía avanzada 2*. Mc Graw Hill.
- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación*. Alianza Editorial.
- Banco Central del Ecuador [BCE] (2021). *Tasas de Interés Referenciales*. Banco Central del Ecuador.

- Calle, A., y Casadevente, J. (2015). Economías sociales y economías para los bienes comunes. *Otra Economía, Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*, 9(16), pp. 44-68. Recuperado de <https://bit.ly/3lJ5anl>
- Cerdá, E., Pérez, J., y Jimeno, J. (2004). *Teoría de Juegos*. Pearson Educación S.A.
- Dias, C. (2004). Finanzas solidarias. En A. Cattani (coord.), *La otra economía*, (pp. 261-276). Editorial Altamira.
- Donestévez, G. (2017). Cooperativismo y cultura cooperativa en la transición socialista en Cuba. *Economía y Desarrollo*, 158(1), pp. 163-179. Recuperado de <https://bit.ly/3lweOTr>
- Doukh, N. (2018). *Singularidad de la economía solidaria desde un marco plural* (Tesis doctoral). Flacso-Sede Ecuador.
- Golfeld, S., & Jaffee, D. (1970). The Determinants of Deposit-rate Setting by Savings and Loan Associations. *The Journal of Finance*, 25(3), pp. 615-632. Recuperado de <https://bit.ly/3lcgW1t>
- Heide, J., & Miner, A. (1992). The Shadow of the Future: Effects of Anticipated Interaction and Frequency of Contact on Buyer-Seller Cooperation. *Academy of Management Journal*, 35(2), pp. 285-291. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/256374>
- Hernández, A., Romero, C., y Guzmán, E. (2009). Fundamentos de los comportamientos Cooperativos: aportes para la construcción de una perspectiva multidisciplinar. *Univ. Empresa*, 11(16), pp. 267-293. Recuperado de <https://bit.ly/3lMpN28>
- Jackson, M. (2013). Matching, Auctions, and Market Design. *SSRN*. Recuperado de <https://bit.ly/3YFyLNq>
- Jaffee, D., & Stiglitz, J. (1990). Credit Rationing. En B. Friedman & M. Woodford (Ed.), *Handbook of Monetary Economics*, (pp. 837-888). Elsevier.
- Kahneman, D. (2017). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debate.
- Morgerstern, O. (1948). Oligopoly, Monopolistic Competition and the Theory of Games. *The American Economic Review*, 38(2), pp. 10-18. Recuperado de <https://bit.ly/416Yhww>
- Nash, J. (1951). Non-Cooperative Games. *The Annals of Mathematics*, 54(2), pp. 286-895. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/1969529>

- Piketty, T. (2014). *El capital en siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Polanyi, K. (2007). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Quipu.
- Razeto, L. (1994). *Fundamentos de una teoría económica comprensiva. Libro tercero de: Economía de solidaridad y mercado democrático*, (2.^{da} ed.). Ediciones PET.
- Rivera, C., y Labrador, O. (2013). Bases teóricas y metodológicas de la cooperación y el cooperativismo. *Cooperativismo y Desarrollo COODES*, 1(2), pp. 191-208. Recuperado de <https://bit.ly/3KgS1w9>
- Roth, A., Bolton, G., y Klemperer, P. (2014). *Diseño de mercados*. Fondo de Cultura Económica.
- Salinas, J. (2012). *Estructura del financiamiento de la economía popular y solidaria*. Editorial Académica Española.
- Sánchez Parga, J., Sánchez, J., Pérez, J. y Alarco, G. (2016). *A propósito del capital del siglo XXI*. Centro Andino de Acción Popular.
- Sanchís, J. (2016). La revolución de las finanzas éticas y solidarias. *Oikonomics*, 6, pp. 28-34. Recuperado de <https://bit.ly/3YX4hGf>
- Shoham, Y., & Leyton, K. (2009). *Multiagent Systems: Algorithmic, Game-Theoretic, and Logical Foundations*. Cambridge University Press.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria [SEPS] (2021). Estadísticas SFPS. Recuperado de <https://bit.ly/3XU4Q2Z>
- Tirole, J. (2017). *La economía del bien común*. Taurus.
- Tobin, J. (1958). Liquidity Preference as Behavior Towards Risk. *The Review of Economic Studies*, 25(2), pp. 65-86. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2296205>
- Torres, J., y Obando, C. (2017). Determinantes del Spread bancario en dolarización en el Ecuador. *Publicando*, 11(2), pp. 534-544. Recuperado de <https://bit.ly/3I3scx0>
- Zimmermann, A. (2006). *Redes y sistemas de cooperación. Conceptos y herramientas*. Editorial Abya-Yala.

Capítulo X

Finanzas solidarias y emprendimiento: estudio de caso en una cooperativa en el norte de Ecuador

Oscar Jaramillo Carvajal y Yamile Montalvo Alemán

1. Introducción

CERCA DE 1300 millones de personas, que habitan en países en desarrollo, viven en condiciones de pobreza multidimensional¹ (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 2021). Las personas en situación de pobreza no solo se ven afectadas por la falta de ingresos económicos, sino también, carecen de acceso a varias esferas de la vida. Por ejemplo, en lo social, adolecen de múltiples necesidades: educación, alimentación y nutrición, saneamiento, relacionamiento social, trabajo digno, salud, entre otros ámbitos que obstaculizan el desarrollo de mujeres y hombres. Una parte importante de la población del planeta ha buscado salidas a su situación de pobreza multidimensional y a su estado de exclusión. Uno de esos escapes a su situación de vulnerabilidad ha sido el cooperativismo desde su diversa tipología.

Según la Alianza Cooperativa Internacional (2021), alrededor del 12 % de la población mundial forma parte del sistema cooperativo. Este organismo representa a más de 1000 millones de personas que son miembros en cerca de 3 millones de cooperativas que existen a escala global. Es decir, una parte importante de la humanidad ha visto en la cooperación la forma de satisfacer necesidades insatisfechas.

1 La Red de Pobreza Multidimensional (MPPN, 2021) señala que la pobreza multidimensional no es solo falta de ingresos. También las personas pobres pueden adolecer de variadas desventajas, como falta de salud, salubridad, servicios básicos, trabajos dignos, educación.

Esto último, mediante la inclusión en un sistema basado en principios que buscan el bien colectivo antes que el individual, eso sí, respetando las libertades de cada persona que lo conforman y en busca de su desarrollo y de la localidad en la cual habitan.

En Ecuador, el cooperativismo tiene su origen a inicios del siglo xx (Oleas, 2016), no obstante, las formas asociativas de producción y comunitarias son consideradas la base de la economía de los pueblos ancestrales. Asimismo, desde el año 2008, en Ecuador, estas prácticas fueron subsumidas en un concepto más amplio, denominado economía popular y solidaria (EPS), que se encuentra reconocido en la Constitución de la República del país y que, desde 2012, es controlado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). Este campo económico se encuentra dividido en dos grandes campos, por un lado, está el sector real o no financiero y, por el otro, se sitúa el sector financiero denominado también finanzas populares y solidarias (SEPS, 2021).

El ámbito financiero de la EPS, según señala la Constitución del Ecuador, está conformado por cooperativas de ahorro y crédito, cajas, bancos comunales y cajas de ahorro,² siendo el cooperativismo de ahorro y crédito el grupo de organizaciones con mayor importancia en número y volumen de operaciones financieras. Esta condición ha motivado su categorización en cinco segmentos,³ de acuerdo con el saldo en activos en millones de dólares (SEPS, 2021). En el estudio de Jácome, Jaramillo y Benítez (2021) sobresalen datos que brindan una semblanza del sector financiero popular y solidario. Así, al cierre de 2020 se registraron en la SEPS 552 cooperativas de ahorro y

2 Constitución del Ecuador (2008) - Art. 311: “El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero, popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria”.

3 En Ecuador, el sector financiero se encuentra dividido en cinco segmentos, esto según sus activos en millones de dólares: 1) mayor a 80 millones; 2) mayor a 20 hasta 80 millones; 3) mayor a 5 hasta 20 millones; 4) mayor a 1 hasta 5 millones; 5) hasta 1 millón y se incluyen las cajas de ahorro y crédito, bancos y cajas comunales (Resolución No. 038-2015-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera).

crédito, 148 cajas de ahorro, 49 bancos comunales y 42 cajas comunales que aglutinan a casi 8 millones de personas (*Ibid.*).

Sobre la base de lo anterior, este capítulo examina el aporte al desarrollo local que una organización de las finanzas populares y solidarias realiza en una determinada zona ubicada al norte de Ecuador. Se trata de la cooperativa de ahorro y crédito (COAC) del segmento 3, Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural Sierra Norte (COACRSN), que realiza un importante apalancamiento y sostenimiento al desarrollo de los emprendimientos económicos solidarios en su territorio de influencia. Esta COAC brindan apoyo a emprendimientos solidarios que desembocan en la inclusión socioeconómica, por ende, en el desarrollo de un territorio como es la sierra norte de Ecuador.

2. Marco teórico del estudio

2.1 Finanzas populares y solidarias

Las finanzas populares y solidarias se inscriben dentro del amplio y diverso abanico de experiencias que surgen como respuesta a la exclusión financiera de crecientes grupos de personas que, libremente asociadas, autogestionan sus propios recursos económicos para satisfacer sus legítimas demandas de ahorro y crédito. Así, las finanzas solidarias son “[...] mecanismos efectivos de democratización de los recursos financieros, encarando y problematizando las funciones financieras principales de manera sustantiva, (...)” (Muñoz, 2013, p. 217). Esto significa que, bajo la perspectiva de las finanzas solidarias, las actividades de intermediación financiera abarcan un conjunto de actividades que tienen por enfoque la reproducción de la vida. Es claro que la comprensión de las finanzas solidarias conlleva a la idea de relaciones de solidaridad y reciprocidad; en ese sentido, son una respuesta que se ajusta a las necesidades básicas de la población, de creación de servicios a la medida de las localidades (Ortega, 2008).

Sobre las relaciones de solidaridad, Muñoz (2013) señaló que estas predominan en las experiencias de finanzas solidarias y remiten a la comprensión de las finanzas como un medio para alcanzar fines que permiten la producción y reproducción de la vida por medio

de actividades de intermediación y otros servicios financieros y no financieros. El principio de solidaridad, por tanto, constituye el fundamento principal de las actividades financieras de estas organizaciones. Sin embargo, es pertinente la aclaración de que el principio de solidaridad, al que se hace referencia Muñoz, no consiste en la solidaridad de tipo filantrópico orientada al alivio de la pobreza mediante acciones de beneficencia. Se trata más bien de la solidaridad vista desde una visión democrática, la misma que implica acciones colectivas basadas en la reciprocidad. Estas acciones son expresadas en la libre asociación de las personas, en los vínculos sociales que van más allá de los materiales, la ayuda mutua, la producción común y las reivindicaciones sociales (Laville, 2011).

Así, las organizaciones de finanzas solidarias articulan mecanismos de inclusión socioeconómica que contribuyen al desarrollo local. Son entidades bidimensionales. La dimensión social promueve la inclusión financiera, económica y social de las personas excluidas, mientras que la dimensión económica gestiona de manera eficiente los recursos de las localidades, mediante el financiamiento de las iniciativas productivas de estos territorios.

El principio de solidaridad en este tipo de organizaciones se expresa con algunas características que se sintetizan en los siguientes puntos: 1) son propiedad de quienes reciben sus servicios (Vásquez, 2013); b) los servicios y productos financieros que se han desarrollado son innovadores y desarrollados según las necesidades particulares de la comunidad y de sus actividades de producción (Muñoz, 2013); c) ofrecen servicios y productos no financieros que pueden incluir formación, asistencia técnica, orientación en el uso de los fondos prestados, creación de canales y redes de comercialización, entre otros (*Ibid.*); d) las personas asociadas a la organización participan de forma activa en el gobierno institucional, por lo que, dicho gobierno es democrático y participativo (Vásquez, 2013); y e) son parte activa de los procesos locales en los que actúa y contribuye, por tanto, a su desarrollo (*Ibid.*).

Con relación al sector cooperativo, en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (2011,

artículo 21) se señala que son “sociedades 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”. A partir de esta definición, se infiere en que la realización de las actividades de intermediación financiera se encuentra enmarcada en principios y valores que orientan su gestión y desempeño. Estos son los siete principios del cooperativismo formulados desde la ACI. En el presente estudio se hace énfasis en dos de ellos: 1) el sexto principio, que tiene que ver con la cooperación entre cooperativas y 2) el séptimo principio, que trata sobre la preocupación por la comunidad.

Con respecto al principio de cooperación entre cooperativas, este hace referencia al trabajo integral a sus asociados mediante el fortalecimiento de sus actividades por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales. El séptimo principio trata de la preocupación por la comunidad y otorga énfasis en el trabajo de las cooperativas en pro del desarrollo sustentable de sus comunidades. Este modelo da cabida al diseño de productos y servicios financieros en atención a las necesidades de la localidad.

2.2 Emprendimientos económicos solidarios

En el campo de la economía social y solidaria se han venido planteando durante las últimas tres décadas en América Latina una variedad de conceptualizaciones que intentan dar cuenta de este tipo de organizaciones que, en todo caso, hacen referencia a los procesos asociativos desplegados por personas trabajadoras, con el fin de ejecutar actividades económicas de diversa naturaleza. Así, se hace referencia a los emprendimientos económicos solidarios (Gaiger, 2004), organizaciones económicas populares (Razeto, 2017) y emprendimientos asociativos mercantiles (Coraggio, Arancibia y Deux, 2010). Si bien para este capítulo se ha tomado la denominación propuesta por Gaiger (2004), las conceptualizaciones de otros autores son relevantes para comprender los elementos esenciales de estas experiencias económicas. En torno a los emprendimientos económicos solidarios, Gaiger (2014, p. 229) señala que se trata de:

Experiencias originadas en la libre asociación de la planta trabajadora, con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad [...] Son emprendimientos asociativos, dado que agrupan a dos o más personas de distintas unidades domésticas⁴ [...] que se unen voluntariamente para llevar adelante, de manera coordinada y sistemática, aunque bajo diversas formas organizativas, inscriptas legalmente o no, actividades que les permitan alcanzar objetivos comunes, vinculados a la reproducción de sus condiciones materiales de existencia.

Para Gaiger (2004), tales emprendimientos, que surgen para aplicarse en el campo económico, buscan suplir las necesidades materiales de sus miembros, así como de sus aspiraciones no monetarias, de reconocimiento, inserción social y autonomía. Por su parte, Vásquez (2010) señala que se trata de emprendimientos de trabajadores/as que están centrados en el trabajo humano, por lo tanto, el trabajo humano es el recurso de todo emprendimiento. Por consiguiente, estas experiencias no surgen a partir de la existencia de un capital que busca ser reproducido o acumulado, sino que se originan y despliegan a partir de las capacidades de trabajo de las personas que organizan y gestionan junto con los demás recursos disponibles y en función de sus propios intereses.

Bajo la denominación de organizaciones económicas populares, Razeto (2017) reconoce que el origen y desarrollo de estas experiencias deviene con los procesos de marginación socioeconómica inducidos por el subdesarrollo capitalista que afectan a grandes masas de la población, en especial, a los sectores urbanos y marginales de las grandes ciudades de América Latina. Así,

Las organizaciones económicas populares son diferentes modalidades de asociación de personas de escasos recursos, que a través de algunas actividades y funciones económicas concretas [...] buscan enfrentar los problemas socio-económicos inmediatos; mediante la puesta en común y gestión colectiva de sus propios reducidos recursos, junto a otros que a veces obtienen de instituciones de apoyo y de servicios promocionales,

4 La unidad doméstica es considerada como la célula de la economía del trabajo. Está formada por una o más personas o grupos, ligados por relaciones de parentesco o diversos tipos de afinidad (étnica, de vecindad, ideológica, etc.) y tiene como objetivo la reproducción ampliada de la vida de sus miembros (Coraggio, 2011).

quienes son participantes logran una cierta reinserción en el mercado, especialmente en el sector informal de la economía y en los circuitos de la economía solidaria (Razeto, 2017, p. 122).

Si bien, el concepto otorgado por Razeto (2017) a estas experiencias deja claro su contenido económico, enfatiza que se trata de iniciativas que implican relaciones y valores solidarios en el sentido de que las personas establecen lazos de colaboración mutua, cooperación en el trabajo y expresiones de solidaridad que responden a una lógica distinta a la del capital. Coraggio (2010, p. 95) denomina a las iniciativas de trabajo asociado como emprendimientos asociativos mercantiles así:

Emprendimientos conformados por grupos de trabajadores que cooperan produciendo conjuntamente bienes y servicios para venderlos en el mercado y obtener ingresos monetarios. Agrupa trabajadores que forman parte de distintos hogares y que, en general, desarrollan actividades de “baja complejidad”, que inician con una muy baja inversión inicial. Además, se trata de producciones intensivas en “trabajo poco calificado”, donde cualquier trabajador puede incorporarse, aunque no tenga experiencia previa o conocimientos específicos vinculados con la actividad.

Para complementar las definiciones otorgadas por los citados autores, y dadas las características de los emprendimientos asociativos, estos constituyen experiencias socioeconómicas gestionadas por individuos que, libremente asociados, despliegan actividades que generen ingresos monetarios y no monetarios en condiciones de autonomía, control democrático y transparencia por parte de sus miembros.

2.3 Inclusión socioeconómica y desarrollo local

El concepto de inclusión, si bien ha sido definido por la Real Academia de la Lengua Española (RAE, s.f.) como “poner algo o alguien dentro de una cosa o de un conjunto, o dentro de sus límites”, en el marco de la presente investigación se considera que uno de los mecanismos viables para ejercer la acción de incluir de las personas excluidas en el ámbito socioeconómico es el cooperativismo en ejercicio pleno de sus principios y bajo su enfoque de desarrollo local. Tomando la

definición de Hendges (2009, p. 74), se entiende que: “Inclusión social es ofrecer a las personas más necesitadas una participación en la distribución de la renta dentro de un sistema que beneficie a todos y no solo a un segmento de la sociedad”.

Para profundizar en esta definición, con la certeza de que el concepto de inclusión socioeconómica puede ser abordado desde diferentes enfoques, se considera el punto de vista sustantivo o formal de lo económico⁵ que ubica a las iniciativas productivas dentro de formas económicas que operan, según Coraggio (2013), con una racionalidad diferente y opuesta a la economía convencional. Estas constituyen, por tanto, el fundamento de lo que se conoce como economía social y solidaria que, en América Latina, a partir de la década de 1980, han motivado el desarrollo de diversas categorías conceptuales, tales como: “economía de solidaridad (Luis Razeto-Chile), economía social y solidaria (José Luis Coraggio-Argentina), economía popular, asociativa y autogestionaria (Orlando Núñez-Nicaragua), socioeconomía solidaria (Pablo Guerra-Uruguay), entre otras” (Jácome, 2014, p. 16).

Dado que el término de solidaridad es el valor y el factor común de estos conceptos y lógicas económicas, se puede señalar que la inclusión socioeconómica tiene relación con aquellas manifestaciones de incorporación o autoincorporación de personas al mundo productivo con miras a satisfacer sus necesidades sociales y económicas legítimas. Se considera a la naturaleza como un bien común de cuidado que busca alcanzar el desarrollo local. Para abordar el concepto de desarrollo local, más concretamente el de desarrollo económico local, se considera pertinente, primero, conceptualizar el término territorio y espacio. Esto, porque lo local hace referencia al lugar en el que las personas interactúan, se crean vínculos, intercambios y relaciones con el entorno. El territorio “es el lugar donde se tejen redes de relaciones” (Araque, 2018, p. 17).

5 Polanyi (1976) señala que el significado substantivo de lo económico deriva de la dependencia del hombre, para su subsistencia, de la naturaleza y de sus semejantes. Se refiere al intercambio con el medioambiente natural y social, en la medida en que este intercambio tiene como resultado proporcionarle medios para su necesaria satisfacción material.

Haesbaert (2013) ofrece un interesante debate sobre el concepto de territorio. El término de espacio es más amplio que el de territorio. Enfatiza que “el espacio es [...] una construcción concreta y material, una construcción social [...] una producción social de una amplitud tal que incluye todas las dimensiones [...] la económica, la política, la cultural, y también la natural” (p. 19). Por consiguiente, el desarrollo local de un territorio o espacio se constituye por un entramado multidimensional en el que las personas crecen en aspectos económicos, pero también, se desarrollan en a nivel social, político, cultural y de la naturaleza.

Albuquerque (2004, p. 5) aclara que las estrategias de desarrollo local desplegadas en un territorio o en un espacio “[...] no se sustentan en el desarrollo concentrador y jerarquizado, basado en la gran empresa industrial y la localización en grandes ciudades, sino que buscan un impulso de los recursos potenciales de carácter endógeno”. De esta manera, hablar del aprovechamiento de los recursos endógenos de un territorio implica necesariamente tratar del desarrollo de las capacidades de las personas. Sen (2000, p. 20) afirma que “[...] con oportunidades sociales adecuadas, los individuos pueden formar efectivamente su propio destino y ayudarse unos a otros; no necesitan ser considerados como los receptores pasivos de los beneficios de ingeniosos programas de desarrollo”. Por consiguiente, el desarrollo de capacidades es posible en la medida que las personas dispongan de oportunidades reales y efectivas para el efecto y en su territorio o espacio.

Así, se puede sostener que el desarrollo de una localidad, territorio o espacio es posible mediante la creación de emprendimientos económicos solidarios apalancados por organizaciones de finanzas solidarias, considerando el enfoque de la inclusión socioeconómica. Además, es importante que el progreso local sea apalancado desde los propios actores de una localidad, atendiendo a sus especificidades y tomando las oportunidades que existan en el territorio.

3. Desarrollo contextual

El cooperativismo de ahorro y crédito es una de las modalidades financieras propuestas desde las finanzas solidarias, el cual, a partir de su origen durante la Revolución Industrial en Europa, ha sido ampliamente difundido bajo distintas formas cooperativas en función del estatus legal y regulación de cada país. En Ecuador, desde la década de 1960 surgen las iniciativas de ahorro y crédito que, impulsadas sobre todo por la política internacional estadounidense, el Estado y la Iglesia ecuatoriana (Miño, 2013), promueven la asociatividad y la ayuda mutua como un modelo que tiene una activa participación en el desarrollo de las localidades. Estas iniciativas juegan un rol destacado en el combate a la marginalidad, pobreza e injusta distribución de la riqueza, en tanto que contribuyen al fortalecimiento de la democracia.

Durante décadas el sector cooperativo ha demostrado, en especial en las áreas rurales del país, una presencia destacada, dado que muchas de las cooperativas de ahorro y crédito han adecuado su oferta de productos y servicios financieros con la demanda local. Es decir, considerando las necesidades de financiamiento particulares según las actividades productivas específicas de los territorios de incidencia. Esta es la experiencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural Sierra Norte, que opera en las provincias de Imbabura y Carchi, compuesta por una población mestiza e indígena que, según el Censo de Población y Vivienda de 2010, sobrepasa a las 560 mil personas. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (Enemdu, 2015), la tasa de desempleo en Imbabura fue del 5,6 % y en Carchi del 5,3 %. La tasa de subempleo en la primera fue del 70 % y en la segunda bordeaba el 75 %.

En Carchi el empleo está concentrado en el sector agropecuario, con casi la mitad de la población económicamente activa, 48 % (INEC, 2015). Asimismo, más del 87 % de las fincas en esta provincia corresponde a pequeños/as productores/as que tienen menos de 20 hectáreas de tierra, sin embargo, estas personas solo poseen un tercio de la tierra. En contraste, los grandes productores, con el 2 % de

unidades productivas, son quienes concentran el 40 % de la superficie (INEC, 2000). Las unidades productivas en general son pequeñas, el tamaño medio de las fincas es de 14 hectáreas, aunque el tamaño medio de las unidades productivas le pertenece a un reducido número de productores que alcanza las 4,5 hectáreas por finca (*Ibid.*).

En la provincia de Imbabura, el 21,7 % de la población económicamente activa se dedica a la agricultura y ganadería (INEC, 2015). La mayoría de las fincas son pequeñas, 91 %, mientras que la superficie cultivada se concentra en medianas y grandes unidades productivas, el 24 %. Las fincas medianas (mayores a 20 y menores a 100 hectáreas) solo representan el 8 % del total de fincas, pero concentran el 37 % de la superficie. El tamaño medio de las unidades productivas es de 8 hectáreas (INEC, 2000).

Dada esta situación, se puede colegir que en la sierra norte de Ecuador existe una tenencia inequitativa de la tierra. Los predios más fértiles, planos y cercanos a los centros poblados, en su mayoría, se componen de haciendas destinadas a la actividad ganadera en manos de pocas personas propietarias que por lo general no viven en la provincia. Los pequeños productores se asientan y realizan sus actividades en reducidos espacios de menos de 2 hectáreas localizadas en fuertes pendientes y que ejercen presión en la frontera agrícola (*Ibid.*).

Los niveles de pobreza extrema por necesidades básicas insatisfechas están por encima del promedio nacional en estas localidades. Esto implica que no hay suficientes recursos económicos y tampoco se han cubierto las necesidades básicas de las familias y población. Los productos financieros desarrollados por la banca pública para el segmento agropecuario resultan escasos y poco eficientes. Además, los procesos burocráticos de la banca estatal dilatan los tiempos para el otorgamiento de créditos y, en muchos casos, el suministro de recursos nunca llega a realizarse.

4. Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural Sierra Norte

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural Sierra Norte (COACRSN) es el resultado del trabajo realizado por más de veinte años por la organización no gubernamental Fondo Ecuatoriano Populorum

Progressio (FEPP) en la sierra norte del país. Su labor en esta zona empezó en la década de 1970 con temas de capacitación y fortalecimiento de las cajas de ahorro y crédito ubicadas en zonas rurales. El objetivo de “empezar a capacitar fue la lógica de que los dineros se queden en la localidad, y sea un flujo económico para poder generar también estabilidad y riqueza y darle un adicional al flujo socioeconómico de las asociaciones” (Jorge Concha, entrevista de 17/12/2020).

Para 2016 el FEPP intensificó su trabajo con las cooperativas y cajas de ahorro y crédito para que estas lograsen aprobar ciertas evaluaciones preliminares que permitieran conformar una cooperativa de ahorro y crédito de mayor tamaño que amparase, en la parte legal, proyectos de financiamiento de mayor alcance. Mediante la resolución n.º SEPS-IGT-IGJ-IFMR-DNMR-2017-038, del 11 de abril de 2017, emerge la COACRSN con la fusión de cuatro cooperativas de ahorro y crédito y nueve cajas de ahorro y crédito ubicadas en la región sierra norte, es decir, Imbabura y Carchi (Jaramillo, 2021).

En sus inicios esta organización contó con 2800 personas asociadas. En la actualidad supera a las 5600 personas, de los cuales un 58 % corresponde a mujeres y 42 % a hombres (Jorge Concha, entrevista de 17/12/2020). En su gran mayoría provienen del sector rural, puntualmente, del ámbito agropecuario productivo de la sierra norte de Ecuador. De allí que, los productos crediticios que la cooperativa ha desarrollado para financiar las actividades productivas consideran los ciclos de la producción agrícola y ganadera de las localidades, pues se entiende que la fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades (COACRSN, 2020).

En cuanto al relacionamiento externo, la COACRSN se encuentra vinculada con la Red Financiera de Desarrollo Rural Sierra Norte (Refider Sierra Norte), organismo de integración que opera como entidad de apoyo para el desarrollo de la gestión financiera y administrativa de sus organizaciones asociadas. En este sentido, la Refider proporciona apoyo para la gestión administrativa de las entidades asociadas cuyo alcance económico no les permite disponer de una estructura operativa propia. Así también, contribuye con las

organizaciones en el diseño e implementación de productos y metodologías de crédito acorde con las necesidades de los territorios en función de sus actividades productivas.

El mecanismo principal de acercamiento a las localidades para el diseño de los productos financieros son las juntas locales, organismos integrados por representantes de las agencias de la COACRSN y principales representantes sociales, políticos y religiosos de las localidades. Buscan en conjunto construir estrategias de desarrollo integrales desde las necesidades particulares de las personas asociadas en atención a las actividades productivas locales. Uno de los directivos de la COACRSN manifiesta que:

Se ha formado una pequeña estructura en la localidad con este comité y se enlaza o tiene relacionamiento ahí sí, de manera directa, entre la Cooperativa, la Junta Local, más las asociaciones, más la Junta Parroquial, más en este caso la Iglesia o los curitas que están en las localidades, con quienes nos relacionamos y llegamos a acuerdos para poder de alguna manera, ir sumando esfuerzos (Jorge Concha, entrevista de 17/12/2020).

5. Metodología

El método, técnicas e instrumentos para ejecutar esta investigación son de tipo cualitativo, ya que se buscó obtener información de primera mano sobre el aporte de la COACRSN al desarrollo local, sostenimiento y desarrollo de los emprendimientos económicos que se encuentran en el territorio de influencia de la COAC. Según lo expresan Hernández y Mendoza (2018), el enfoque cualitativo permite estudiar la forma en que las personas perciben y experimentan fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados. Dado que el presente estudio indaga por la organización mediante el testimonio de las personas beneficiarias, el método cualitativo resulta muy relevante. Ragin (1994, p. 145) explica, en relación con la metodología cualitativa, que esto implica “[...] un proceso de aclaración recíproca entre la imagen que tiene el investigador del objeto de investigación, por un lado, y los conceptos que enmarcan la investigación, por el otro”.

Las respuestas de las entrevistas permitieron la obtención de la información “a través de las particularidades de la voz o las voces del pueblo protagonista de un hecho” (Randall, 1992, citado por Robles, 2015, p. 43). Para evitar la rigidez de preguntas directas que pudieran limitar la transmisión de información relevante se seleccionó la técnica de entrevistas semiestructuradas, que es más flexible, con preguntas abiertas, y permite un margen de maniobra de modo que el entrevistado se sienta más libre de responderlas (Vela, 2001). Las entrevistas fueron aplicadas a actores clave de la COACRSN, como a algunos beneficiarios de esta.

Para lograr el acceso a información documental y de campo se tuvo en cuenta el siguiente proceso: 1) socialización del caso de estudio a la COACRSN mediante contacto propios; 2) aplicación de entrevistas semiestructuradas a directivo de la COACRSN y a algunos beneficiarios de la misma que residen en la comunidad San Francisco de la Línea Roja, cantón Montúfar de la provincia del Carchi; y 3) comprensión e interpretación con la aplicación del instrumento cualitativo, con lo que se logró obtener el acercamiento necesario para comprender la naturaleza del fenómeno.

Posteriormente, fue necesario el proceso de interpretación, que se llevó a cabo sobre la base de las categorías conceptuales propuestas: finanzas populares y solidarias, emprendimientos económicos solidarios, inclusión socioeconómica y desarrollo local. Por último, se sistematizó la información recogida y se realizó el proceso de escritura de los resultados.

6. Análisis y discusión de los resultados

La COACRSN inicia por la motivación de la ONG nacional FEPP en la sierra norte del país, en el marco de uno de sus proyectos de impulso y desarrollo de emprendimientos económicos solidarios ubicados en las provincias de Imbabura y Carchi. La metodología de ejecución de este proyecto consideraba que el trabajo a realizar en los territorios debía articularse con organizaciones financieras locales con “[...] la misma visión de poder ayudar al desarrollo socio productivo de familias en situación de vulnerabilidad” (Jorge Concha, entrevista de 17/12/2020).

Uno de los ejes a trabajar en el marco de este proyecto consistió en brindar apoyo financiero y técnico a las organizaciones productivas campesinas y emprendimientos pequeños de las localidades. Esto fue posible mediante varios procesos de capacitación: se brindó el beneficio a las organizaciones financieras y, posteriormente, a quienes producen en lo local y que estuvieran vinculados con dicha organización financiera. En este marco, fue relevante el apoyo del FEPP en alianza con la Refider para la elaboración de una metodología de crédito que consideró el acompañamiento y asistencia técnica en los proyectos productivos de las personas asociadas. Lo que se buscaba, de forma concreta, era mejorar los niveles de acceso a productos financieros, conectar las finanzas con el sistema productivo, brindar capacitación en economía popular y solidaria, así como mejorar la gestión de los emprendimientos.

En la aplicación de esta metodología, uno de los hallazgos importantes es el caso de la comunidad San Francisco de la Línea Roja, ubicada en la provincia del Carchi. En esta localidad la intervención de la COACRSN motivó el impulso y desarrollo de la Caja de Ahorro San Francisco hacia el Progreso, organización financiera que surge como una iniciativa de la junta local de la cooperativa en esta localidad. La comunidad está ubicada en la parroquia rural Fernández Salvador, del cantón Montúfar de la provincia del Carchi, que se localiza en las cordilleras occidental y central de los Andes, a una altitud de 2800 metros sobre el nivel del mar. Las temperaturas fluctúan entre 12° y 15° C. Según el Censo de Población y Vivienda de 2010, la parroquia de Fernández Salvador registra una población de 1282 habitantes.

La caja de ahorro de esta comunidad surge en 2019 como una iniciativa de la junta local, que entre sus miembros contaba con la participación de dirigentes comunitarios y de organizaciones productivas de la zona vinculados con la anterior Cooperativa de Ahorro y Crédito 5 de Mayo, fusionada en la COACRSN y que, como parte del proyecto de impulso y desarrollo económico local promovido por el FEPP y Refider, motivaron la creación de una estructura financiera propia, denominada Caja de Ahorro San Francisco hacia el Progreso.

La COACRSN otorgó recursos financieros para fortalecer las operaciones de crédito de la caja que, si bien inició operaciones con recursos propios de la comunidad, estos resultaban ser insuficientes para atender las demandas financieras. Así también, el rol de la cooperativa fue fundamental en el diseño de la gestión operativa de la caja, ya que a partir de capacitaciones previas recibidas por parte de Refider, la COACRSN contribuyó al diseño de productos financieros acorde con las necesidades productivas de la comunidad, productos que involucraron la realización de un análisis de flujo de efectivo en torno a la producción y cosecha de productos. El objetivo de este análisis era establecer la capacidad de pago de las personas beneficiarias, considerando la periodicidad de pago apropiada para el efecto. Con esto, se buscaba no afectar a productores al momento del cobro de los créditos. En relación con este punto,

Por ejemplo, en el tema puntual de las papas, sabemos que el ciclo de producción está arriba en el lapso de 6 a 7 meses, me estoy refiriendo a la parte del Carchi [...]. De esos 6 o 7 meses, en los 5 primeros meses se acuerdan posiblemente cuotas bajitas, o de montos de pagos de \$10 mensuales, para ponerle un ejemplo, que se acuerda con el socio. Ya cuando llega la cosecha, que estamos hablando del sexto o séptimo mes, ahí al compañero ya le llega la venta de la producción y puede pagar una cuota fuerte (Jorge Concha, entrevista de 17/12/2020).

Con relación a los productos y servicios financieros de la caja de ahorro, Susana Chamorro, lideresa de organizaciones productivas de San Francisco de la Línea Roja, señala que,

Nuestra caja es muy beneficiosa, pues ayuda mucho a las personas de la localidad, ya que aquí no piden tantos requisitos, simplemente se saca los créditos con la garantía de un compañero de la misma caja, y ayuda bastante, pues en lo que es la agricultura, que es lo que más nos dedicamos aquí en el campo, lo que es la ganadería, la siembra de las papas. Ahí nos hacen los créditos y nos prestan, pues si es que es para la siembra de las papas, se paga con la cosecha de las papas, y si es para ganadería, pues de igual manera nos difieren a meses para ir pagando de poco a poco (Susana Chamorro, entrevista de 27/12/2021).

Mediante la articulación de la COACRSN con el FEPP y Refider, la comunidad de San Francisco de la Línea Roja ha podido acceder a capacitación especializada en temas agro-productivos y en buenas prácticas para la producción de leche. Las personas beneficiarias directas de este tipo de capacitación han sido las asociaciones productivas de la zona. En esta comunidad existen ocho emprendimientos económicos solidarios que son parte de la caja de ahorros, entre ellos: asociación de productores de leche, asociación de faenamiento de chanchos, de crianza de animales menores, productores de verduras y hortalizas, asociación de productores de trucha, entre otros.

En lo que se refiere a los beneficios obtenidos de la capacitación especializada, las organizaciones productivas han consolidado sus emprendimientos solidarios no solo en su conformación y gestión interna, también han desarrollado prácticas innovadoras en sus actividades, lo cual redundo al final en beneficios económicos para las personas asociadas de las mismas. Por ejemplo, la capacitación relacionada con la elaboración de alimento para chanchos permitió mejorar la calidad de la carne, por lo tanto, el precio de esta. Sumado a esto, los recursos proporcionados por la caja de ahorro para la inversión en un centro de faenamiento de chanchos viabilizó la comercialización directa de la carne en los principales mercados de dos ciudades cercanas a la comunidad: San Gabriel y Tulcán, eliminando de esta manera, la necesidad de personas intermediarias, quienes obtenían las mayores ganancias por la comercialización de la carne.

El apoyo para el minicamal nos ayudó bastante, para qué también, nos hacían hacer un análisis, porque nosotros en el campo teníamos el chanco y si le hago la producción, los costos resulta que salgo perdiendo, pero porque viene el intermediario y me dice: tu chanco pesa 100 libras, te doy \$50, ¿quieres o no quieres? Pero si mi chanco pesa 100 libras y la libra de carne vale \$2, me sale \$200. Entonces, esos análisis nos hacían hacer, y nos hacen hacer en todo. De igual manera, pues lo de la leche, me acuerdo que en ese tiempo nos pagaban tan barato, tan barato que yo sabía sufrir que se me rompa una caneca, imagínese una caneca plástica valía más que lo que tenía el líquido de la leche, entonces el intermediario era el que compraba carros, compraba terrenos, compraba casas, todo eso, mientras que a los pobres campesinos nos pagaban, no

me acuerdo a cómo era, pero era bien barato, bien barato, baratísimo, hasta que formamos la asociación y ahí sí, logramos que nos paguen lo justo (Susana Chamorro, entrevista de 27/12/2021).

Otra de las organizaciones beneficiadas del apoyo de la COACRSN-FEPP-Refider fue la Asociación de Productores de Trucha Ceja de Montaña, iniciativa que buscaba no solo comercializar la trucha en las ciudades cercanas ya que, además, emprendió en un proyecto de turismo comunitario que impulsó las actividades de algunas organizaciones productivas de la zona. La COACRSN otorgó financiamiento para la compra del terreno en el que funciona el criadero de truchas, en el cual construyeron una cabaña de hospedaje que actualmente cuenta con tres habitaciones, con capacidad para acoger a quince personas. Está equipada con una cocina y comedor. Para complementar el proyecto, las personas pertenecientes a la localidad se organizaron para ofrecer diferentes servicios: hay guías nativos que dirigen los recorridos de quienes visitan la montaña, mientras que las mujeres, organizadas en tres asociaciones, preparan la alimentación con productos que cultivan en los huertos y animales menores como cuyes y gallinas.

La capacitación y asesoría técnica para gestionar de forma adecuada el criadero de truchas fue recibida del FEPP, el cual contribuyó con la elaboración del modelo de gestión de turismo comunitario. En la actualidad, más de cien habitantes de la comunidad se encuentran vinculados en este proyecto. “Todos tratamos de hacer algo para ayudarnos a salir adelante, algunas hacemos la comida, otras hacen artesanías para vender a los turistas, otros ayudan al cuidado de la cabaña, la limpieza de las piscinas de truchas, de las tuberías del agua, todos nos turnamos para trabajar” (Delia Padilla, entrevista de 17/12/2021).

Otro de los beneficios es la posibilidad de acceder a formas de comercialización. La articulación de los emprendimientos solidarios con personas asociadas de la caja de ahorro ha logrado el quiebre de algunos sistemas de intermediación en el ciclo económico, mostrando así el potencial que tienen los mismos desde una perspectiva inclusiva en el ámbito socioeconómico. Con relación a esto,

El FEPP nos ha dado mucho apoyo para la búsqueda de mercados. Eso, por ejemplo, el FEPP nos ayudó a conseguir el espacio en el municipio para que nos den un local donde nosotros podamos vender nuestras verduras, primero nos ayudaron con un puestico en la calle, ahí en San Gabriel, pero después ya nos dieron un local en el mercado (Susana Chamorro, entrevista de 27/12/2021).

Así, queda en evidencia los efectos positivos de esta gestión y, además, que los emprendimientos asociativos posibilitan la inclusión de pequeños productores al sistema comercial, que por sí solos no podrían integrarse a un sistema formal de comercialización de sus productos o acceder a financiamiento, capacitación y asistencia técnica para la gestión eficiente de sus emprendimientos. Consecuentemente, dado el incremento de los ingresos de las familias, las economías y desarrollo local se dinamizaron. Los vínculos y relaciones generadas en torno a la COACRSN implican el fortalecimiento de capacidades locales endógenas que rebasan la esfera económica y suponen aquellas vinculadas con la dimensión social, cultural y política de los territorios en beneficio de la propia comunidad.

Por último, las acciones de la COACRSN en favor del desarrollo local mediante el impulso y financiamiento de los emprendimientos económicos solidarios se enmarcan en los procesos de integración que la cooperativa ha logrado concretar con organizaciones afines a sus objetivos socioeconómicos.

Nosotros no podríamos ser un ente solito, un barco solito en el inmenso mar, sí necesitamos apoyo y apoyar [...] Nos integramos entre cooperativas y cajas de ahorro y crédito. También lo hacemos con las entidades de apoyo, ya que nos respaldan sobre procesos de la economía popular y solidaria, por ejemplo, el FEPP [...] Trabajamos con sectores populares vulnerables, urbano-rurales, donde las iniciativas salen incluso de los mismos compañeros campesinos en el sentido de generar pequeñas organizaciones asociativas, y ahí sí necesitamos la presencia del FEPP (Jorge Concha, entrevista de 17/12/2020).

Con base en la experiencia de la COACRSN, las organizaciones de intermediación financiera deben “[...] avanzar hacia una estructuración de servicios que implica nuevas capacidades y el establecimiento

de conexiones con otro tipo de actores en busca de relaciones recíprocas, de cooperación o de apoyos institucionales específicos” (Ortega, 2008, p. 51). Este camino ya ha sido transitado por la COACRSN.

7. Conclusiones y propuestas

El estudio realizado ha puesto en diálogo dos categorías conceptuales: finanzas populares y solidarias, y emprendimientos económicos solidarios. Ambas categorías se sostienen, en otros conceptos y prácticas como la inclusión socioeconómica y el desarrollo local. Así, en el estudio documental y empírico de este trabajo se logró verificar el aporte al desarrollo local que las organizaciones de las finanzas populares y solidarias de Ecuador realizan mediante la contribución al sostenimiento y desarrollo de los emprendimientos económicos solidarios en sus territorios de influencia.

El enfoque de desarrollo local implica la promoción de las actividades productivas que requiere la creación o adaptación de productos y servicios financieros y no financieros orientados al impulso y fomento de emprendimientos económicos solidarios sostenibles en el tiempo. Surge la necesidad de considerar en las organizaciones de las finanzas populares y solidarias un modelo de gestión orientado al desarrollo local, enmarcado en tres aspectos: fomento e impulso de las actividades productivas, creación de espacios de integración de las personas en condiciones de igualdad y construcción de nuevos sujetos sociales desde procesos permanentes de capacitación y empoderamiento (Montalvo, 2020).

En el caso de la COACRSN, el financiamiento de las actividades productivas y su articulación con un organismo de integración deriva en productos crediticios diseñados de acuerdo con las particularidades de las comunidades. Estos productos son acertados si cuentan con estructuras financieras locales gestionadas por las personas integrantes de la comunidad, en beneficio de los proyectos productivos. Pero, el rol de las organizaciones de finanzas populares y solidarias rebasa las actividades de intermediación financiera.

El estudio realizado en la COACRSN demostró que es posible ubicar la actividad financiera al servicio de las personas asociadas,

favoreciendo la inclusión y el desarrollo local desde la perspectiva socioeconómica. Las acciones realizadas por la comunidad San Francisco de la Línea Roja mostraron que los esfuerzos y recursos destinados a la capacitación y asistencia técnica de sus miembros crea oportunidades productivas que el financiamiento por sí solo no puede lograr. Al respecto, se trató de resaltar la asesoría brindada para la consolidación de organizaciones asociativas que hicieron posible la mejora de las condiciones productivas y comerciales de dicha comunidad con el beneficio económico para las personas asociadas y la comunidad en general.

Los procesos de integración son un asunto que debe ser abordado con la debida urgencia y seriedad por parte de las organizaciones vinculadas a las finanzas populares y solidarias. La integración de estas organizaciones mediante redes de apoyo y colaboración potencia su alcance al lograr una verdadera inclusión financiera, económica y social de las personas. Se ha demostrado en el presente trabajo que los procesos de integración son un factor esencial que determina no solo el alcance de las organizaciones de las finanzas populares y solidarias, también promueven un impacto socioeconómico positivo en los emprendimientos asociativos mediante la capacitación y asistencia técnica brindada en cooperación con entidades especializadas.

Por último, la aceleración de los actuales procesos de pobreza y marginación en Ecuador motivan y obligan a las organizaciones de las finanzas populares y solidarias, sean estas grandes o pequeñas cooperativas de ahorro y crédito, cajas de ahorro o bancos comunitarios, a deponer posturas individualistas en busca de la supremacía y control de mercados, por acciones que busquen la conformación y fortalecimiento de organizaciones de integración que viabilicen la consolidación del sistema financiero popular y solidario. En este trabajo se ha visibilizado que la integración en favor de la inclusión y el desarrollo local es una vía posible de transitar.

8. Referencias bibliográficas

- Albuquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Organización Internacional del Trabajo. Recuperado de <https://bit.ly/3PWfZ0J>
- Asamblea Nacional (2011). Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. Registro Oficial, Suplemento 444. Quito.
- Asamblea Nacional Constituyente (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Asamblea Nacional. Registro Oficial 449. Montecristi.
- Alianza Cooperativa Internacional (2021). *Descubre de qué forma las cooperativas construyen un mundo mejor*. Recuperado de <https://bit.ly/3IT3KHf>
- Araque, W. (2018). *Asociatividad en la PyME*. Universidad Andina Simón Bolívar-Sede Ecuador y Corporación Editora Nacional.
- Banco Central (2015). *Resolución No. 038-2015-F*, Junta de Política y Regulación Financiera. Recuperado de <https://n9.cl/26pwq>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural Sierra Norte (2020). *Nosotros*. Recuperado de <https://bit.ly/3KrEvPB>
- Coraggio, J., Arancibia, M., y Deux, M. (2010). *Guía para el mapeo y relevamiento de la economía popular solidaria en Latinoamérica y Caribe*. GRESP-RIPESS-RILESS.
- Coraggio, J. (2013). *Fundamentos de economía social y solidaria*. Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- _____. (2011). *Economía social y solidaria: el trabajo antes que el capital*. Ediciones Abya Yala.
- _____. (2010). *Emprendimientos socioeconómicos Asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad*. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Gaiger, L. (2004). Emprendimientos económicos solidarios. En A. Cattani (org.), *La otra economía*, (pp. 229-241). Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Haesbaert R. (2013). Del mito de la desterritorialización a la multiterritorialidad. *Cultura y representaciones sociales*, 8(15), pp. 9-42. Recuperado de <https://bit.ly/2Gam6wx>

- Hendges, M. (2009). El cooperativismo como inclusión social. *GizaEkoa- Revista Vasca de Economía Social*, 5, pp. 69-88. Recuperado de <https://bit.ly/3INtT3o>
- Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INEC] (2015). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo*. Recuperado de <https://bit.ly/3jALMrY>
- _____. (2010). *Censo de Población y Vivienda 2010*. Recuperado de <https://bit.ly/3mxq6i1>
- _____. (2000). *Censo Nacional Agropecuario*. Recuperado de <https://bit.ly/3Inqzui>
- Jácome, V. (2014). *Introducción a la economía social y solidaria*. Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- Jácome, V., Jaramillo, O., y Benítez, E. (2021). El sujeto/objeto de estudio: economía popular y solidaria en Ecuador. En V. Jácome (coord.), *Investigar la economía popular y solidaria: metodologías, métodos, técnicas y su aplicación en casos ecuatorianos* (pp. 29-58). Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- Jaramillo, O. (2021). *Cooperación internacional al desarrollo y economía popular y solidaria: análisis de los efectos del proyecto “Pan para el Mundo” del FEPP en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural Sierra Norte (2016-2019)* (Tesina de especialización en Gestión de Proyectos de Desarrollo). Flacso-Se-de Ecuador, Quito.
- Laville J. (2011). Definiciones e instituciones de la economía. En J. Coraggio (org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (pp. 41-59). Editorial Abya Yala.
- Miño, W. (2013). *Historia del cooperativismo en Ecuador*. Ministerio de Coordinación de Política Económica.
- Montalvo, Y. (2020). Elementos a considerar en la construcción de un modelo de gestión dirigido a las organizaciones de las finanzas populares y solidarias en Ecuador. En C. Carranza y A. Martínez (comp.), *Desafíos de la economía solidaria y comunitaria. Acercamientos conceptuales desde las experiencias*. Universidad Central del Ecuador.

- Muñoz, R. (2013). Finanzas convencionales y finanzas solidarias. En *Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS* (coord.), *Estudios sobre economía popular y solidaria* (pp. 217-225). SEPS.
- (2006). *Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el Conurbano Bonaerense: Un análisis de casos* (Tesis de maestría en Economía Social). Universidad de General Sarmiento, Los Polvorines.
- Oleas, J. (2016). La economía social y solidaria en el Ecuador: una mirada institucional. En F. Rhon (comp.), *Economía solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento* (pp. 51-81). Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Ortega, C. (2008). *Finanzas Populares y Migración: tejiendo la red para el desarrollo local*. REFLA y FEPP.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2021). *Pobreza Multidimensional y COVID-19*. Recuperado de <https://bit.ly/2Cld65L>
- Polanyi, K. (1976). El sistema económico como proceso institucionalizado. En M. Godelier (comp.), *Antropología y economía* (pp. 155-178). Editorial Anagrama.
- Ragin, C. (1994). *La construcción de la investigación social. Introducción a los métodos y su diversidad*. Ediciones Siglo del Hombre.
- Randall, M. (1992). ¿Qué es y cómo se hace un testimonio? En J. Beverley y H. Achugar (comp.), *La voz del otro: testimonio, subalternidad y verdad narrativa* (pp. 33-60). Papiro S. A.
- Razeto, L. (2017). *Las empresas alternativas*. Universitat Nova de Barcelona.
- Real Academia Española (s.f.). “Incluir”. Recuperado de <https://dle.rae.es/incluir?m=form>
- Red de Pobreza Multidimensional (2021). *¿Qué es la pobreza multidimensional?* Recuperado de <https://bit.ly/3kijKSN>
- Robles, J. (2015). El tatarabuelo a la sombra del caudillo. Efectos y defectos testimoniales de la voz Mier en el presidente nieto de Orlando Fals Borda. *Tabula Rasa: Revista de Humanidades*, 23, pp. 37-57. Recuperado de <https://bit.ly/3Z80Z34>
- Sen, A. (2000). El desarrollo como libertad. *Gaceta ecológica*, 55, pp. 14-20. Recuperado de <https://bit.ly/3kemalv>

- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria [SEPS] (2021). Productos estadísticos. Recuperado de <https://www.seps.gob.ec/estadisticas?productos-estadisticos>
- Tonello, J., y Cadena, M. (2004). *Las redes de estructuras financieras locales que impulsa el Grupo Social FEPP (GSFEPP) por medio de Codesarrollo*. Archivos del FEPP.
- Vázquez, G. (2010). La viabilidad y sostenibilidad de las experiencias de trabajo asociativo y autogestionario desde una perspectiva plural. *Revista de la Academia* 2, pp. 31-55. Recuperado de <https://bit.ly/3m0sYmV>
- Vásquez, P. (2013). Retos del sistema de regulación, control y promoción del sector financiero popular y solidario en el Ecuador. En IEPS Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (comp.), *La economía popular y solidaria. El Ser Humano Sobre el Capital 2007-2013*, (p. 81-90). Tercer Seminario Internacional: “Rol de la Economía Popular y Solidaria y su aporte en el Sistema Económico Social y Solidario”.
- Vela, F. (2001). Un acto metodológico básico de la investigación social: la entrevista cualitativa. En M. Tarrés (coord.), *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa en la investigación social*, (pp. 63-95). Flacso-Sede México.

Capítulo XI

Experiencia de una forma no capitalista: cajas solidarias que no gravan interés al uso del dinero

Patricio Sánchez Quinchuela

1. Introducción

EN LAS ÚLTIMAS dos décadas, el capitalismo ha engendrado y remodelado, a partir de las crisis económicas, nuevas formas de expresión y control de la reproducción y acumulación del capital. Estos modos neocolonizadores han invadido y reorganizado a las sociedades en función del capital, la población no alcanza a distinguir o identificar lo que subyace en una realidad predeterminada en la que las apariencias maquillan a esos escenarios. Es allí que el capital financiero, utilizando el dinero como un medio y fin de la expresión capitalista, actúa casi sin control en un sistema financiero mundial altamente especulativo que propicia la volatilidad de las monedas (Orzi, 2007). Tal es el poder del capital que cambia modos de vida, pensar, actuar, ser o parecer en una constante transformación cultural de la gente. El fin consiste en poseer grandes cantidades de dinero y para ello se necesita crear formas que permitan acumular o ganar más del que ya se posee. Una de esas maneras de acumulación para unos, de despojo para otros, es el cobro de interés por la prestación del dinero.

En ese sentido, una de las características del dinero es el devengar interés, siendo la utilidad un rasgo propio de la moneda. Sin embargo, esto no siempre fue así, ya que religiones como el islam, el judaísmo y cristianismo prohibían la usura entendida como el cobro de cualquier interés por la prestación del dinero (Lietaer, 2013). El cobro de interés genera acumulación; pero también, deuda. Harvey (2014, p. 221) ofrece un ejemplo de ello:

El crecimiento acumulativo (exponencial) es, en esencia, muy simple. Yo pongo 100 dólares en una cuenta de ahorro que produce un 5 por 100 de interés anual. A finales de año tengo 105 dólares que, a un tipo de interés constante, se convierten en 110,25 al año siguiente (las cifras son mayores si la acumulación se produce mensual o diariamente). La diferencia entre esta suma al final del segundo año y la derivada de un tipo de interés aritmético, que no es compuesto, es tan pequeña (solamente 25 céntimos), que no merece la pena preocuparse por ella y por esa razón pasa fácilmente inadvertida. Pero al cabo de treinta años de aplicar ese interés compuesto del 5 por 100 tengo 432,19 dólares a diferencia de los 250 que tendría si aplicara el mismo tipo de interés simple. Al cabo de sesenta años tengo 1867 dólares y no solo 400 y al cabo de 100 años tengo 13 150 y no solo 600. Hay que observar en detalle esas cifras: la curva del interés compuesto sube muy lentamente al principio, pero después se acelera hasta convertirse en lo que los matemáticos llaman una singularidad: se dispara hacia el infinito.

El cobro de altas tasas de interés por la prestación de dinero, a más del limitado acceso que tiene la población de bajos ingresos a la bancarización y programas de crédito otorgados por las entidades de intermediación financiera, hace que la gente busque alternativas o modos para resolver sus necesidades de préstamos por fuera de bancos y cooperativas de ahorro y crédito. Desde la iniciativa popular se han creado formas de ahorro y prestación de dinero que no pasan por las entidades financieras tradicionales, como son las cajas y bancos comunitarios,¹ con sus propios matices y particularidades a la hora de aplicar el parámetro del interés e inscribirse en el ámbito de las finanzas solidarias.

En este capítulo se analiza la experiencia de la Caja de Apoyo Mutuo MHAS (Mujeres y Hombres Ahorrando Solidariamente), autogestionado por sus propios socios, que escapa a este principio del capital, que

1 Entidades financieras reconocidas en la Ley de Economía Popular y Solidaria y del sector Financiero Popular y Solidario (Loeps): “Art. 104.- Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro. - Son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los límites señalados por la Superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la presente Ley.

También se consideran como parte de estas entidades “[a] aquellas organizaciones de similar naturaleza y actividad económica, cuya existencia haya sido reconocida por otras instituciones del Estado” (Asamblea Nacional, 2011).

es el cobro de interés por la prestación del dinero. Entonces se describe a continuación el contexto en el que surge y desenvuelve este grupo, así como su forma de operar, su estructura, logros a lo largo del tiempo y los principios que orientan este tipo de experiencias.

2. Algunas notas contextuales

Como se desprende de la propuesta de Harvey (2014), sea con fórmula de interés simple o interés compuesto, el dinero se acumula y crece en torno a quien tiene en su propiedad ese dinero. Esta persona (“inversionista”) espera que el retorno y ganancia de ese capital esté precedido de intereses. El dinero, que viene en varias presentaciones como en papel, plástico, moneda metálica y digital, no pasa de ser un insumo o medio físico creado por el ser humano para facilitar la transacción e intercambio de bienes, productos o servicios usados a lo largo del devenir de la humanidad.

¿Quién pierde y quién gana dinero por el cobro de intereses?, ¿quién paga ese interés? Estas respuestas se ubican en el plano de la intermediación financiera, mediadas por la especulación y acumulación del dinero por cobro del interés o créditos otorgados por los bancos, cooperativas, mutualistas y cajas de ahorro que operan bajo la convencionalidad de las sociedades capitalistas basadas en la determinación del mercado y la maximización de las ganancias, en concordancia con las políticas dictadas por los Estados que obedecen a los grupos de poder económico y político. Para aclarar este panorama del accionar de las entidades de intermediación financiera sobre el interés, vale describir lo mencionado por Bernard Lietaer en la entrevista realizada por Sarah van Gelder (1998, p. 1):

El dinero es creado cuando los bancos hacen préstamos (ver artículo de Thomas Greco en la p. 19 de esta edición). Cuando un banco entrega la suma de cien mil dólares con una hipoteca, en realidad lo que el banco está creando es el dinero principal e inicial, o sea los 100 000, que Ud. gasta y que entonces hace circular la economía. Pero el banco cuenta, en realidad, con que Ud. devolverá 200 000 dólares en los próximos veinte años; solo que no crea estos segundos 100 000, lo cual significa que, al contrario, el banco lo manda al duro mundo para que se pelee contra todo el mundo y le traiga esos segundos 100 000 dólares [...] Todos los

bancos están haciendo exactamente eso, cuando prestan el dinero que tienen y esto es así porque las decisiones hechas por los Bancos Centrales como la Reserva Federal de EE. UU. son tan importantes. Un alza significativa en el costo de las tasas de interés automáticamente determina una proporción muy alta de necesarias quiebras. En realidad, eso quiere decir que cuando el banco verifica su credibilidad, realmente lo que está chequeando es cuán capaz es Ud. de competir y vencer a otros jugadores. En otras palabras, cuán capaz podrá llegar a ser de extraer esos segundos 100 000 dólares que el banco nunca creó y que, de fracasar en este juego, le hará perder su casa o cualquier otro patrimonio colateral que Ud. tendrá que resignar.

Es decir que en esa lucha por pagar el interés alguien será desposeído de su dinero para que alguien más pueda cubrir el interés de sus préstamos. Esta realidad es lo que ocurre en el mercado financiero en el mundo de los servicios de crédito. En el ámbito financiero internacional, una de las características más discutidas ha sido las deudas externas de los países en vías de desarrollo que crecieron sin control desde la década 1970 hasta la actualidad, con base en préstamos con organismos multilaterales en condiciones de sometimiento, a tasas de interés elevadas nada favorables para los países prestatarios.

Con el pasar del tiempo, estas deudas fueron impagables, ya que los pagos que se realizaban apenas si alcanzaban para cubrir el monto de los intereses de los préstamos. Esto fue lo que sucedió en Ecuador durante la década de 1990 en la presidencia de Jamil Mahuad. “En agosto de 1999, apoyado por el FMI y por el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, resolvió declarar la moratoria de la deuda externa, luego de haber reajustado repetidamente la economía para intentar sostener su servicio, dejando incluso impagos, durante varios meses, a maestros, médicos, enfermeras y miembros de las fuerzas del orden” (Acosta, 2001, p. 191).

El fenómeno de las deudas fue ganando terreno dentro de ese modelo y como todo debía ser puesto en el mercado para su control, el mundo de los servicios financieros no podía ser la excepción. Desde entonces, los préstamos y la fijación de las tasas de interés para este servicio las fijaría el mercado. El pago de interés por la prestación del dinero es oficial en Ecuador y sus porcentajes obedecen a distintos

parámetros y variables que se analizan para establecer el costo de crédito, el precio a pagar por el uso de recursos ajenos en función de la oferta y la demanda del mercado financiero (Roca, 2002).

Algunos de los parámetros más importantes para establecer el porcentaje del costo del crédito son los destinos de uso del crédito, así como los segmentos poblacionales a quienes van dirigidos los préstamos. Estos criterios se ven reflejados en la tabla 1 de las tasas de interés publicada por el Banco Central del Ecuador, con corte a noviembre de 2021:²

Tabla 1

Tasas de interés activas efectivas vigentes para el sector financiero privado, público y popular y solidario

Tasas referenciales		Tasas máximas	
Tasa activa efectiva referencial para el segmento	% anual	Tasa activa efectiva máxima para el segmento	% anual
Productivo corporativo	7,64	Productivo corporativo	9,33
Productivo empresarial	9,36	Productivo empresarial	10,21
Productivo Pymes	10,48	Productivo Pymes	11,83
Consumo	16,27	Consumo	17,30
Educativo	8,95	Educativo	9,50
Educativo social	5,49	Educativo social	7,50
Vivienda de interés público	4,97	Vivienda de interés público	4,99
Vivienda de interés social	4,98	Vivienda de interés social	4,99
Inmobiliario	9,72	Inmobiliario	11,33
Microcrédito minorista	19,82	Microcrédito minorista	28,50
Microcrédito de acumulación simple	20,88	Microcrédito de acumulación simple	25,50
Microcrédito de acumulación ampliada	20,39	Microcrédito de acumulación ampliada	23,50
Inversión pública	8,80	Inversión pública	9,33

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE, 2021). Elaboración: propia del autor.

* De acuerdo con la Resolución 603-2020-F, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

- Basándose en la Constitución del Ecuador de 2008, el sistema económico es social y solidario, compuesto por los sectores público, privado y popular y solidario, cada uno con sus sectores financieros. El sector público, con bancos de primer y segundo piso; el sector privado, con bancos nacionales e internacionales registrados en la Superintendencia de Bancos; y el sector popular y solidario, con cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas y cajas comunitarias registradas en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

En función de la tabla 1, el prestatario es quién pagará más o menos porcentaje del precio del préstamo según el segmento en el que sea catalogado y reúna los requisitos para demostrar ser parte de ese segmento, siendo en Ecuador el segmento de microcrédito el más castigado, con una mayor tasa de interés que llega hasta el 28,50 % (BCE, 2021). El segmento productivo corporativo y productivo empresarial, que representan a grandes empresas y grupos de poder económico, son los más favorecidos, con una tasa de interés que llega apenas hasta el 9,33 %, siendo esto una tercera parte de lo que paga el segmento de microcrédito, lo que refleja una abismal brecha entre estos segmentos. Aquí, se debe identificar a las personas que se enmarcan desde el punto de vista financiero en el segmento del microcrédito y para ello se toma de referencia una resolución de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera que caracteriza a los distintos segmentos:

Art. 1.- El sistema financiero nacional tendrá los siguientes segmentos de crédito:

1. Crédito Productivo. - Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100 000,00 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales.

Para este segmento de la cartera se define los siguientes subsegmentos:

a. Productivo Corporativo. - Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 5 000 000,00.

b. Productivo Empresarial. - Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 1 000 000,00 y hasta USD 5 000 000,00.

c. Productivo PYMES. - Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100 000,00 y hasta USD 1 000 000,00.

2. Microcrédito. - Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100 000,00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por las entidades del Sistema Financiero Nacional.

Para el Microcrédito se establecen los siguientes subsegmentos de crédito:

a. Microcrédito Minorista. - Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales iguales o inferiores a USD 5000,00.

b. Microcrédito de Acumulación Simple. - Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales superiores a USD 5000,00 y hasta USD 20 000,00.

c. Microcrédito de Acumulación Ampliada. - Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales superiores a USD 20 000,00 y hasta USD 100 000,00 (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2020, artículo 1) (Superintendencia de Bancos, 2020).

De la resolución se deduce una discriminación de estatus en función del ingreso monetario de cada persona considerada como actor económico y que, según ello, quien menos ingreso tiene paga más interés por su préstamo y quien más ingreso tiene paga menos tasa de interés. Esta es una realidad legal de la cual no han podido salir las mismas entidades financieras del sector de economía popular y solidaria, como las cooperativas de ahorro y crédito. Vale mencionar también que al segmento del microcrédito se lo ata muchas veces de manera automática al crédito de consumo, estigmatizando así sobre esos actores económicos un rol “no productivo” de menor importancia, ya que el término de “productivo” se lo deja de manera exclusiva al sector industrial y empresarial, bajo el término de segmento de “crédito productivo”, como si en el segmento de microcrédito no se realizarán actividades productivas.

Lo “productivo” no solo es cuestión de semántica, acarrea sentidos y significados profundos que crean imaginarios de que solo las

grandes empresas producen mientras las personas de menores ingresos solo consumen. Este pensar se ha modificado en el discurso de cierta manera en la última década a raíz de la implementación de la Ley de Economía Popular y Solidaria en 2011, en concordancia con lo dispuesto en la Constitución del Ecuador de 2008, que se refiere a los sectores de la economía determinados en el artículo 283 de dicha constitución³ (Asamblea Constituyente, 2008).

Para tener una idea de lo que significa el sector de la economía popular y solidaria, se tiene que de la población económicamente activa en Ecuador, un 67 % forma parte de la economía popular y 5 % de la economía solidaria, mientras que el 25 % de la economía privada y 3 % de la economía pública (Sánchez, 2016). Este alto porcentaje de la ciudadanía vinculada a la economía popular se encuentra articulada a los servicios de intermediación financiera del sector de economía popular. La exclusión del sistema bancario dio origen a la creación y proliferación de cooperativas de ahorro y crédito en territorios cercanos a la gente de menores ingresos económicos, pero sin cambiar la premisa de cobro de interés por el costo de crédito.

Queda entonces señalado que las personas usuarias de los microcréditos son de la población que menos tiene y la que más paga por el crédito. Por otro lado, quien más poder económico tiene es quien menos paga, siendo una relación inhumana, pero avalada por las reglas del capitalismo con su crecimiento exponencial acumulativo (Harvey, 2014), sin importar a quienes se les arranca el dinero para cubrir el interés. Los cobros por altas tasas de interés a quien menos tiene han hecho que se busquen nuevas alternativas para contrarrestar los abusos del capital financiero y se propongan formas no capitalistas de prestación de servicios financieros de ahorro y crédito. Pues estas experiencias no se van en contra de lo establecido, emergen como un

3 Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica, pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

hecho paralelo con prácticas distintas a la convencionalidad, exigiendo visibilidad y respaldo institucional para su funcionamiento en el marco de políticas públicas.

En ese contexto, una experiencia ampliamente reconocida es el Banco Grameen en Bangladesh, donde el profesor Muhammad Yunus impulsó el microcrédito como una estrategia dirigida hacia la población de menores ingresos para mejorar sus condiciones de vida. Sin embargo, el cobro de interés por la prestación de dinero no desapareció, aunque bajó considerablemente el porcentaje a un dígito, con la premisa de inclusión de las personas más pobres en la bancarización (Loaiza, 2015).

3. Metodología

El presente estudio parte del análisis de un caso concreto de finanzas solidarias que no grava interés a la prestación del dinero, el cual se aborda desde la indagación *in situ* en la que desarrolla sus acciones la Caja MHAS como caso de estudio. En este sentido, se analizan los testimonios y discursos de las personas socias de la Caja mediante una serie de reuniones presenciales. Se realizó una entrevista a profundidad a quien el grupo considera la persona referente y que tiene el conocimiento organizativo y contable de esta experiencia, como es Cecilia Yungán. A la par, se analiza la documentación física como digital existente y disponible de la organización.

La selección de este caso de estudio tiene como punto de partida el espectro de cajas y bancos comunitarios asociados en redes locales y nacionales, los cuales en su totalidad reproducen en menor o mayor escala los modelos de gestión empresarial financiera que gravan interés a la prestación del dinero. Pues, contrario a esto, la Caja MHAS es una experiencia organizativa que escapa a esa generalidad y que en medio de adversidades subsiste y permanece con sus principios diferentes a los de las finanzas convencionales, como un caso de desviación positiva. Como insumos conceptuales para el análisis, se toma como referencia los estudios realizados por Bernard Lietaer y David Harvey acerca del cobro de interés por la prestación del dinero, quienes ejemplifican los efectos nocivos de ese mecanismo financiero.

4. Análisis y discusión de los resultados

¿Existe una experiencia de forma no capitalista que no grave interés al préstamo de dinero? Se ha encontrado cooperativas contrahegemónicas o no capitalistas que se deslindan de las estructuras empresariales gerenciales y que, de cierto modo, no replican los mecanismos o principios de las finanzas convencionales sobre el pago de interés por la prestación del dinero y maximización de las ganancias por medio de los créditos. En Ecuador existen iniciativas de base que mantienen una posición opuesta a las prácticas y mecanismos de las finanzas convencionales, siendo diferente desde su estructura, concepción del lenguaje financiero, enfoques y prioridades de la organización que ejerce la gestión para sí misma con sus socios y familias en el ámbito del ahorro y del crédito.

Este es el caso de la Caja MHAS, experiencia financiera solidaria que no grava interés a sus créditos y, en ocasiones, quienes regentan las entidades financieras la han calificado sin posibilidad de permanencia y crecimiento en el tiempo. Pero, sucede todo lo contrario. Es trascendental exponer esta experiencia de finanzas solidarias y éticas que, por mínimas que parezcan, son una clara alternativa que le dan la espalda al capitalismo financiero y se convierten en una posibilidad de confianza y solidaridad en medio de la institucionalización de la especulación financiera a escala mundial.

4.1 Caja MHAS

Las necesidades y crisis de la sociedad son una oportunidad para desafiar a la creatividad humana y generar nuevas formas de relacionamiento entre la humanidad. Las crisis son un campo fértil para generar reflexión, retroalimentación y nuevo pensamiento crítico sobre la realidad que se lo expresa y concreta, en la generación de nuevas formas de convivencia en los distintos ámbitos del quehacer humano, político, económico, social, cultural o ambiental, en las relaciones entre seres vivos y no vivos, por construir una nueva organización algo diferente al capitalismo hegemónico que se vive. En efecto, estas son las reflexiones que ponen sobre la mesa de discusión las personas promotoras de la Caja MHAS, que se encuentra articulada a la

Fundación de Desarrollo Social Utopía de la Ciudad de Riobamba en Ecuador desde mediados de 2003 (Cecilia Yungán, entrevista del 8 de noviembre de 2021).

Esta experiencia de finanzas solidarias se desarrolla con un grupo de personas que fue excluido de los servicios financieros tradicionales controlados por el mercado, y con su acción generaron una nueva forma no capitalista de gestionar las finanzas. Así emerge la Caja MHAS, compuesta en un inicio por diecisiete personas asociadas que hicieron una ruptura con las finanzas convencionales. Se juntaron basados en la confianza y en torno a la idea del ahorro de dinero o aportes con el fin de otorgarse apoyos⁴ (créditos) como así lo expresa su reglamento:

Art.2: Definición y Objetivo. -El grupo de apoyo mutuo MHAS es una organización independiente, de carácter popular, propiedad de los/as socios/as que constituyen un fondo social mediante Aportes de dinero Individuales. Su objetivo será el de facilitar servicios de aportes “ahorro” y apoyos “crédito” a sus socios/as (Reglamento Caja MHAS, 2016).

La Caja MHAS es una organización de hecho que se constituye a finales de 2003 en el contexto de las finanzas populares promovidas por los llamados fondos semilla, impulsados por organizaciones gubernamentales y no gubernamentales en la década de 1990⁵ con la inyección de recursos monetarios no reembolsables. Las denominadas cajas o bancos comunales tenían la particularidad de ser grupos de personas que se asociaban con el fin de solventar la necesidad de crédito a pequeña escala, sin salirse de la lógica marcada por el mercado de los servicios financieros a nivel global. En muchos casos, se agudizaba los excesivos cobros por altas tasas de interés que, por lo general, se ubicaban entre el 5 y 10 % mensual.

Estas prácticas y experiencias proliferaron en Ecuador como finanzas no formales al margen del mercado financiero convencional (bancos, mutualistas y cooperativas de ahorro y crédito), llegando a

4 Denominados bajo este término el servicio de prestación o crédito de dinero.

5 Cajas solidarias impulsadas y promovidas por el Proyecto de Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Negros del Ecuador (Prodepine).

estimarse en alrededor de 15 000 cajas o bancos comunales, según lo descrito en la Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria 2011-2013, publicada por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (2012, capítulo 3). Hasta 2021 no se contaba con un registro actualizado de estos grupos ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2021). Sin embargo, las cajas solidarias son reconocidas por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) expedida en 2011.

Pese a que estas cajas o bancos comunales constituyen nuevas formas de acceso a los servicios financieros de aquellos grupos de personas y sectores sociales excluidos de la clásica bancarización y del mercado financiero, dichas experiencias no abandonaron el sentido capitalista que es la reproducción del capital con base en el cobro de intereses por los créditos grabados a la población de prestatarios. En este modelo pocas personas acumulan y monopolizan el recurso monetario a costa de personas y familias que pagan con interés la prestación del dinero, comúnmente conocido como créditos.

Del otro lado, se encuentra la experiencia de la Caja MHAS, que no aceptó la lógica de los fondos semilla y se financió con los aportes propios de sus miembros en forma de ahorro. Arrancaron en 2003 con un aporte inicial de 10 dólares por cada socio y una cuota o aporte mensual permanente de 5 dólares que se mantiene a la fecha. Este fondo generado se destina en su totalidad a los apoyos o créditos en el mundo de las finanzas convencionales. En la actualidad, conforman esta organización doce personas con el involucramiento de sus familias, cinco socios ausentes han salido de la organización luego de que cambiaran de residencia a otras ciudades, siendo el distanciamiento un impedimento para participar activa y periódicamente en las asambleas (Cecilia Yungán, entrevista realizada el 8 de noviembre de 2021).

Con el ahorro mensual obligatorio que se impone, el crecimiento monetario en esta experiencia es permanente, en tanto que se descarta la maximización de la ganancia por vía del cobro de intereses a la prestación del dinero. En la Caja MHAS los apoyos o créditos son entregados a sus socios sin concepto de interés por la prestación de

este servicio. Es decir, el interés es cero; la cantidad de dinero entregada al socio es la misma cantidad de dinero que devuelve luego de cierto tiempo. Esta decisión de no gravar interés a los préstamos y de anular el interés en el crédito es una decisión autónoma y deliberada entre los miembros de esta caja.

El paradigma del crecimiento monetario no es importante como sí resulta ser la circulación y movilización del dinero entre las personas asociadas y sus familias mediante la entrega de apoyos. Esto origina la no acumulación e inmovilización del dinero en una cuenta bancaria, ya que el apoyo es entregado luego de que la asamblea de socios así lo decida. Hasta 2021 la Caja MHAS contaba con un fondo de ahorros que sobrepasaba los 11 500 dólares y ha movilizado en apoyos o créditos a todas las personas integrantes y a sus familias alrededor de 120 000 dólares (Cecilia Yungán, entrevista del 8 de noviembre de 2021).

Esto consta en los archivos físicos de la caja, que consiste en una tarjeta que cada socio posee y en la que se detalla el historial de aportes y apoyos. Así también, los datos y el historial de las cuentas constan en un archivo digital en formato Excel, custodiados por quienes cumplen la función de tesorera y coordinadora de la caja. De acuerdo con las cifras de 2021, el aporte entregado por cada socio bajo la figura de apoyos significa en el indicador de circulación y movilización del dinero una movilidad de diez veces en relación con la cantidad del fondo de origen.

Esta experiencia desde su inicio ha marcado una diferencia con las finanzas convencionales y consolidado la posibilidad de construir una organización de forma no capitalista autogestionada por sus miembros, quienes tienen el control democrático de sus recursos monetarios y se alejan de las prácticas bancarias y de cooperativismo marcados por el mercado financiero convencional. En la tabla 2 constan las diferencias entre las finanzas convencionales en relación con las finanzas solidarias que practica la Caja MHAS.

Tabla 2

Diferencias fundamentales entre finanzas convencionales y solidaria

Ámbito	Finanzas convencionales	Finanzas solidarias
Precio a la prestación de dinero	El interés un mecanismo de usura, maximizador de ganancias	No hay interés, hay que minimizar la ambición de dinero
Calificación del socio	Calificación del sujeto de crédito (patrimonio, trabajo dependiente)	Se acepta al ser humano con su voluntad de compromiso organizativo
Respaldo financiero	Garantías (garantes)	Compromiso del socio
Operatividad	Tramitología financiera	Simplicidad de un proceso
Estructura y relación de miembros	Verticalidad empresarial de los servicios financieros (gerentes, comités de crédito)	Horizontalidad organizativa no empresarial
Credibilidad	Riesgo	Confianza mutua-solidaridad
Penalización de pagos	Sanción a la morosidad	Apoyo a la autoestima y corresponsabilidad
Trámites de apertura	Apertura de cuenta (requisitos, bancarios)	Registro sencillo de los socios
Enfoque del crédito	Microcrédito (negocio)	Crédito (servicio de apoyo)
Toma de decisiones	Jerárquica gerencial: gerente	Todas las personas socias, asamblea, coordinador

Fuente: Fundación Utopía (2018). Elaboración: propia del autor.

Las finanzas solidarias, vista desde la Caja MHAS, van más allá de un servicio eficiente y netamente numérico. Sus principios la hacen diferente respecto a las finanzas convencionales. Aspectos como la horizontalidad organizativa rompen con la estructura jerárquica empresarial occidental, pasando de gerentes y comités de crédito al de asambleísta y coordinador. Con ello se trastoca el estatus del mundo gerencial de las finanzas por el sistema cooperativista.

Otro aspecto es la revalorización de la confianza mutua y compromiso de los socios que deja sin piso al requerimiento de garantías como condición para el otorgamiento de créditos, como ocurre en

las finanzas convencionales. La corresponsabilidad, apoyo a la autoestima, minimización en la ambición del dinero, el compromiso organizativo y la simplicidad de los procesos son otros elementos que sin duda configuran y delinean una forma no capitalista de gestionar las finanzas solidarias. No está por demás recalcar que quienes conforman la Caja MHAS comprenden los mecanismos y estrategias de extorsión que acompañan el hecho de gravar interés a la prestación del dinero. Por tanto, conscientemente anulan la característica del interés como indicador de crecimiento en sus resultados.

En cuanto al modelo de gestión y gobernanza que asume esta organización, difiere de la clásica estructura tanto del sistema bancario como del cooperativista, pese a que este último es el modelo recomendado en el sector de la economía popular y solidaria en Ecuador. Para la Caja MHAS una organización autogestionada colectivamente desde sus miembros, la relación entre los mismos se plantea de forma horizontal, ya que no está jerarquizada como en las empresas financieras administradas por la gerencia, y optan por un personal coordinador que, además de representar a la organización, facilita la relación entre los socios.

Respecto a la planificación, seguimiento y evaluación, estos procesos se realizan con la participación de todos sus miembros en las asambleas ordinarias realizadas una vez al mes. La asamblea es el máximo organismo de toma de decisiones, instancia de participación y gobernanza en el cual se discute sobre asignación de apoyos, entrega de fondo solidario a socios con calamidades o emergencias familiares, aportes mensuales, actividades colectivas extraordinarias para incrementar el fondo, resolución de conflictos y programación anual de festividades por su aniversario de creación. La representatividad de la organización recae en la coordinación, tesorería y secretaría, cuyos representantes no son remunerados. Estos cargos son rotativos y cada miembro debe cumplirlos al menos una vez o en el momento en que la asamblea los designa.

Los representantes de la Caja MHAS no son gerentes, no tienen protagonismo ni estatus social. Son colaboradores y establecen relaciones de confianza y horizontalidad con el grupo. Por ende, “su

gestión está en manos de un colectivo y no de representantes del Estado ni personas o instituciones privadas” (Piñeiro, 2012, p. 34). Esta organización rompe con la estructura empresarial gerencial en la que la jerarquía vertical es el común denominador. En ese contexto, la Caja MHAS se distancia del modelo gerencial y no asume sus denominaciones y estructuras, proponiendo una estructura básica que no busca la maximización de la ganancia.

Además, Cecilia Yungán (entrevista del 8 de noviembre de 2021) enfatiza que: “importa el bienestar de las socias/os y familiares en un espacio de confianza, de conversación, de apoyo mutuo; en donde se puede compartir sueños y se encuentra el respaldo de un compañero/a en momentos difíciles”. En términos de Sitrin (2005, i): “Renuncian absolutamente a posiciones dogmáticas y a la jerarquía, optando en vez por la democracia directa y el consenso. Son movimientos que se basan en la confianza y el amor/afecto”.

Por último, esta experiencia de finanzas solidarias práctica la autonomía como política de financiamiento y toma de decisiones, sin influencias externas que condicionen el ejercicio de los servicios financieros que presta o impongan estructuras de gestión con rasgos empresariales. La autonomía colectiva de la Caja MHAS les ha permitido replicar su experiencia en dieciséis grupos con principios similares. También promueven desde 2016 una red de cajas de grupos de productores agrícolas, organización de consumidores y grupos familiares en la provincia de Chimborazo.

La Caja MHAS participó de las mesas de discusión que establecieron el modelo de economía popular y solidaria establecido en la Constitución de la República del Ecuador, así como en la Loeps. En cierta medida, cajas comunitarias o solidarias que antes funcionaban de manera irregular forman parte ahora de la estrategia de economía solidaria reconocida por ley, que buscan solventar las necesidades de los servicios financieros de los estratos populares y comunitarios.

Tabla 3
Datos de la organización Caja MHAS

Nombre de la organización	Caja de apoyo mutuo MHAS
Tipo de organización	Organización urbana de hecho, 1.º grado, 2003
Número de personas asociadas	Doce personas
Característica de sus miembros	Trabajadores por cuenta propia, profesionales, economía del cuidado, docentes
Ubicación	Riobamba, provincia de Chimborazo-Ecuador
Objeto social	Finanzas solidarias, ahorro y apoyo mutuo
Contacto y teléfono	Cecilia Yungán, utopiarriobamba@gmail.com (+593)99-817-2975

Fuente: Fundación Utopía (2018). Elaboración: propia del autor.

5. Conclusiones

Tal vez la Caja MHAS no constituya un gran movimiento social de finanzas solidarias que aglutina masas, pero sin duda es una experiencia esperanzadora y ejemplificadora que marca su diferencia en la práctica con respecto a la estructura hegemónica del capital. Es claramente una opción de cambio en el paradigma de las relaciones y pensamiento humano sobre la maximización de la ganancia del cobro de interés por la prestación del dinero, pues se enfrenta al desafío de desmontar la superestructura del interés.

Esta experiencia de organización social, que disputa en el ámbito de las finanzas la búsqueda y construcción de nuevos paradigmas enmarcados en la economía solidaria, basa su propuesta de gestión alejada de los modelos financieros empresariales. Su gestión financiera se apoya en los recursos propios de las personas asociadas con una disciplina de aportes de ahorro, autonomía colectiva en la toma de decisiones sobre el desarrollo de su organización y, lo más importante, en la confianza y relación fraterna de cada uno de los socios en la organización. La prevalencia de la confianza y el afecto humano entre sus integrantes han permitido que se sostenga por más de dieciocho años. Es sin duda una experiencia que cambia las relaciones sociales

de convivencia y recupera valores que en la economía hegemónica no solo son innecesarias, sino que son peligrosas para el sistema.

La Caja MHAS se emancipa de los servicios financieros del mercado tradicional, en especial, de la carga del interés. Su objetivo es organizarse y estructurar principios y reglas de convivencia alejadas del capitalismo que le permitan a sus socios (muchos de ellos trabajadores por cuenta propia y personas dedicadas a la economía del cuidado) tener una posibilidad de ahorro y crédito. Aunque sea un colectivo de pocas familias, es posible alternar frente al sistema y construir otros significados, principios y valores en la cotidianidad sobre el valor de uso del dinero y desmontar paradigmas que encierra el cobro de intereses por la prestación del dinero.

El sector financiero popular y solidario de Ecuador, representado por cooperativas de ahorro y crédito, al igual que el sector financiero público y privado, representado en los bancos, se enmarcan en las mismas reglas del mercado financiero, compartiendo el principio de gravar interés a la prestación del dinero y maximizar ganancias por esa vía. Dicho de otro modo, las entidades del sector financiero popular y solidario transitan por esa misma línea capitalista y no representan una alternativa no capitalista para los sectores menos privilegiados. El desafío de la Caja MHAS consiste en alcanzar mayor incidencia provincial que les permite a sus miembros el efectivo desarrollo local.

6. Referencias bibliográficas

- Acosta, A. (2001). *Breve historia económica del Ecuador*. Corporación Editora Nacional.
- Asamblea Nacional (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Registro Oficial, Suplemento 444. Quito.
- Asamblea Nacional Constituyente (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Asamblea Nacional. Registro Oficial 449. Montecristi.
- Banco Central del Ecuador [BCE] (2021). *Tasas de interés: Tasas de interés activas efectivas para el sector financiero privado, público y, popular y solidario*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasVigentes112021.htm>

- Caja de Apoyo Mutuo MHAS (2016). *Reglamento de la Caja de Apoyo Mutuo MHAS*. Inédito.
- Fundación Utopía (2018). *Utopía, organización comunitaria*. Recuperado de <https://bit.ly/3IQqWyl>
- Harvey, D. (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Instituto de Altos estudios Nacionales.
- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2021). *Resolución de inscripción de las cajas comunitarias*. Recuperado de <https://n9.cl/dvyom>
- Superintendencia de Bancos (2020). *Anexo-circular SB-IG-2020-0047-C de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera* (Oficio Circular SB-IG-2020-0047). Recuperado de <https://bit.ly/3EzQIKF>
- Lietaer, B. (2013). *The future of money*. Random House.
- Loaiza, A. (2015). El Banco Grameen como impulsor del microcrédito. Rasgos destacados y cuestionamientos a este tipo de iniciativas. *En-Contexto Revista de Investigación en Administración, Contabilidad, Economía y Sociedad*, 3, pp. 105-119. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/5518/551856272006.pdf>
- Ministerio de Inclusión Económica y Social (2012). Ecuador: Agenda de la revolución de la economía popular y solidaria. Recuperado de <https://bit.ly/3ILb14R>
- Mora, H., y Hinkelammert, F. (2003). Por una economía orientada hacia la vida. *Revista Economía y Sociedad*, nos. 22-23, pp. 5-29. Recuperado de <https://bit.ly/3m0KJCS>
- Orzi, R. (2007). “El Futuro del Dinero” de Bernard Lietaer. *Otra Economía*, 1(1), pp. 128-131. Recuperado de <https://bit.ly/3YZNNhg>
- Piñeiro, C. (2012). *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*. Editorial Caminos.
- Roca, R. (2002). *La tasa de interés y sus principales determinantes*. Recuperado de <https://bit.ly/41q3dWd>
- Sánchez, C. (2016). *Fomento de la economía popular y solidaria desde el Estado: principios y desafíos en la experiencia del Ecuador* (Tesis de maestría). Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito.

- Sitrin, M. (2005). *Horizontalidad: Voces de Poder Popular en Argentina*. Recuperado de <https://bit.ly/3y6sAGF>
- Van-Gelder, S. (1998). *Más allá de la codicia y escasez: el futuro del dinero*. Entrevista realizada a Bernard Lietaer. Recuperado de <https://bit.ly/3y6sAGF>

Cuarta parte

Organizaciones no financieras y su articulación con las finanzas éticas y solidarias en América Latina

Capítulo XII

La solidaridad como protagonista en las finanzas y los mercados: construcciones y alternativas desde las organizaciones y políticas públicas

Montserrat Miño y Florencia Cascardo

1. Introducción

EL SISTEMA DE producción, comercialización y consumo de alimentos a escala global se encuentra concentrado, es decir, pocas empresas transnacionales dominan una gran parte del comercio mundial de los productos agropecuarios frente a una infinidad de actores de la producción y el consumo (Teubal, 2001). Argentina ha sido históricamente un país productor de alimentos en el que las políticas neoliberales aplicadas en distintos períodos profundizaron y afianzaron la concentración económica y entrada de capitales extranjeros que contribuyeron a agudizar las desiguales correlaciones de fuerzas entre actores de la cadena de valor (Rapaport, 2007). La concentración productiva en la etapa primaria es uno de los rasgos característicos de la estructura económica argentina que tiene correlato en la comercialización. Esto habilita a unas pocas empresas a fijar los precios, no solo que abonarán a quienes consumen, sino también, el pago que reciben quienes producen. Dichas relaciones son, en muchas ocasiones, ineludibles para estos actores, quienes no cuentan con la posibilidad de generar valor agregado a la materia prima.

Desde la economía social y solidaria (ESS), modelo basado en la solidaridad y cooperación, se vienen configurando estrategias para construir alternativas democráticas para el desarrollo de la vida en sus diversas dimensiones. Es un modelo de generación de valor desde

las comunidades que ubica en el centro el bienestar de las personas por sobre la reproducción del capital, busca aportar a la resolución de las necesidades de la población considerando también el equilibrio y armonía con la naturaleza (Coraggio, 2021). Este concepto, el de ESS, es complementario con la economía popular que, según Sarria y Tiribia (2003), es el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desplegadas por los sectores populares que buscan garantizar la satisfacción de las necesidades básicas (materiales e in-materiales) por fuera del mercado formal.

Se entiende a la economía popular, social y solidaria (EPSS) como un sector que comparte principios de solidaridad, inclusión y reciprocidad con las diversidades hacia adentro, con perspectivas y objetivos que permiten abordarlas en conjunto. Este sector posee una dimensión político-cultural, es un proyecto de transformación social que pugna por un modelo de acumulación que no está guiado por la lógica del capital (Pastore, 2006), que se propone pensarlo como alternativa de desarrollo y no como espacio aglutinador de aquello que queda por fuera de los mercados capitalistas (Caracciolo y Foti, 2003).

Desde esta mirada se vienen construyendo experiencias que tienen una perspectiva crítica frente al sistema agroalimentario concentrado. Se trata de un modo de concebir el sistema de producción, comercialización y consumo, en el que el tipo de comercialización influye en los demás momentos de la trama de valor. Se habla, entonces, de trama de valor conformada por un conjunto de emprendimientos articulados entre sí, con personas proveedoras, compradoras, con servicios de apoyo técnico-financiero con base territorial y con el fin de generar mayor valor agregado (Caracciolo, 2013).

En ese marco, se parte del crédito como una herramienta para la expansión de la EPSS que permite tanto el acceso a los diferentes recursos necesarios para la producción, como el fortalecimiento de su acceso a mercados. Si se entiende al sistema financiero como un elemento de concentración del capital (Dias, 2004), la financiarización como la escisión de la faceta productiva y comercial (Muñoz, 2006) y a las finanzas especulativas como generadoras de degradación

social¹ y ecológica en miras a su propia acumulación y reproducción (Sacroisky y Urturi, 2014), vale preguntarse cómo pensar a las finanzas desde un sector de la economía que no se rige por las lógicas de acumulación del capital, sino por la reproducción ampliada de la vida de las personas (Coraggio, 2006).

Las finanzas solidarias son una estrategia democratizadora del sistema financiero que tienen por horizonte la transformación de las relaciones económicas y los mercados, revirtiendo (u abogando por) las relaciones desiguales de poder subyacentes en la esfera financiera y poniendo las finanzas al servicio de las personas y no de las necesidades de acumulación del capital (Dias, 2004; Muñoz, 2006). De este modo, imprimen sus lógicas basadas en la reciprocidad, incluyendo la solidaridad en el proceso productivo. Con base en esto, otro campo que aborda el presente capítulo es el análisis de las políticas públicas en relación con el acceso a financiamiento desde la perspectiva de la coproducción y coconstrucción² (Vaillancourt, 2011). Hay diferentes modalidades de interacción entre el Estado y organizaciones de la EPSS.

A partir del marco descrito, será objetivo de este capítulo analizar las estrategias de financiamiento para la construcción de mercados alternativos construidos desde las organizaciones de comercialización solidaria de la EPSS en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). Entre los objetivos específicos se busca realizar una descripción de los mercados alternativos impulsados por las organizaciones de comercialización solidaria, identificar las formas de acceso a financiamiento por parte de las organizaciones que componen dichos mercados e identificar líneas de acción para el fortalecimiento de los mercados alternativos.

1 Gago y Roig (2019) sostienen que las finanzas constituyen una de las dificultades de la economía popular. Hacen énfasis en el endeudamiento de sus integrantes y financiarización en el marco de una relación de poder que definen la explotación financiera a partir de mayores tasas de interés que enfrentan.

2 Se refiere a la participación en el diseño y formulación de las políticas, que en el momento en que adquiere un carácter democrático y solidario implica una conjunción entre democracia representativa y participativa, mientras que la coproducción refiere a participación en la ejecución.

Para el abordaje metodológico se procedió a la revisión de fuentes secundarias. Si bien el acercamiento a cada objetivo fue construido a partir de técnicas específicas, el trabajo en su conjunto utilizó un enfoque mixto, tomando por antecedente las tesis de maestría de las autoras Cascardo (2019) y Miño (2020). Para la construcción del marco en el cual se insertan los mercados alternativos impulsados por las organizaciones de comercialización solidaria se recurrió a la revisión bibliográfica que fue complementada con información de tipo cuantitativo tomada de diferentes fuentes estadísticas.

Para identificar las formas de acceso a financiamiento de las organizaciones que componen dichos mercados se acudió a técnicas cualitativas de tipo etnográfico, tales como observaciones, entrevistas estructuradas y semiestructuradas, complementadas con fuentes secundarias (comunicados de las organizaciones, información oficial de estas extraídas de las páginas web, notas de opinión de referentes del sector). Se procedió a realizar un relevamiento jurídico y normativo atinente a las políticas de financiamiento identificadas que fue complementado con informes de gestión de estos organismos. A partir de esos aportes fueron construidos los ejes de análisis con los que se buscó dar respuesta a los objetivos de la investigación, que tiene pretensión descriptiva y también propositiva, en tanto procura identificar líneas de acción, estrategias y herramientas que permiten fortalecer los mercados alternativos.

2. Problemas en la concentración de los mercados de alimentos

El acceso a la alimentación es un problema esencial que no está garantizado para toda la población. En las estadísticas sobre el comercio internacional de productos agropecuarios, Argentina se ubica entre los diez principales exportadores mundiales de productos como trigo, soya o maíz (Food and Agriculture Organization [FAO], 2021); sin embargo, el 10,6 % de la población no alcanza a cubrir con sus ingresos la canasta básica alimentaria y están en situación de indigencia (Instituto Nacional de Estadística y Censos [Indec], 2021a).

Para comprender la problemática es imprescindible visualizar la posición de las empresas concentradas en el sistema agroalimentario mundial. Una de sus características es la cantidad de personas intermediarias que complejizan y extienden el sistema con escasa o nula visibilidad de su trazabilidad. En este marco se generan las condiciones para ocultar información respecto a las formas de trabajo, los componentes utilizados en los procesos productivos, los costos y formación de los precios, personas intervinientes y los impactos socioambientales generados. En la actualidad, el rubro alimentario está en manos de industrias oligopólicas que son empresas con capitales transnacionales que poseen una distribución territorial de gran envergadura (Contreras *et al.*, 2014).

Según un informe del Centro de Economía Política (CEPA, 2020), en Argentina, el 74 % de la facturación de los productos de la góndola lo hacen veinte grandes empresas y en unas treinta categorías de artículos de consumo masivo la facturación corresponde al 40 % o más a una única empresa (FAO, 2021). La concentración es un elemento definitorio de la industria agroalimentaria. En relación con la comercialización, los principales agentes son los súper e hipermercadistas, cuyo peso y concentración del total de ventas realizadas recae en ocho supermercados con el 84 % que entre sus diferentes sucursales tienen salones de venta por una superficie mayor a 100 000 m² (INDEC, 2021).

Estos espacios de grandes superficies³ destinados a la venta minorista concentran la distribución. Según Costa (2019), cerca de sesenta y cinco empresas y seis cadenas de supermercados tienen a su cargo una proporción relevante de la producción y la comercialización de los bienes de consumo masivo en la Argentina. Además, las cinco principales empresas reúnen el 74 % del total de las bocas de expendio (sucursales) en el país. Por su parte, las nueve cadenas más grandes en cuanto a bocas de expendio entre 2010 y 2016 mostraron un crecimiento promedio del 56 % (Santellán, 2016). Estas empresas

3 Las grandes superficies (supermercados, centros comerciales e hipermercados) son los espacios en los que se desarrollan actividades comerciales minoristas, las cuales disponen de una superficie igual o superior a 2000 metros cuadrados en una localidad con una población superior a 50 000 habitantes (Otonín, 2005).

ofrecen modas y patrones de consumo (Montagut y Vivas, 2007). La creciente concentración de poder comercial y construcción de escalas les ha permitido asentarse en una progresiva posición dominante.

Quienes consumen tienen un problema de accesibilidad. Cada año se desperdicia casi el 20 % de los alimentos a escala mundial, lo que equivale a 931 millones de toneladas, en un contexto en el que casi 700 millones de personas en el mundo padecen hambre y 3000 millones no tienen acceso a una alimentación sana (Organización de las Naciones Unidas, 2021). Es un sistema que excluye, concentra y desperdicia. No se trata de una cuestión de suficiencia, sino de acceso restringido a quienes pueden pagar por estos.

Según la Encuesta Nacional de Gasto de Hogares en Argentina para 2017-2018 elaborada por el Indec (2019), el rubro alimentos y bebidas representa el 22,7 % del total del gasto de los hogares a escala nacional (trepando a 30,3 % en promedio en las regiones más postergadas del país), por lo cual la fijación de precios impacta de manera notable en hogares de menores ingresos.⁴ En conjunción con el proceso inflacionario que atraviesa en la actualidad Argentina, el aumento de precios de alimentos es un problema de interés: la inflación para 2020 fue del 36,1 %, mientras que en el rubro alimentos y bebidas no alcohólicas ascendió al 42,1 %.

Los registros sobre la evolución de los precios de los alimentos en organizaciones solidarias dedicadas a la comercialización muestran un aumento más moderado que los supermercados: en la canasta familiar el incremento fue del 55,77 %, en supermercados del 65,11 % (*Tiempo Argentino*, 2020). Una cuestión fundamental es que los alimentos son entendidos desde las miradas dominantes como mercancías, asequibles para quienes pueden abonar por ellas, y no como un derecho. De fondo está en juego la equidad para garantizar la disponibilidad en suficiencia y calidad para las mayorías en un marco de distribución inequitativa de recursos e intereses lucrativos de los mercados concentrados.

4 El ingreso promedio de los hogares indigentes se encuentra un 37,7 % por debajo de la canasta básica alimentaria (Indec, 2021a).

3. Estrategias de organizaciones de comercialización solidaria para la construcción de mercados alternativos

Cada instancia de la trama de valor no es un compartimento estanco, ya que actúan de modo complementario: los modos de producción influyen en los consumos, tanto que estos demandan ciertas formas de distribución y los modelos de distribución tienen consecuencias en la producción y consumos; requiriendo de finanzas específicas para lograr mejores condiciones para el conjunto de agentes que intervienen. Por tanto, se trata de un modelo que propone alejarse de la linealidad en la que cada eslabón se desconecta de los demás, mientras desde la perspectiva dominante se asume como un proceso lineal, que fragmenta los eslabones y externaliza los impactos de las prácticas. Como alternativa en las experiencias de comercialización solidaria se propone un modelo circular en el que las instancias están concatenadas de forma mutua.

Existe cierto acuerdo en torno a las dificultades que presenta la comercialización, siendo uno de los puntos débiles del sector sobre el que se debe fortalecer el trabajo: la promoción de redes orientadas a la comercialización y distribución solidaria (Pochmann, 2007). Se parte del supuesto de que lo que se pretende entender como mercados solidarios (MS) integrados por personas consideradas agentes de producción, la comercialización, el consumo y la gestión de residuos, se presentan como alternativas frente a esta debilidad. Se caracterizan por regular sus prácticas a partir de valores como la solidaridad, teniendo por objetivo que las experiencias de la EPSS encuentren ámbitos de comercialización acordes con sus necesidades, generando accesibilidad para su consumo.

A su vez, requieren la presencia imbricada de quienes producen y consumen, junto con la ausencia de prácticas colusivas. Esto permite que el intercambio no sea solo de bienes o servicios, sino que habilita el vínculo entre las personas. Su valor radica en la confianza y el conocimiento respecto a cómo y por quién fueron elaboradas las cosas. En este marco, el consumo es un acto de transformación, las formas alternativas de aprovisionamiento proponen construir vínculos entre protagonistas, acercándose a las instancias previas que atravesaron

los bienes y a quienes aportaron con su trabajo, responsabilizándose por los impactos de las prácticas.

Se han venido generando y expandiendo un conjunto de experiencias que desde la EPSS buscan dar respuesta a la necesidad de las unidades productivas (UP) de llegar a los mercados en condiciones que convengan con sus características, acercando a la población alimentos de calidad a precios no especulativos, visibilizando la trazabilidad y los impactos. Estas organizaciones, denominadas comercializadoras solidarias (CS), son espacios de trabajo cooperativos, conformadas por grupos que autogestionan la tarea de manera asociativa. Tienen por objetivos la construcción de canales de venta para quienes producen en el ámbito de la EPSS, acorde con sus necesidades y particularidades y el cambio cultural de los modelos de consumo.

Para Mosse (2019), estas organizaciones están conformadas por grupos de personas dedicadas a la distribución de bienes alimenticios y no alimenticios, producidos y comercializados bajo determinados criterios explícitos. En lo referente a la producción, se basan en los valores cooperativos y la producción sostenible tanto social como ambiental. En cuanto a la comercialización, buscan acercar los productos a quienes los adquieren bajo criterios de precio justo, es decir, remunerando los diversos factores, garantizando el cubrimiento de los costos generales y el valor del trabajo. Mosse (2019) destaca otra característica, y es que la distribución va en conjunto con el intento de visibilizar las consecuencias del consumo más allá del acto del intercambio. Para Caracciolo (2013), estas son organizaciones de intermediación solidaria, siendo una de las modalidades de los mercados alternativos. Sus estrategias consisten en el diseño e implementación de circuitos cortos de distribución y consumo de alimentos, es decir, minimizan la cantidad de intermediarios situados entre el eslabón de la producción y del consumo, lo que favorece la producción y el consumo local (Craviotti y Marechal, 2017).

Por otra parte, estas experiencias intermediarias trabajan con una diversidad de UP con rasgos particulares en función del tipo de producción, localización geográfica, tiempo que llevan trabajando, nivel de formalización fiscal, adecuación a reglamentos de distinto orden

(administrativas, bromatológicas), entre las destacadas. A su vez, poseen diversos problemas que las CS contemplan al momento de diseñar las estrategias de comercialización, como:

- Dificultades en el acceso a espacios productivos, tanto a la tierra como a un lugar físico para la elaboración.
- Dificultades para el acceso a insumos (semillas, materias primas en el caso de la elaboración u otros insumos que requieren de inversiones).
- Dificultades para la regularización, cuestiones vinculadas con las habilitaciones de los productos y establecimientos⁵ como las impositivas y legales relacionadas con la unidad productiva.
- Dificultades logísticas, se vinculan con la escasez de recursos para solventar los elevados costos de traslado que son más representativos en producciones de pequeña y mediana escala.⁶
- Dificultades para el desarrollo de estrategias comunicacionales que logren llegar a personas que desconocen estas opciones y las propuestas de la EPSS.
- Dificultades asociadas al modelo de consumo dominante, los bienes elaborados por estas unidades suelen estar fuera de los circuitos comerciales más difundidos. Gran parte de los alimentos ofrecidos no son ultraprocesados, predominando los frescos o con escaso procesamiento.
- Dificultades de financiamiento, un factor determinante se vincula al origen de la mayoría de las UP que surgen en general sin las inversiones óptimas.

Este conjunto de problemáticas limita la capacidad de insertarse en los mercados regidos por lógicas de exclusión y concentración. En este sentido, las CS buscan incidir con su trabajo en la construcción

5 Como el Registro Nacional de Establecimientos (RNE), que es el certificado que las autoridades sanitarias otorgan a una empresa de productos alimenticios para sus establecimientos elaboradores, fraccionadores, depósitos y; el Registro Nacional de Producto Alimenticio (RNPA), que es la identificación de los productos. En parte, estas problemáticas se relacionan con la inexistencia de normativas que contemplen sus especificidades, y por la otra, con las restricciones económicas y financieras que poseen para la contratación de personal técnico idóneo para el desarrollo de dichas tareas.

6 Esto implica abonar valores comparativamente más altos a los que costean quienes producen a mayor escala, lo que supone una desventaja comparativa.

de mercados inclusivos. Para ello impulsan y gestionan distintos canales de comercialización, tales como plataformas de carritos de compras (comercio electrónico) en sitios propios⁷ y recepción de pedidos por medio de teléfonos móviles mediante el uso de aplicaciones de mensajería o cuestionarios virtuales.

El procedimiento contempla el envío de la oferta disponible (frecuencia semanal o mensual) a listados de correos electrónicos y telefónicos, junto con la difusión en redes sociales. Las entregas son a domicilio o se retiran en puntos de venta de las CS en días y horarios acordados. Hay casos con entrega mensual o envíos semanales. Otra estrategia son las entregas en nodos de consumo que funcionan en espacios no formalizados, como canales comerciales, domicilios particulares o laborales, centros culturales y vecinales, espacios comunitarios, entre otros. Cuentan con la coordinación de una persona que articula y coordina con la CS los aspectos administrativos y logísticos, además de que viabilizan la organización para el consumo y reducen costos operativos y logísticos al entregar en un mismo punto compras ejecutadas por más de una unidad doméstica. Otro medio de comercialización son los locales propios que poseen estas organizaciones y la presencia en ferias.

Otra característica distintiva de estos mercados alternativos es que los precios se definen en función de los costos de funcionamiento.⁸ Esta perspectiva posee un valor diferencial: no se forman en función de la máxima rentabilidad posible, disminuyendo lo que se paga a quienes producen y cobrando tanto como las personas consumidoras estén dispuestos a pagar, sino, llevando a cabo una política de precios justos conformados en función de los costos. Por ende, las estrategias de comercialización solidaria para la construcción de mercados alternativos en la última década en el AMBA han partido del trabajo hacia los dos extremos: por un lado, la motorización y organización del consumo con perspectivas de transformación, solidaridad y responsabilidad ciudadana, por el otro, el diseño de

7 Se destaca la experiencia de Chasqui, plataforma de ventas digital construida a partir del trabajo articulado entre organizaciones del sector solidario y la Universidad Nacional de Quilmes.

8 Entre estos: trabajo, logística, pérdidas/roturas, costos fijos, impuestos, impuesto al valor agregado (IVA). El costo más representativo es el del trabajo, seguido por la logística.

estrategias comerciales recíprocas con quienes elaboran los alimentos. En la actualidad ese nivel organizativo, vehiculizado a partir de la experiencia y el trabajo mancomunado, ha escalado hacia un nivel de mayor complejidad y volumen, dando inicio a un proceso de conformación sectorial en pleno desarrollo.

4. Dificultades, necesidades y abordajes para la construcción de mercados alternativos

Para categorizar las complejidades que estas organizaciones atraviesan en el momento de construir mercados alternativos, existen dos cuestiones estructurales sin las cuales no es posible su comprensión. En primer lugar, el consumismo como sistema de valores e ideas instalado a escala global que se presenta como legítimo, promoviendo un modelo des-responsabilizado por las externalidades del consumo que va moldeando subjetividades afines a la reivindicación del goce privado (Bauman, 2007). En segundo lugar, está la búsqueda del bienestar individual por sobre el colectivo, disminuyendo la participación y la corresponsabilidad sobre lo común (García, 1995). Un desafío consiste en contribuir al cambio cultural trabajando en una difusión y sensibilización en pos del ejercicio crítico del consumo. Estos mercados se desarrollan bajo un modelo de concentración económica que limita las posibilidades, requiere de inversiones y reglamentaciones específicas que avancen hacia sistemas que desconcentren el poder.

Para abordar las cuestiones estructurales y el fortalecimiento de las estrategias de las organizaciones, el vínculo con el Estado y la demanda de políticas públicas específicas que atiendan las necesidades resulta fundamental, la articulación de las dinámicas de la EPSS con la solidaridad redistributiva disputa los espacios a la lógica mercantil. Entre las necesidades para el fortalecimiento de los circuitos comerciales está la disponibilidad de capital de giro para lograr inversiones en mercadería, que es uno de los principales activos de estas organizaciones. Dichos recursos son esenciales para el desarrollo de la actividad, ya que permiten adquirir volúmenes mayores a las UP, que los costos de la logística sean menos representativos y lograr mayor disponibilidad para la venta.

En ese sentido, el acceso al financiamiento es otro nudo crítico de las entidades de EPSS. Este debe comprenderse como un factor puesto al servicio de la producción, entendida a partir de la transformación de aquellos recursos existentes en bienes o servicios aptos para la satisfacción de necesidades humanas (Razeto, 2017), siendo las herramientas financieras los instrumentos de intermediación (Dias, 2004). Tomando los aportes de la sociología del dinero (Wilkis, 2017), se pondera también la comprensión del dinero desde el impacto que este genera en la vida de las personas, sus vínculos y las relaciones de poder que del mismo se derivan. Este abordaje permite alejarse de las concepciones económicas formales que escinden la economía de las personas, sus relaciones y entorno, en tanto que se acercan a un estudio de las finanzas en vinculación con las personas involucradas y sus objetivos. Desde una concepción sustantiva, se entiende este proceso atravesado por diferentes racionalidades que exceden y escapan a la lógica mercantil, poniendo de manifiesto la reciprocidad y la redistribución (Polanyi, 1976).

Si se piensan estas UP como organizaciones en las que el trabajo asume el rol de factor organizador (Razeto, 2017), la incorporación de los demás factores que hacen al proceso productivo se basaría en una hibridación de recursos (Laville, 2004) que puede entenderse como trabajo acumulado o compromiso de trabajo futuro (Razeto, 2017). Este sería el caso de los pagos de créditos adquiridos para la producción o el acceso al mercado. Ahora bien, considerando las características del sistema financiero introducidas con anterioridad, en este proceso cobra relevancia el rol de las finanzas solidarias.

Una de sus modalidades se encuentra en las microfinanzas, que son herramientas útiles para el acceso crediticio de personas excluidas del sistema financiero, muchas veces por sus bajos ingresos o falta de garantías patrimoniales (Dias Coelho, 2004). Estas herramientas ponen a las finanzas al servicio de las personas implicadas partiendo de las relaciones de proximidad que dan soporte a las unidades atendidas, se adaptan a la realidad socioeconómica de la población destinataria (Muñoz, 2006) y se basan en sistemas de garantías no patrimoniales. Una de esas garantías se relaciona con la conformación de los grupos solidarios como mecanismo para el fortalecimiento de la

confianza recíproca⁹ (Sacroisky y Urturi, 2014). Su potencial para la EPSS depende y se fortalece del acompañamiento y la organización colectiva (Sacroisky y Urturi, 2014). Esto deriva en diversas formas de financiar la adquisición de productos, al menos en dos categorías:

A partir de políticas públicas en las que se agrupan las políticas más representativas para el financiamiento

i. Comisión Nacional de Microcréditos¹⁰ (Conami): bajo la coordinación del Ministerio de Desarrollo Social, surge en 2006 luego de la sanción de la Ley 26.117 de Promoción del Microcrédito para el desarrollo de la Economía Social. La comisión tiene por objetivo la provisión de crédito, lo que posibilita el acceso a microcréditos a quienes quedan excluidos del sistema crediticio bancario por no contar con las garantías patrimoniales. Tiene por destinatarias las personas de escasos recursos cuyos emprendimientos formen parte de programas de desarrollo local, grupos de gestión asociada constituidos por personas con las mismas características y cooperativas emergentes.¹¹ Estos destinatarios pueden acceder a pequeños préstamos para financiar su actividad con una tasa de interés subsidiada por el Estado nacional.

Entre los considerandos de la reglamentación se plantea el propiciar una nueva estructura de las finanzas, solidarias y cooperativas basadas en relaciones de reciprocidad y distribución. Reconoce

9 El mecanismo consiste en la asunción del crédito de forma conjunta, aunque realicen las actividades de forma independiente, haciéndose cargo el grupo del pago de las cuotas que algún integrante no pueda costear (Sacroisky y Urturi, 2014).

10 Otra política pública vinculada a las microfinanzas es el Fondo Fiduciario de Capital Social (Foncap), organismo de participación pública y privada creado en 1997, el cual tiene una línea de crédito específica que financia a instituciones de microfinanzas para que sean estas la que otorguen microcréditos en sus comunidades. Cuenta además con instancias de capacitación y asesoramiento (a organismos gubernamentales y no gubernamentales) en gestión de microcréditos y educación financiera.

11 Dentro de las diferentes matrices de surgimiento de las cooperativas de trabajo (Vuotto, 2011), las emergentes son aquellas cuya conformación es inducida por un agente externo, como puede ser el caso del Estado para la ejecución de política pública, otra cooperativa, ONG, etc. En el caso de las conformadas por el Estado, las mismas son producto de la aplicación de programas sociales que buscan reducir la pobreza y exclusión, basándose en la herramienta cooperativa como fuente de trabajo e ingresos (Cascardo, 2019).

así que las microfinanzas tienen no solo valor en lo económico, sino también en “términos de desarrollo social y humano” y se las considera una herramienta estratégica. Esta manera de comprender a las finanzas se vincula con la idea sustantiva de la economía, la cual rechaza la limitación del accionar económico al mercado. Además, propone la articulación entre el Estado y la sociedad civil al reconocer la existencia de numerosas organizaciones sin fines de lucro dedicadas al préstamo de créditos en pequeña escala. Estas se conformarán como instituciones de microcrédito, propiciando una gestión asociada entre el sector público y las organizaciones de la sociedad civil que son quienes otorgan los créditos. Estos microcréditos, cuyos beneficiarios son las UP, funcionan como fondos para adquirir mercadería, disponible luego en los mercados alternativos.

ii. Programa Mercados de Cercanía: bajo la órbita del Ministerio de Desarrollo Social y dispuesto mediante Resolución EX-2020-338 de 2020, es una herramienta de promoción que ayuda a fomentar, identificar, visibilizar y fortalecer espacios de comercialización de los productos y servicios de UP de la EPSS, gestionados por organismos gubernamentales y no gubernamentales sin fines de lucro. Entre sus objetivos se encuentran: 1) impulsar el desarrollo de capacidades, mecanismos y oportunidades concretas de comercialización de las UP de la EPSS; 2) generar estrategias para aumentar sus canales y mecanismos de comercialización; y 3) promover la generación de espacios de intercambio comercial que consoliden cadenas de comercialización y fortalezcan el desarrollo de sus mercados específicos.

El programa brinda asistencia mediante la entrega de subsidios para el desarrollo de mercados alternativos, apoyo económico para gastos administrativos, equipamientos e instrumentos, adecuación de espacios comerciales, fondos para la comercialización, logística, materiales de comunicación y difusión, así como gastos de gestión. Existe perspectiva de diálogo directo con las organizaciones promoviendo instancias participativas que buscan incluir las demandas de las entidades al programa. Entre los rubros financiables están los recursos para la comercialización, lo que permite el reconocimiento de una demanda de las CS. Existe inyección de fondos para fortalecer

las iniciativas, consolidando la capacidad de generar trabajo que desarrollan.

Con los programas de microcréditos las organizaciones pueden participar con la coproducción en los Programas Mercados de Cercanía y coconstructoras de políticas (Vaillancourt, 2011), aspecto último que se atribuye al reconocimiento e incorporación de las demandas específicas de las CS. Desde su formulación, estos dos programas reconocen esas nuevas prácticas en la EPSS que trascienden la lógica de mercado y reivindican el principio de reciprocidad (Gaiger, 2013; Laville, 2004). Cabe agregar que este análisis se centró en las políticas de apoyo productivo (Cascardo, 2019), orientadas al financiamiento para la construcción de MS, no obstante, existe una diversidad de políticas públicas que pueden vincularse al sector, sean estas de transferencia (aquellos programas que buscan vincular la producción académica y científica con las necesidades de la EPSS) o genéricas (las que abordan de manera conjunta algún problema de relevancia social, dando impulso para ello a organizaciones de la EPSS).¹²

Mediante acciones autogestivas en las que se presentan estrategias colectivas que se han desarrollado como alternativas de financiamiento

i. Fondos rotatorios: ciertas organizaciones de la EPSS tienen dificultades para acceder al financiamiento, ya que no poseen una mayor magnitud que la otorgada por las políticas públicas de microcréditos (destinadas a personas que producen de manera individual). Tampoco acceden al sistema de bancos comerciales, orientado más al sector de pequeñas y medianas empresas (Raffoul y Litman, 2015).

¹² Ejemplo de ello es el Programa nacional de inclusión socio-productiva y desarrollo local Potenciar Trabajo, creado en el año 2020 (Resolución 121/2020 del Ministerio de Desarrollo Social) con el objetivo de contribuir al mejoramiento de la empleabilidad y la generación de nuevas propuestas productivas, destinadas a mejorar los ingresos de las personas que se encuentren en situación de alta vulnerabilidad social. Para ello prevé, dentro de una de sus líneas, la implementación de una prestación económica individual que denomina salario social complementario (correspondiente al 50 % de un salario mínimo, vital y móvil). Quienes se inscriben en el programa Potenciar Trabajo deben participar de actividades de contraprestación, siendo una de las líneas la agricultura familiar y producción de alimentos; si bien el mismo no hace referencia explícita a los mercados aquí analizados, se consideró pertinente su inclusión al vincularse con quienes producen alimentos.

Así, se desarrollan estrategias desde las propias organizaciones, algunas consisten en la conformación de fondos rotatorios. Estos funcionan como una caja propia gestionada de manera colectiva que va rotando entre diferentes integrantes (sean estos grupos o personas). De esta manera, lo que es devuelto es luego prestado a otro integrante. Su potencial radica en que promueve la consolidación de los colectivos, las personas y sus relaciones, además de trascender la mera asistencia crediticia al implicar un acompañamiento productivo, capacitación y asistencia técnica (Sacroisky y Urturi, 2014).

En estrecha vinculación con la producción de alimentos, Gago y Cavallero (2019) analizan las estrategias rotatorias en los trabajadores de la tierra, que es uno de los sectores de la producción frutihortícola del país que suele tomar créditos vinculados con la adquisición de insumos para la producción a altas tasas de interés. Ante esa situación, se conforman fondos que luego son prestados a otro integrante y cuya devolución se asume de manera colectiva. Esta estrategia se articula con la política de microcréditos enunciada anteriormente, al conformarse fondos rotatorios a partir de los recursos recibidos por cada UP de manera individual.

ii. Financiada por las unidades productivas: implica que quienes producen esperen la venta para recibir el pago correspondiente, posee menor incidencia en relación con las otras alternativas, ya que las CS proponen pagos progresivos para no desfinanciar la reanudación del ciclo productivo.

iii. Organización del consumo: una estrategia es la anticipación de la compra por quienes consumen con o sin intermediación de las CS. Las personas consumidoras, que abonan por adelantado un volumen determinado de alimentos, garantizan el recurso por parte de las UP, permitiéndoles a estas contar con inversión para la producción. Otra forma de implementación es la anticipación del compromiso de compra por parte de las CS habilitando la planificación productiva a partir de la garantía de su venta.

iv. Intercooperación e integración: las CS vienen construyendo un proceso de asociación intercooperativa como parte de las estrategias para el fortalecimiento de los MS que ha dado origen a la

conformación de la primera Federación de Cooperativas dedicadas a la comercialización solidaria y popular en el AMBA, denominada Alta Red. Esta entidad tiene por objetivo la asociación de diversas experiencias para abordar de manera colectiva dificultades compartidas. Buscan, a partir de la asociación, una mayor capacidad para garantizar la comercialización a escala de alimentos frescos, frutas y verduras agroecológicas. La organización conjunta facilita la llegada de alimentos sanos, bajo los principios de trabajo digno, agroecología, soberanía alimentaria y cuidado del ambiente.

Trabajar en el incremento del volumen de comercialización apunta al aumento de la capacidad de producción y abastecimiento que se aborda mediante la organización de la demanda, es decir, yendo hacia propuestas que sistematizan y organizan el consumo, trabajando en garantizar la viabilidad de la producción y alcanzando la previsibilidad de las ventas. En la actualidad, las personas que consumen por medio de las organizaciones que integran la Federación acceden a una nueva oferta de 60 alimentos en más de 300 puntos de venta en la región, generando 250 puestos de trabajo y llegando a más de 10 000 unidades domésticas (*Télam*, 2021).

La conformación de Alta Red es una estrategia de fortalecimiento, ya que además de visibilizar al sector y brindar fortaleza a la organización (Sosa, 2018), la integración cooperativa permite ganar en escala (con su consecuente reducción de costos) y poder de mercado, aspecto no menor dada la concentración anteriormente señalada, pugnando así por el fortalecimiento de las organizaciones no mercantiles. Si bien, los mercados poseen otras limitaciones y necesidades, la disponibilidad de fondos para la inversión es una cuestión estructural, ya que obteniendo recursos de manera suficiente es más simple el inicio del ciclo de comercialización: la inversión en las UP y disponibilidad en cantidades adecuadas para su posterior venta. Estas son las principales estrategias de los mercados alternativos contruidos por las CS en AMBA que dan respuesta a las necesidades de acceso a finanzas.

5. Conclusiones

Desde las organizaciones denominadas CS se viene gestando un conjunto de estrategias para la construcción de mercados alternativos de alimentos en el AMBA que parten de los vínculos solidarios y recíprocos con agentes de la producción, siendo este uno de los principales capitales con fundamento en la confianza mutua. Una de las necesidades es el acceso a financiamiento con fondos para realizar compras a las UP, es decir, el capital de giro que permite a estas organizaciones invertir. Esta es una de las principales necesidades para desarrollar la actividad que se proponen.

La confianza con las UP es un factor fundamental, ya que contribuye a cuestiones como la espera para ejecutar el pago, siendo un elemento clave al momento de iniciar o expandir las organizaciones. En este sentido, las CS deben encontrar el mejor equilibrio posible entre la amplitud de la oferta y la disponibilidad de recursos para la inversión. En este contexto, la confianza es un elemento que habilita los pagos producto de las ventas y permite comprender a la solidaridad como un elemento que brinda competitividad y viabilidad a las organizaciones de la EPSS.

En términos generales hay dos líneas de financiamiento: una vinculada con las políticas públicas, recabando y sintetizando las de mayor relevancia, y por el otro, estrategias autogestivas basadas en la organización y la cooperación. Ambas no son excluyentes, por el contrario, se complementan. En general, el acceso a las políticas públicas mencionadas se ha dado en algunos momentos particulares, permitiendo la capitalización. Se destaca que las estrategias autogestivas son parte permanente de la vida de las organizaciones, por lo que estas conviven y se fortalecen mutuamente.

Asimismo, el Programa Mercados de Cercanía es el primero de su tipo que tiene por destinatarias a las organizaciones dedicadas a la comercialización en el ámbito de la EPSS. Este retoma ciertos aspectos del Programa Mercados Solidarios del Ministerio de Desarrollo Social, reconoce específicamente a actores dedicados a la comercialización, con una política orientada a sus necesidades, lo que contempla una amplitud de rubros para los cuales se pueden solicitar

subsidios. Además, si bien la Conami no fue diseñada para estos agentes, fue adaptada para dar respuesta a la necesidad de fondos para inversiones.

Cabe agregar que los MS tienen el potencial de transformar las subjetividades, ya que allí se ponen en práctica un conjunto de valores alternativos a la competencia, la especulación y desconocimiento de las *otros*, haciendo de los espacios de intercambio escenarios de transformación. Sin embargo, estos representan una proporción aún menor en relación con el abastecimiento de alimentos de la población frente al predominio de las grandes superficies, por lo que es necesario avanzar en regulaciones estatales de los procesos de concentración de empresas y sobre la forma que toma la participación de firmas extranjeras en un sector como el supermercadista.

En lo que concierne a las políticas públicas, estas deben ser integrales e incluir a los mercados alternativos a partir de la amplitud de sus dimensiones. Para fortalecer la EPSS en general, se debe trabajar sobre los mercados como espacios en los que articulan los diversos agentes de la trama de valor. Esto implica que, al vigorizarlos y dotarlos de recursos, se amplifica el radio del impacto y los beneficios no repercuten solo sobre quienes comercializan, ya que también fortalece la viabilidad de la producción mejorando la accesibilidad de quienes consumen. Algunos ejes que pueden abordarse en este marco son: desarrollo productivo diversificado, arraigo local, fortalecimiento de la producción solidaria, desarrollo local, agroecología, mejora de la calidad nutricional de la población, desconcentración del mercado, impacto de la publicidad, participación ciudadana, acceso a la tierra, por mencionar algunas de las más relevantes. El vigor que tiene entonces el trabajo con los mercados alternativos es que reúne diversos actores y problemáticas que van desde la salud a la producción agraria, pasando por la generación de empleo y mejora de la nutrición. La construcción reticular que promueven estos mercados tiene un potencial amplificador distintivo.

Las políticas de alimentos y su relación con quienes producen o consumen no han sido abordadas en este capítulo, pero son un campo que debe ser investigado. Las compras estatales a estas

organizaciones para el consumo en dependencias o funcionarios públicos, o de instituciones como comedores, hospitales, escuelas, es otra dimensión que se debe profundizar. La articulación y provisión mediante canales solidarios implica estudiar el impacto para quienes producen, desarrollar una planificación de la producción en función de ventas preacordadas con el Estado y anticipar volúmenes de compras a UP. Avanzar en una compra inclusiva con intercambios materiales y simbólicos para organizaciones de la EPSS brindaría posibilidades de participación para una multiplicidad de agentes.

Otro punto relevante que debe contemplar la política pública es el fortalecimiento de la logística de traslado de los productos. En un territorio tan extenso como Argentina, y con un sistema ferroviario con escasas o nulas conexiones territoriales, se debe revisar las posibilidades de que el costo de la logística de traslado de los alimentos sea menos representativo en los precios finales que abona quien consume. Para ello, la creación de corredores federales es una propuesta que puede tomar forma con el desarrollo de centros de acopio regionales para pequeñas UP a las que puedan enviar sus producciones y de allí se distribuyan a diversos puntos del país. Esto permitiría optimizar traslados, llenar cargas de camiones con volúmenes considerables que optimicen los costos logísticos, centralizar la producción por región y facilitar la comercialización. Una organización planificada de recorrido federal que conecte el territorio nacional, con fechas establecidas en función de los ciclos de siembra, cultivo y producción y comercialización, es trascendental, aunque ello requiere de la articulación entre diversas áreas del Estado y las organizaciones, de recursos y medidas que podrían impulsarse.

Las políticas alimentarias también requieren atención en pos de la educación para el consumo y en articulación con los mercados alternativos. La promoción del consumo transformador en instituciones como la escuela habilitaría el abordaje de la problemática alimentaria que aqueja a la población. La alimentación en base de comida ultraprocesada genera estragos, impacta en los costos que debe afrontar el sistema de salud para tratar enfermedades prevenibles (obesidad, diabetes, hipertensión, problemas cardíacos, entre otros). Promover la educación alimentaria con contenidos en las

aulas y menús saludables y sostenibles acarrea beneficios concretos para una diversidad de actores: comunidad educativa, UP, sistema de salud, entre los más relevantes y directos.

Los mercados alternativos tienen entre sus desafíos la generación de propuestas acorde con los ritmos de la vida urbana, facilitan a la población la adquisición de alimentos evitando que las compras en el sector queden circunscritas a hechos aislados o fortuitos, contemplando los hábitos y ritmos de vida en las urbes. Al mismo tiempo, ampliar su alcance llegando a una porción más amplia de la población es fundamental para romper los círculos concéntricos que acceden a estas propuestas. Las políticas en este ámbito se encuentran en la órbita del Ministerio de Desarrollo Social que, si bien se corresponden con las necesidades fundamentales de las organizaciones, sería interesante que la EPSS se aborde desde otros entes que den cuenta de que tales agentes son también económicos y llevan a cabo medidas transformadoras orientadas a los mercados alternativos.

6. Referencias bibliográficas

- Barruti, S. (2018). *Mala leche. El supermercado como emboscada*. Editorial Planeta.
- Bauman, Z. (2007). *Vida de consumo*. Fondo de Cultura Económica.
- Caracciolo, M. (2013). *Estudio de los consumidores de la Feria de la Agricultura Familiar Manos de la Tierra. Aportes para la construcción de la economía social y solidaria*. Ediciones INTA.
- (2010). *Tramas de valor en la economía solidaria*. II Foro de Economía Solidaria. Programa Economía Solidaria. Idaes/Unsam.
- Caracciolo, M., y Foti, M. (2003). *Economía solidaria y capital social*. Paidós.
- Cascardo, F. (2019). *Análisis de la sostenibilidad de cooperativas de trabajo surgidas a partir de programas sociales en el período 2003-2015* (Tesis de maestría). Flacso-Sede Buenos Aires.
- Centro de Estudios Scalabrini Ortiz [CESO] (2021). *Los precios en la economía social, Solidaria y Popular - Informe Bimensual Septiembre de 2021*. Recuperado de <https://bit.ly/3ECr4iV>

- Congreso de la Nación Argentina (2006). Ley n.º 26.117 sobre promoción del Microcrédito para el desarrollo de la Economía Social. Boletín Oficial 30952 del 21-jul-2006
- Contreras, J., Gallo, M., Molina, M., Moricz, M., y Putero, L. (2014). *Informe de la Economía Popular Nro. 1*. Centro de Estudios Económicos y Sociales Scalabrini Ortiz. Recuperado de <https://bit.ly/3IOzwyb>
- Coraggio, J. (2021). La pandemia y después. *Revista Otra Economía*, 14(26), pp. 3-13. Recuperado de <https://bit.ly/3xPD6SI>
- (2006). Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria. *Cuadernos del Cendes*, 23(61) pp. 39-67. Recuperado de <https://bit.ly/3EyA48E>
- Costa, A. (2019). *Todo precio es político. Cómo entender lo que pagamos y consumimos todos los días*. Penguin Random House Grupo Editorial.
- Craviotti, C., y Marechal, G. (2017). *Sistemas alimentarios de proximidad y agriculturas deslocalizadas: reflexiones a partir de la producción láctea bretona*. X Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos. HAL.
- Dias Coelho, F. (2004). Finanzas solidarias. En A. Cattani (comp.), *La otra economía*, (pp. 261-276). Universidad Nacional General Sarmiento/Altamira.
- Food and Agriculture Organization [FAO] (2021). *Countries by commodity*. FAOSTAT. Recuperado de <https://bit.ly/3Sp3Oe4>
- Gago, M., y Cavallero, L. (2019). *Una lectura feminista de la deuda: ¡Vivas, libres y desendeudadas nos queremos!* Fundación Rosa Luxemburgo
- Gago, M., y Roig, A. (2019). Las finanzas y las cosas. Una etnografía del endeudamiento popular. En P. Chena y P. Biscay (coords.), *El imperio de las finanzas: deuda y desigualdad*, (pp. 219-234). Miño y Dávila.
- Gaiger, L. (2013). A economia solidária e a revitalização do paradigma cooperativo. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 28(82), pp. 211-228. Recuperado de <https://bit.ly/3Z0kM4L>
- García, N. (1995). *Consumidores y ciudadanos. Conflictos interculturales de la globalización*. Grijalbo.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos [Indec] (2021a). *Incidencia de la pobreza y la indigencia en 31 aglomerados urbanos (primer semestre 2021). Condiciones de vida*, 5(182). Indec y Ministerio de Economía.
- ____ (2021b). *Encuesta de supermercados y autoservicios mayoristas. Comercio*, 6(23). Indec y Ministerio de Economía.
- ____ (2019). *Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018: informe de gastos. Noviembre de 2019*. Indec y Ministerio de Hacienda.
- Laville, J. (2004). *Economía social y solidaria. Una visión europea*. Altamira.
- Ministerio de Desarrollo Social (2020). Resolución No. 2020-338. *Programa Mercados de Cercanía*, 14 de septiembre.
- Miño, M. (2020). *Mercados Solidarios frente a la concentración en la producción y la comercialización de alimentos en las sociedades de consumo. Una mirada desde el Estado y las Organizaciones* (Tesis de maestría). Universidad de Buenos Aires.
- Montagut, X., y Vivas, E. (2007). *Supermercados, no gracias*. Icaria.
- Mosse, L. (2019). Organizaciones de intermediación solidaria en el Área Metropolitana de Buenos Aires. En M. Viteri, M. Moricz y S. Dumrauf (comp.), *Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo*, (pp. 173-184). Ediciones INTA.
- Muñoz, R. (2006). *Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el conurbano bonaerense: un análisis de caso* (Tesis de maestría). Universidad Nacional de General Sarmiento, Polvorines.
- Organización de las Naciones Unidas [ONU] (2021). *Informe sobre el índice de desperdicio alimentario*. Programa de la ONU para el Medio Ambiente.
- Otonín, F. (2005). *La ordenación de los establecimientos comerciales. Especial referencia a las licencias comerciales*. La Ley.
- Pastore, R. (2006). *Diversidad de trayectorias, aproximación conceptual y pluralidad de proyectos de la economía social*. Documento del CESOT (FCE-UBA) n.º 54.
- Pochmann, M. (2007). Posibilidades y límites de la economía solidaria latinoamericana. En J. Coraggio (org.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, (pp. 225-241). Universidad Nacional General Sarmiento/Altamira.

- Polanyi, K. (1976). El sistema económico como proceso institucionalizado. En M. Godelier (ed.), *Antropología y economía*, (pp. 155-178). Anagrama.
- Raffoul, M., y Litman, L. (2015). Finanzas para el cooperativismo: una reflexión sobre los sentidos del dinero. +E: *Revista De Extensión Universitaria*, 5(5), pp. 98-103. Recuperado de <https://bit.ly/2TK6lit>
- Rapaport, M. (2007). *Historia económica, política y social de la Argentina, 1889-2003*. Emecé.
- Razeto, L. (2017). *Teoría económica comprensiva. Para entender la diversidad y complejidad de la economía*. Ediciones Universitas Nueva Civilización.
- (1997). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Ediciones Lumen-Humanitas.
- Sacroisky, A., y Urturi, A. (2014). *Crédito y comunidad. Debates, esquemas y experiencias en el campo de las finanzas solidarias*. Documento de trabajo n.º 56. Cefid.
- Santellán, M. (2016). *Informe Evolución del Sector Supermercadista argentino*. Federación Argentina de Empleados de Comercios y Servicios. Secretaría de Estudios y Estadísticas.
- Sarria, A., y Tiribia, L. (2003). Economía popular. En A. Cattani (comp.), *La otra economía*, (pp. 173-186). Universidad Nacional General Sarmiento/Altamira
- Sosa, G. (2018). *Prácticas y herramientas legales de la integración del cooperativismo de trabajo de Argentina*. Colegio de Graduados en Cooperativismo y Mutualismo.
- Télam (2021). Lanzaron la primera Federación de cooperativas comercializadoras de agroalimentos. *Télam*. Recuperado de <https://acortar.link/k8ZY6O>
- Tiempo Argentino (2020). Consumo masivo: la concentración que amenaza al bolsillo. Por Randy Stagnaro. *Tiempo Argentino*. Recuperado de <https://bit.ly/3ISXXuu>
- Teubal, M. (2001). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En M. Teubal (ed.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, (pp.45-65). Clacso.

- Vaillancourt, Y. (2011). La economía social en la coproducción y la coconstrucción de las políticas públicas. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo* 3, pp. 1-38. Recuperado de <https://bit.ly/3YPCcM>
- Vuotto, M. (2011). *El cooperativismo de trabajo en la Argentina: contribuciones para el diálogo social*. OIT/Programa Regional para la Promoción del Diálogo y la Cohesión Social en América Latina (Serie Documento de Trabajo, 217).
- Wilks, A. (2017). El poder moral del dinero. Una perspectiva sociológica. *Revista Diferencia(s)*, 5(4), pp. 39-60. Recuperado de <https://bit.ly/3ZhXNXp>

Capítulo XIII

Emprendimiento indígena como economía social y sostenible: comparación de casos entre Argentina, Bolivia, México y Perú

Erik Tapia Mejía, Javier Hugo López Rivas y Josset Sánchez Olarte

1. Introducción

LOS EMPRENDIMIENTOS INDÍGENAS son núcleos corporativos que se erigen bajo la idea de lo comunitario y el trabajo recíproco (Bornstein y Davis, 2010; Megre, Martins y Salvado, 2012), realizan aportes al cuidado de la biodiversidad y la atmósfera ecológica, al tiempo que se articulan con principios y prácticas de la economía social y solidaria (ESS). Estos emprendimientos —que pueden ser organizaciones cooperativas, asociativas, comunitarias, redes, entre otras—, se ubican en comunidades, que organizan y coordinan su proceso económico de manera autónoma e independiente (Instituto para el Desarrollo Social y de las Investigaciones Científicas [Indesic], 2019). Esta manera singular de hacer economía se realiza en medio de un fuerte proceso de filiación al orden sociocultural indígena.

Se pueden visualizar las particularidades de las economías y mercados indígenas, a *contrario sensu*, de la vorágine económica del capitalismo neoliberal extractivista y explotador. En esta investigación se evidencia, a partir de un análisis teórico-contextual, los elementos económicos, organizacionales, sociales, de mercado y sostenibilidad que dan pie a la configuración de emprendimientos indígenas. Para ello, se toman cuatro casos en la Latinoamérica: Cooperativa Agropecuaria y Artesanal Unión Quebrada y Valles (Cauqueva) en Argentina, las Organizaciones Económicas Comunitarias (Oecom) y Organizaciones Económicas Campesinas (OECA) en Bolivia, la

empresa social de la comunidad Ixtlán en México y la empresa de la comunidad andina Granja Porcón en Perú.

Con esto, se parte con la idea de que estos emprendimientos forman parte de una economía social indígena, cuya visión es distinta del mercado y la economía ortodoxa, en tanto que confluyen en un mismo objetivo: son generadores del bienestar común (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2016). Además, entre la economía de mercado y la economía social indígena hay contrastes. En la primera, su principio rector es la acumulación de capital, mientras que el personaje mercantilizado es por excelencia el individuo maximizador, quien decide en términos racionales los costos y beneficios. Mientras que, para la segunda, su eje es la distribución, reciprocidad y el beneficio común, y sus modelos instan por un proyecto comunitario y solidario (Tubino, 2008).

En el marco de lo señalado, este trabajo busca conocer qué tipos de proyectos, desde la economía indígena y su gestión social corporativa, pueden llevarse a cabo en las localidades, partiendo de la idea de que tales emprendimientos son una oportunidad local de negocio (García y Argüello, 2012). Los emprendimientos indígenas son respuesta al uso de recursos económicos y materiales que albergan las comunidades indígenas en su entorno, sus prácticas, costumbres, principios¹ y los apoyos que puedan adoptar de manera exógena, ya sea por la vía privada o gubernamental.

Esto se sostiene con la información obtenida durante el estudio de los emprendimientos antes enunciados, que se presentan como una legítima alternativa para hacer economía y mercado, esto dentro de una configuración colectiva de trabajo fundada en la solidaridad representada en la ESS, convirtiéndose en un medio conveniente de oportunidad (Territorio Indígena y Gobernanza [TIG], 2021), para el desarrollo y crecimiento económico, como atenuante a la necesidad de los colectivos locales.

1 Ayuda mutua, corresponsabilidad, democracia directa, igualdad laboral, solidaridad, beneficios comunes, transparencia, responsabilidad social, membresía abierta y voluntaria, participación económica de sus miembros, autonomía e independencia, educación, formación e información horizontal, cooperación entre cooperativas, compromiso con la comunidad.

Asimismo, se indica que cada emprendimiento indígena guarda, de forma colateral, diferencias o en su caso disímiles prácticas empresariales. Sin embargo, este capítulo se enfoca más en lo semejante que en sus diferencias. En tal virtud, los casos analizados de Argentina, México, Bolivia y Perú, que concentran variados cúmulos societales de indígenas, invocan en su experiencia la esfera del *buen vivir*, que establece Gudynas (2014), reconociendo tres pilares: 1) las ideas, 2) los discursos y legitimación de ideas y 3) las prácticas concretas. Esto permite realizar un ejercicio comparativo en sus mixturas y destrezas mercantiles.

En los cuatro países mencionados existen variadas diferencias en su orden político, económico e histórico, empero, en lo que tiene que ver con los grupos indígenas se contabilizan preceptos de visión y cosmovisión análogos. Parte de estos preceptos son el interés comunitario, la reciprocidad, la solidaridad, la asociación igualitaria y el cooperativismo. Así también, los pueblos y comunidades originarias evidencian altos grados de marginación, discriminación y falta de oportunidades laborales. Por ejemplo, en México son demográficamente un 10 % de la población nacional, entre ellos se concentra un 73,2 % de pobreza (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia [Unicef], 2016), la pobreza de ingresos alcanza un 71,9 % (8,7 millones) y la línea de pobreza extrema por ingresos es del 40 % (4,8 millones) en 2018 (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval], 2018).

La economía y el emprendimiento indígena propician el cambio socioeconómico de las personas y apuntan a la creación de proyectos de desarrollo comercial, sobre todo, a nivel de bienes y servicios. Las economías indígenas transitan de mercados domésticos a economías abiertas en las que la tierra, la creatividad y el emprendimiento son los motores que le permiten a la comunidad mantener vigente sus costumbres y cultura. La capacidad elástica de las economías indígenas (TIG, 2021) cuenta con la virtud de adaptación al modelo capitalista, de manera inversa a lo que se creía que no pasaría, a pesar de los diagnósticos fatídicos que prefiguraban la desaparición del trabajo comunitario y colaborativo.

Este tipo de culturas y economías tienen como eje central el desarrollo integral de la vida (Calva, 2000), con un trasfondo ético que influye en la reproducción socioeconómica. Una de las grandes virtudes de su organización y cosmovisión se encuentra en sus prácticas de sustentabilidad, que tienden a un irrenunciable respeto y cuidado de la biosfera medioambiental asistida en prácticas de ESS con crecimiento y desarrollo local. Por lo tanto, las economías indígenas pueden desplegarse, en fondo y forma, como alternativas auténticas al entorno nacional y global de la economía. A pesar de que estas unidades económicas no están exentas de algunas deficiencias e inconvenientes, aun así, su existencia y propósito rebasa en mucho sus limitaciones, contrariamente al manifiesto panorama de brutal desmantelamiento de las economías nacionales.

De ahí el necesario acompañamiento del aparato gubernamental para la permanencia y existencia de estas organizaciones económicas. La presencia del Estado (en sus diferentes niveles) es fundamental para acelerar una economía más robusta y sostenible, que empate con las muy particulares demandas, necesidades y aspiraciones locales. Empero, esto exige transformaciones en aquellos Estados que, a partir de la década de la década de 1980, asumieron modelos de corte neoliberal que excluyeron a las economías como las indígenas. Por ejemplo, México inició un proceso de erosión y resquebrajamiento del Estado del bienestar, transfiriendo gran parte de sus responsabilidades a los sectores privados y, con ello, el derecho y capacidad de ofrecer bienes y servicios por parte del mercado. Le brindó mayor importancia al crecimiento económico que al desarrollo económico, lo que provocó que haya una gran concentración de riqueza y dominio de la economía por parte de grandes empresas industriales, servicios y comercio. Deviniendo una lógica y práctica que generó la privatización de la riqueza y socialización de las pérdidas mediante la acumulación de capital para los actores privados y un adelgazamiento del gasto público.

Ahora, el capitalismo no brinda condiciones duraderas y firmes para consolidar organizaciones que contemplen en su acción el desarrollo recíproco de todos sus integrantes; que concentren en sus labores o funciones, condiciones diferenciadas en vez de posiciones

jerarquizadas de desarrollo social y comunitario; que permitan ganancias justas para sus miembros, respeto y límites a la explotación de los recursos naturales. Por ello, en este trabajo se sugiere que los emprendimientos indígenas son un modelo que podría superar lo antes indicado, además, de ser útiles para paliar las necesidades y acrecentar los intereses locales, con distancia a las empresas que tienen por estrategia la competencia y el lucro.

2. Marco teórico

Los pueblos originarios son uno de los conglomerados —en el mundo—, con una profusa diversidad y riqueza que bien logra la multiculturalidad en su identidad nativa, en cuanto que su multiplicidad se enumera en más de 5000 colectivos distribuidos en noventa países, con un aproximado de 7000 lenguas, que en número de individuos suman 370 millones, esto es un 5 % de población mundial. Empero, se encuentran en condiciones asimétricas frente al resto del planeta, pues suman más del 15 % de los pobladores más pobres en la actualidad (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi], 2020).

La Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas, reconoce el “[...] derecho de todos los pueblos a ser diferentes, a considerarse a sí mismos diferentes y a ser respetados como tales” (Naciones Unidas, 2007, p. 2). Sus necesidades y oportunidades parten de esa diferencia en su diversidad cultural, su identidad productiva y económica. Allí radica el *quid* de esta labor (Inegi, 2020), por lo que “[...] todas las culturas tienen versiones diferentes de la dignidad humana, algunas más amplias que otras, algunas con un círculo de reciprocidad más grande que otras, algunas más abiertas a otras culturas que otras [...]” (De Sousa Santos, 2002, p. 69).

América Latina concentra una gran pluralidad de pueblos originarios, que acogen en común usos y costumbres referidas a la sustentabilidad, que funge como vector cardinal para el desarrollo económico y comunitario, haciendo posible la cobertura comercial, de servicios y de necesidades locales. La sustentabilidad es indispensable para el equilibrio de la atmósfera climática, y al cual se suman iniciativas gubernamentales que impulsan al sector social de la economía interna.

Definir, unívocamente, al emprendimiento indígena —en su generalidad o particularidad—, esboza serios cuestionamientos de carácter económico y social, pues su complejidad se equipara al mismo tiempo con su diversidad, derivando múltiples expresiones teóricas que hacen imposible la homogeneidad de las mismas, imposibilitando la uniformidad y unanimidad tanto del término como de la praxis, sin embargo, lo que es innegable y patente es que su existencia y acción resulta de benévolos beneficios a sus miembros y a sus localidades. Cabe subrayar que no se pretende hacer un análisis exhaustivo sobre esta temática, ni de agotar su conceptualización, lo que se pretende es focalizar la atención en algunos emprendimientos singulares —independientemente de tener giros diferentes—, visibilizando sus efectivos positivos.

La migración, por un lado, y los desplazamientos,² por el otro, son situaciones lacerantes que padecen los pueblos originarios en su mayoría. El primer incidente se deriva, sobre todo, por la necesidad material de su condición de pobreza, de allí la perentoria parvedad de migrar. La segunda circunstancia deviene del acoso doblegado por parte del narcotráfico, guerrilla e, incluso, prácticas extractivistas legales, que dejan como consecuencias la pérdida de sus tierras y tradiciones, las mismas que se diluyen con el tiempo y la distancia. Estas líneas dispensan una reflexión sintética sobre la importancia de los emprendimientos indígenas, como las cooperativas, para combatir la migración y la pobreza local. Sobre la base de estas ideas, en México existen empresas indígenas especializadas en necesidades u oportunidades particulares según sus regiones.

En el estado de Puebla se alojan algunas cooperativas, con un acreditado éxito en sus tareas empresariales, económicas y laborales. Hay que decir que esta región se integró al cooperativismo desde la década de 1970, constituyendo una de las unidades cooperativas más importantes de la región, como es la Tosepan Titatanniske (Unidos Venceremos), en dicha esfera —sobra decir—, que es uno de

2 La Organización de las Naciones Unidas ha determinado en su calendario el 9 de agosto en conmemoración del Día Internacional de los Pueblos Indígenas. Respecto a ello, han decretado como temática central: la migración y desplazamiento de los pueblos indígenas como unos de los problemas centrales de estos núcleos sociales.

los mejores modelos que combina los principios cooperativistas junto con la tradición autóctona. Estos dos segmentos son fundamentales en su composición, teniendo en cuenta que la participación gubernamental mediante programas, subvenciones, ayudas financieras y fomento se vuelve una clave importante para la permanencia de estas organizaciones empresariales. Pero hay que decir que la intervención gubernamental no llega a todos los espacios, por lo que se necesita acrecentar el conducto estatal para mejorar las economías locales.

Articulado al emprendimiento indígena, se encuentra el capital social. Atria (2003b) señala que este capital en un colectivo alberga una fecunda capacidad de movilización, que pretende de manera impronta un beneficio común, pues: “[...] la confianza, la reciprocidad y la cooperación constituirán el contenido de las relaciones y de las estructuras sociales del capital social” (Barbini, 2008, p. 73). El emprendimiento indígena, visto desde una perspectiva más dilatada, como lo es el capital social, concentra en su seno cuatro dimensiones que amplifican el espectro social y económico de estas empresas. Estas dimensiones son: el entorno natural, los recursos materiales, la temporalidad de las relaciones socioeconómicas y sociopolíticas, así como el deber de la reciprocidad (Atria, 2003a), cuestiones que robustecen de mejor manera los vínculos y su carácter comunitario.

3. Metodología

La información que se presenta en este capítulo se obtuvo mediante la revisión de información especializada en los siguientes temas: 1) economía social y sostenible, economía y emprendimiento indígena, además del ser humano sobre el capital, 2) formación continua y desarrollo de la creatividad, 3) de la economía, 4) empleo estable y de calidad, 5) compromiso con la sociedad y el entorno, y 6) calidad de vida. La revisión bibliográfica, además, estuvo consignada a situar la economía indígena en su contexto histórico, cultural y ecológico, por ello, se buscaron publicaciones que aborden a la cooperativa social, emprendimiento indígena, economías sostenibles, desarrollo y mercados locales, desde una visión de carácter antropológica y cultural, ya que estas identifican aproximaciones propias de las economías de los pueblos y comunidades indígenas.

Para un mejor entendimiento del fenómeno en cuestión, se abordó un marco comparativo de enfoque cualitativo entre los emprendimientos indígenas analizados. Con esto, se resaltaron las semejanzas en la identidad originaria, el propósito económico y social, la sostenibilidad y en su calidad social laboral-mercantil. Esta investigación recoge tres ejes temáticos: la economía indígena, el emprendimiento indígena y su papel en los mercados domésticos y externos, de los que se desprende el *ethos* indígena que resignifica el ámbito económico en reconocimiento a los procesos interculturales y socioeconómicos nativos.

Adicionalmente, el marco comparativo pone énfasis en la identidad indígena y comunitaria, ya que se considera que es un eje que determina el tipo singular de las economías indígenas. Esta identidad posibilita los fundamentos históricos, culturales, comerciales y de cooperación, en un sentido inverso a la lógica y estrategia capitalista. Asimismo, al referirse a estas prácticas económicas como alternativas, representa a estas acciones como una estrategia para atender las necesidades domésticas, pero también, para crecer y desarrollar su entorno personal y comunitario, es decir, unido por las relaciones comunitarias, por el respeto imperioso a la naturaleza, el arraigo a la tierra y a sus territorios.

4. Mercados indígenas en América Latina

4.1. Argentina

En la recurrencia crítica de las economías nacionales, con fuertes efectos a sus localidades, situados en condiciones de desventaja, pero con la fuerza colectiva y solidaria para el trabajo comunitario, se encuentra Cauqueva, que tiene origen a inicios de 1996. Está integrada por grupos y asociaciones de 25 localidades de Jujuy (Tumbaya, Tilcara y Humahuaca) y Salta (Iruya), su propósito desde el inicio ha sido elevar el nivel de vida de sus integrantes, mediante la producción de frutihortícolas. Su difusión, desde un inicio, se realizó en ferias y mercados, posteriormente, se focalizaron en un sistema de comercialización de precios prefijados y ventas telefónicas. En la actualidad, sus plantillas de mano de obra suman más de treinta personas laborando en dos turnos, su crecimiento ha estado vinculado

a su comunidad y, más aún, a atender problemáticas locales, gracias a los lazos que han podido establecer con instituciones públicas y organizaciones privadas, así como con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el cual les ha permitido ampliar su capacidad material y de influencia (Echazú y Bilbao, 2018).

A pesar de la coyuntura crítica que experimentó en 2006, derivado del contrabando de papa (venida de Bolivia) que se introdujo en territorio nacional, su fuerza y su estructura se ha mantenido de pie, pues su relación crediticia le ha permitido fortalecer su cartera reduciendo las tasas de interés que ofrecía a productores. Además, para el año de 2007 fue seleccionada por el Ministerio de Desarrollo Social de su país para brindar capacitación y gestionar los microcréditos; con todo eso, la cooperativa en su quehacer empresarial ha sorteado las contrariedades del marco macroeconómico de las políticas neoliberales, trascendiendo dificultades para lograr ayuda y desarrollo a sus comunidades. Echazú y Bilbao (2018) precisan que una de las generosidades de esta organización es su capacidad de autogestión, que le consiente la triangulación organizativa, investigativa y de extensión, que va desde el inicio de la cadena de producción hasta la comercialización de frutihortícolas (sobre todo papa, maíz, quinua y otros) como de productos autóctonos atávicos.

Su composición corporativa comprende 111 socias/os³ que resultan de familias principalmente de los departamentos de Tumbaya, Tilcara y Humahuaca. En general, esta cooperativa concentra tres sedes (dos en Maimará y uno en Tumbaya). Su sistema productivo está fundado en una sustentabilidad que contempla en su quehacer factores sociales, culturales, ambientales, técnico-productivos y socioeconómicos, sin soslayo a los procesos de afianzamiento identitario. Esta empresa se ha erigido como un foco de riqueza, paliando en buena parte la pobreza y el desempleo local. En este cuadro, las comunidades rurales de pertenencia encuentran un alivio a sus necesidades, pero no es suficiente, de ahí que demanda la intervención gubernamental mediante políticas públicas (Iturregui, 2012).

3 Su consejo de administración está compuesto por nueve titulares y tres suplentes, junto a la junta de fiscalización con tres titulares y tres suplentes.

Ahora bien, la misión de esta organización —aclara Iturregui (2012)—, es desarrollar sistemas productivos en forma sostenida en correspondencia con la sanidad, calidad y respeto al medioambiente, creando empleo calificado desde la agregación de procesos poscosecha, en un tópico de comunicación y participación con las comunidades *in situ*. Asimismo, se encuentra el proceso rotativo de los cargos directivos (cada tres años), y aunque existe en paralelo la reelección, no afecta la armonía relacional en su estructura y funcionamiento, mientras que las personas asociadas sigan creciendo gracias a las políticas de inclusión. Como parte de su organización democrática, el Consejo de Administración se reúne para realizar consultas y discusiones sobre situaciones diversas del emprendimiento, como planificar su gestión, formar el plan anual de producción y ventas, evaluación de alternativas de expansión y prevención de necesidades.

La actitud del emprendimiento tiene por responsabilidad el cumplimiento de las normas —federales y locales—, en cuanto a asuntos ambientales como fiscales, permitiéndoles un adecuado desarrollo en su entorno. De esta manera, la administración de rentas e ingresos brutos (ambos constituyéndose en impuestos provinciales), de las cooperativas en Argentina, asumen la tradición de contribuir para el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa, fomentando la cultura y los núcleos empresariales de esta naturaleza. Parte del éxito de esta cooperativa se ciñe en la búsqueda de apoyos económicos foráneos, lo que la hace un actor de representación de proyectos gubernamentales e internacionales.

En un lapso de cerca de dieciséis años, la cooperativa ha recibido fondos no reembolsables de un millón de dólares, pero aún más, por medio de créditos o fondos para terceros, en algo más de un millón y medio de dólares. La mayor parte de las fuentes financieras emanan de instituciones nacionales, tales como el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, programa de la Agenda Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, entre otros (Iturregui, 2012).

Por último, alrededor de su historia de vida, dicha firma ha ido creciendo en su tamaño, ingresos y socios/as, mejorando los equipos e instalaciones, en una constante creación de nuevas vías de

comercialización. Hay buenas razones para calificar esta unidad económica como una organización exitosa, por este motivo, se suman un galpón de acopio, procesamiento de papas y molienda de granos, una vieja estación de ferrocarril que opera como museo y restaurante, una planta de empaque y desarrollo de productos, un laboratorio y dos locales de distribución en Gran Buenos Aires.

4.2. Bolivia

Desde la fundación de la República de Bolivia, el 6 de agosto 1825, hasta la expedición de la Constitución del Estado Plurinacional de Bolivia, el 7 de febrero de 2009, se puede evidenciar la elemental y necesaria intervención del sector financiero, al demostrar la tendencia positiva que tuvo en el grueso de la economía nacional, fungiendo su calidad intermediaria como elemento fundamental para el crecimiento y desarrollo del país (Barbery, 2017). Dicho financiamiento, liderado —sobre todo— por el sector gubernamental y, en menor medida, por el sector privado, es la garantía para la permanencia y proyección de la economía indígena. Sobre lo anterior, se identificó en Bolivia una comunidad robusta y bien definida, organizada por medio de los tejidos de la vida social, política y económica, caracterizada en consecuencia por una gobernanza comunitaria, en la que la población originaria es su propio cultor, es decir, son quienes regulan sus relaciones sociales de acuerdo con su medio interno territorial y cultural, respecto a las autoridades foráneas a escala municipal, departamental o nacional.

Por gracia de los gobiernos comunales, la extensión comunitaria indígena se ha afiliado a las organizaciones económicas cooperativas, configurándose en gran parte por gremios en condición de asociación y comunidad, logrando elasticidad comercial y económica con emprendimientos de corte mercantil-capitalista, en un proceso de continua modernización que viabiliza un conglomerado de fenómenos en simbiosis, que admite la creación de puentes entre mercados domésticos y foráneos de un carácter autogenerado. Dado que la economía autóctona se encuentra en redefinición, en la dimensión económica y ocupacional, ahora en emprendimientos, en un transcurso de rearticulaciones sociales y económicas conformadas en matrices y redes comunitarias (Wanderley, 2016).

En consecuencia, existen variadas instituciones para hacer economía y trabajo, esto dentro del contexto indígena boliviano, por ejemplo, cooperativas en estado familiar —con su potencial comunitario— se propalan al grueso colectivo de la localidad, provocando la consolidación de entidades socioeconómicas, en las que se puede identificar las siguientes prácticas y atributos citadas por Wanderley (2013, p. 60) en el subsiguiente párrafo:

[...] la *chunca* (clasificación de equipos para el laboreo de la tierra), la *mitta* (turno obligatorio de trabajos agrícolas y de otro orden), la *minca* y el *ayni* (préstamos de trabajo en beneficio general o privado), el departir (arreglo relacionado con el cultivo de tierras y que se lo hace generalmente entre un campesino/a que posee una yunta y poco terreno y otro/a que tiene mucho terreno y le faltan yuntas), el *waki* (arreglo que tiene tres variedades y cuyo control se realiza sobre todo en la cosecha recogiendo surcos saltados), la *sattakha* (que consiste en apartar un surco al borde de la legua kallpa o pequeña parcela, para el usufructo de determinadas personas) y la *kala* (intercambio de leguas-kallpas entre los comunarios con el objeto de conseguir lotes de tierra más próximas a sus casas y, por lo tanto, más facilidad para cultivarlos).

Organizaciones configuradas entorno a la etnicidad (territorio y dignidad) están representadas por comunidades a cargo de la Confederación de Pueblos Indígenas del Oriente Boliviano y el Consejo Nacional de Ayllus y Markas del Qullasuyo, en la década de 1990 se expidieron organizaciones económicas asociativas, unipersonales, familiares (micro, pequeñas y medianas). Ahora bien, los emprendimientos autogestionados han marcado en Bolivia un nuevo movimiento socioeconómico apuntado a un comercio más justo y local, ha sido por medio de la Red Nacional de Comercialización Comunitaria (Renacc) junto con la Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria (Relacc), haciendo que estas células empresariales hallen su institucionalización. Dirigentes de estas organizaciones participaron en foros sociales mundiales subrayando que “otro mundo” y “otra economía” son posibles por medio de una “economía solidaria” (Wanderley, 2016).

Las dos organizaciones arriba mencionadas tuvieron la sensibilidad e inteligencia para identificar la ocasión política para promover un

proyecto de economía solidaria, creando la Plataforma Multisectorial de Promoción y Desarrollo de la Economía Solidaria y el Comercio Justo que, desde el inicio, se desmarcó de las prácticas y fines del sistema económico hegemónico actual, apostando, como premisa total la lucha contra la pobreza y la extensión del empleo local. De esta forma, para 2008 se determinó la disposición del Movimiento de Economía Solidaria y Comercio Justo de Bolivia en una formación económica social comunitaria, de un modelo de economía plural que contempla actores emergentes de la economía popular, particularmente de los servicios, transporte y comercio (Wanderley, 2013). Hay que acentuar que el éxito de estos proyectos —en parte— es el resultado del acompañamiento gubernamental, de ahí la presencia del gobierno del MAS (Movimiento al Socialismo) que facilitó el desenvolvimiento de las organizaciones sociales en el contexto de la Constitución y de los valores colectivos, a *contrario sensu* del paradigma neoliberal.

Wanderley (2016) precisa la importancia que ha tomado la membresía que asumen las nuevas gestiones de los emprendimientos colectivos. La singularidad de dicha membresía nace como producto de la afiliación a un territorio en común y a la gestión desarrollada por gobiernos comunales: Oecom y OECA, siendo trabajadores y socios de los emprendimientos las personas oriundas de las regiones de pertenencia. Este fenómeno ha amplificado la existencia de organizaciones populares que trabajan por atender la exclusión social y disminuir los niveles superlativos de pobreza local. En otras palabras, la autora señala que el producto interno bruto creció entre 2006-2012 un promedio anual del 4,5 % concomitante a un PIB *per cápita* de 2,9 % como consecuencia del aumento de intercambio de las materias primas, así como del crecimiento de la demanda interna,⁴ haciendo realidad la composición y fortalecimiento de la comunidad en calidad de trabajo colectivo y unidad de regulación territorial, que se venía impulsando desde años anteriores (Albó, 1999).

En este tipo de economías, los propósitos son claros en cuanto su aptitud social, por tanto, los emprendimientos indígenas en su

4 Cabe resaltar que el período entre 2006 y 2014 estuvo caracterizado por un aumento exponencial del PIB respecto al período anterior de 1996 a 2005, en un nivel cuatro veces mayor, esto durante el Gobierno de Evo Morales.

cotidiano ejercicio de comercialización descansan sobre una relación directa (no intermediaria), inaugurando mercados que mejoran las condiciones económicas, laborales y relacionales de la localidad, ya que su sentido comunitario consiente relaciones directas de proximidad en circuitos cortos de intercambio, en simultáneo a un arreglo de comercio justo (Hillenkamp, 2014), sin menoscabo al avance y presencia de las comunidades nativas a los mercados capitalistas, concurrentes en varias esferas como: las tierras, la mano de obra y servicios (Martínez, 2002).

4.3. México

Oaxaca es una de las entidades federativas con mayor población indígena (Inegi, 2015). Cuenta con una extensión geográfica que aglutina a 570 municipios, de los cuales 418 se rigen bajo el sistema de usos y costumbres (autonomía y autogobierno). Además, es uno de los estados con altos niveles de pobreza; sobre este tópico y en particular, se tiene a la comunidad de Ixtlán de Juárez (zapoteca), la tercera más pobre del país, con hogares que perciben un ingreso medio del 60 % del promedio nacional (Inegi, 2015).

Sobre Ixtlán hay que decir que la combinación entre innovación y oportunidad posibilitó el proyecto Unidad de Servicios Forestales, Terrestres y Comunales (Ucfas), dedicado a la explotación maderera y, en paralelo, a la creación de empleos en sectores relacionados con la agricultura, ganadería y transporte. Además, gracias al apoyo de la Asamblea General de Ixtlán, al Comisariado de Bienes Comunales (CBC), del Fondo a la Reforma Agraria y el crecimiento de sus actividades productivas,⁵ formó una organización corporativa con diferentes líneas de negocio, teniendo en cuenta un modelo de gestión que combina sus valores, cultura y tradiciones, contiguo a la gobernanza de la comunidad, este es el Grupo Ixtlán (Vázquez-Maguirre, 2019).

La creación del conglomerado empresarial tiene como propósito englobar enteramente el proceso productivo, desde la parte administrativa hasta los procedimientos técnicos y operativos, que se

5 Actividades como la fábrica de muebles, extracción de madera, estudios para la explotación sostenible del bosque, materiales de construcción y plomería, gasolinera, parque ecoturístico y microcréditos.

desenvuelven en los métodos silvícolas, el aprovechamiento forestal, el procesamiento primario y secundario en la fabricación de muebles y, en definitiva, al pago de servicios ambientales y recreativos del bosque. Este arreglo empresarial es viable mediante la organización social que funda su quehacer en sus usos y costumbres, encabezado por la Asamblea General de Comuneros, haciéndolo un modelo de gestión comunitaria de naturaleza sustentable, desarrollo circular e integral de trabajo corporativo (Sastre, 2008).

Para ser sintéticos, Ixtlán se ha constituido en un centro de comercio local y un activo agente económico con altos niveles de exportación. Por lo tanto, es generador de empleo, comercio e integrador de una economía indígena, con tal importancia e influencia que las poblaciones vecinas han migrado a esta comunidad. Con esto, se ha consolidado como foco económico de desarrollo y crecimiento, y contribuye a que su población mejore su calidad de vida. Cabe subrayar que las personas integrantes del Grupo Ixtlán son de la comunidad, lo que les facilita comprender las necesidades y problemáticas del lugar, de tal manera que integran valores y costumbres al giro empresarial, facilitando infraestructura y transporte que sirven para promover el turismo de la región. Sobre el éxito de esta unidad empresarial, Vázquez-Maguirre (2019) cita un fragmento de lo que piensa el gerente de esta empresa, respecto de porqué otras organizaciones no han logrado estructuras productivas, dice: “[...] gerenciaba con quien tenían que hacer estafas, hacer malos negocios, negocios turbios, en beneficio personal o de un grupo, y no beneficio de toda una organización” (p. 14).

Además, los presupuestos gubernamentales suelen ser muy reducidos para el grueso espectro de las economías locales, el acompañamiento técnico, operativo y de asesoría. En general, para el ejercicio económico de 2020, el Gobierno concedió un monto de 806,9 millones de pesos mexicanos al Programa para el Fortalecimiento Económico de los Pueblos y Comunidades Originarias (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, 2020). No obstante, los recursos que reciben son necesarios para la sostenibilidad de los emprendimientos indígenas.

3.4 Perú

En la comunidad Granja Porcón,⁶ ubicada en el altiplano norte de Perú, departamento de Cajamarca, provincia que lleva igual nombre, viven más de 1200 habitantes descendientes de la etnia Canari-Cajamarca. Después de varios obstáculos, se fundó aquí la Cooperativa Agrícola Atahualpa Jerusalén, que ha mejorado las condiciones materiales del lugar y ha aportado a la generación de empleo para los habitantes de la comunidad. Como ya se ha observado en los otros casos presentados en este trabajo, los índices de pobreza son alarmantes en las comunidades en las que se ubican los emprendimientos indígenas, y esta no es la excepción (Vázquez-Maguirre, 2019). De ahí, la necesidad e importancia de estas unidades económico-sociales y de su fomento por parte del Estado y otros organismos; por ejemplo, Granja Porcón ha tenido mejoras gracias a la asistencia gubernamental y a algunas ONG.

En la década de 1990, este emprendimiento diversificó sus actividades, dedicándose a la silvicultura, turismo, productos lácteos, piscicultura, agricultura y ganadería. Para esto, contó con el acompañamiento y alianzas con compañías multinacionales como la Newmont y Nestlé. En virtud de esto, la Granja Porcón logró concentrar, en 2014, más de doscientos empleados y empleadas de base; de igual forma, doscientos transitorios (Vázquez-Maguirre, 2019). Entonces, la presencia de emprendimientos de esta naturaleza los constituye como actores elementales para el desarrollo local, provocando simultáneamente efectos positivos en la calidad de vida, del empleo y, por antonomasia, del horizonte económico de pertenencia.

Visto desde la perspectiva anterior, es cierto, que las experiencias emprendedoras de pauta indígena han sido un verdadero laurel empresarial, además de ayuda y auxilio a la localidad de pertenencia. Su éxito responde, entre otros, a un patrón recurrente en este tipo de emprendimientos, y que refiere a ese involucramiento social que las comunidades indígenas logran en sus proyectos. A esto se une un ambiente

6 Actividades como manejo del bosque, extracción y fábrica de muebles; zoológico, paseos a caballo, tours, cabañas, restaurante, y artesanías; producción de leche, queso y yogurt; granja de truchas; producción de papa, trigo y cebada; y alpaca, vicuña, ovejas y ganado vacuno.

de derechos colectivos robustos y el necesario ingrediente de la sostenibilidad medioambiental (Wanderley, 2013; Radhuber, 2014).

En parte, los buenos resultados de la Granja Porcón han derivado del intraemprendimiento por medio de la integración de talentos de la comunidad. Esta estrategia impulsa la innovación y crecimiento; por ejemplo, esto ha permitido crear valor agregado a su materia prima, en este caso, en la lana de borrego y la fibra de alpaca mediante el tejido. Como tal, este emprendimiento ofrece a los artesanos apoyo financiero, logístico y de asesoramiento, con el objetivo de que las artesanías locales encuentren un espacio propicio para la venta y un ingreso fijo (Vázquez-Maguirre, 2019).

Tabla 1

Variables económicas, sociales, organizacionales, de mercado, sostenibles y culturales entre los casos analizados

País	Variables	Concepto	Categoría	Emprendimiento
Argentina	Económica	Producción de frutihortícolas	Ferias y mercados Comercialización de precios prefijados y ventas telefónicas Atención a problemáticas locales	Cooperativa agropecuaria y artesanal
	Social	Su propósito es elevar el nivel de vida de sus integrantes	Paliar la pobreza y el desempleo local	
	Organizacional	Grupos y asociaciones de 25 localidades de Jujuy (Tumbaya, Tilcara y Humahuaca) y Salta (Iruya) Integrantes de la comunidad	Composición corporativa comprende 111 socias/os que resultan de familias de los departamentos de Tumbaya, Tilcara y Humahuaca	
	Mercado	Local y exportación	Productos autóctonos atávicos	
	Sostenibilidad	Sistema productivo fundado en la sustentabilidad	Agricultura y protección ambiental	
	Cultural	Afianzamiento identitario	Cohesión social y reproducción de la vida social	

País	Variables	Concepto	Categoría	Emprendimiento
Bolivia	Económica	Gobiernos comunales (Oecom y OECA), siendo socio-trabajadores las personas oriundas de las regiones	Servicios, transporte y comercio	Organizaciones Económicas Comunitarias y Organizaciones Económicas Campesinas
	Social	Regulan de relaciones sociales de acuerdo con su medio interno, territorial y cultural	Lograr ayuda y desarrollo a sus comunidades Atención a la exclusión social y disminuir de niveles de pobreza local	
	Organizacional	Gremios en condición de asociación y comunidad comercial y económica. Integrantes de la comunidad	Modernización que admite mercados domésticos y foráneos de carácter autogenerado, conformadas por matrices y redes comunitarias	
	Mercado	Local	Mercados que mejoran las condiciones económicas, laborales y relacionales de la localidad, con sentido comunitario de relaciones directas de proximidad en circuitos de intercambio	
	Sostenibilidad	Sistema agroalimentario y de mercados	Cuidado y respeto al medioambiente por medios y circuitos de abastecimiento	
	Cultural	Usos y costumbres	Combinación del cultural organizacional con valores y tradiciones autóctonas	
México	Económica	Ecosistema emprendedor de la comunidad, en alianzas con otros actores en la configuración de empresa social	Oportunidades de emprendimiento social dentro de la cadena de suministro local y organizacional	Empresa social Grupo Ixtlán
	Social	Regulación de relaciones sociales en condición de autonomía	Reafirmación de los tejidos de la vida social y política Empleo, comercio e integrador de una economía comunitaria	

País	Variables	Concepto	Categoría	Emprendimiento
México	Organizacional	Asamblea General y Comisariado de Bienes Comunales (CBC) Organización corporativa con diferentes líneas de negocio (agricultura, ganadería y transporte) Integrantes de la comunidad	Modelo de gestión que armoniza las tradiciones y valores de la organización con la cultura y gobernanza de la comunidad	Empresa social Grupo Ixtlán
	Mercado	Local y exportación	Productos y servicios <i>in situ</i>	
	Sostenibilidad	Desarrollo circular e integral de trabajo con la naturaleza	Producción y servicios que no atentan contra el medio ambiente. Manejo sostenible de parque ecoturístico	
	Cultura	Valores, cultura y tradiciones, contiguo a la gobernanza de la comunidad Usos y costumbres	Comunalidad territorial, laboral, de poder político y de las festividades (en autonomía y autogobierno).	
Perú	Económica	Cooperativa Agrícola Atahualpa Jerusalén Empresa social, diversifica su comercio a la silvicultura, turismo, productos lácteos, piscicultura, agricultura y ganadería, en acompañamiento y alianzas con compañías multinacionales	Involucra a la comunidad mediante la creación de empleo y desarrollo regional, facilita transporte a la capital del estado y comunidades, suscita infraestructura pública, turismo y comercializa los productos de la región	Comunidad Granja Porcón
	Social	Involucramiento social de las comunidades indígenas	Mejorando las condiciones materiales del lugar y aportando empleos a los nativos/as	
	Organizacional	Comunidad que consta de 1200 habitantes, principalmente Son integrantes de la comunidad descendientes	Intraemprendimiento por medio de la integración de talentos de la comunidad Innovación y crecimiento	
	Mercado	Local y exportación	Productos y servicios de la localidad	
	Sostenibilidad	Derechos comunitarios y acuerdos para el manejo del medioambiental	Manejo sostenible de los bosques junto al manejo sostenible de su parque ecoturístico	
	Cultura	Usos y costumbres e integración de conocimiento foráneo Gobernanza de la comunidad	Cultura de conservación de valores y costumbres de la comunidad	

5. Análisis y discusión de los resultados

En el contexto económico y social latinoamericano, el problema de la desigualdad no es el más preocupante. Aun siendo este subcontinente el más desigual del mundo, la preocupación fundamental se aglutina en la pobreza⁷ (multidimensional). En síntesis, no se hace referencia a las diferencias de estatus, sino de los mínimos recursos para sobrevivir, es decir, la cuestión fundamental no es solo de tipo cuantitativa, sino también de su constitución humana; por tanto, la preocupación radica sobre el Índice de Desarrollo Humano (IDH) que demanda un nivel básico de calidad de vida. Mientras las brechas entre las personas ricas y pobres crece, la pobreza produce efectos lacerantes como desnutrición, pérdida de escolaridad, desempleo, marginación, indigencia, delincuencia, etc. Por otro lado, la economía social y solidaria se ciñe, en primera instancia, al IDH, cuestión que la economía hegemónica, en su grueso, solo prioriza al Producto Interno Bruto como medida y referente al bienestar humano, empero la clave es crecimiento económico, pero con desarrollo económico y social.

El emprendimiento indígena presupone beneficios a sus miembros y, de igual forma, a la localidad de pertenencia. Estas organizaciones promueven una ética de respeto a la tierra y una elasticidad económica y laboral que ensancha la visión y misión frente a la humanidad y naturaleza en los términos de interculturalidad (en diferentes usos y costumbres). Así también, condescienden una economía que resguarda a la sustentabilidad como un proceso *sine qua non*, lo que permite reconocer en estos emprendimientos su calidad generadora de valor comercial, económico y social, con un componente eminentemente comunitario, en un cometido de desarrollo, creatividad e innovación.

El formato intercultural de las comunidades indígenas ha precisado su existencia en la medida, que responde a una vivencia en equilibrio con el entorno natural y la comunidad, en un orden enfocado en la amistad y la solidaridad (*migan o gens*). Asimismo, la identidad entre las comunidades precisa de un diálogo que identifica, no en el

7 El problema de fondo no es entre desiguales en el sentido cuantitativo, sino entre las personas pobres y ricas, unos que concentran la riqueza en muy pocas manos y otros que no encuentran los mínimos básicos para una vida digna, en el sistema capitalista la desigualdad se ha definido como algo socialmente natural, empero la pobreza y su corolario el pauperismo no.

ámbito de la lucha, sino en el tópico de la vida comunitaria y espiritual. Justamente, el coloquio intercultural no se limita al intercambio de conocimientos e información, sino de cultura, espiritualidad y afectividades. Esto quiere decir, de acuerdo con Tubino (2008, p. 163):

Si en el encuentro entre culturas nos mantenemos desde la actitud teórica del investigador y no hay apertura emotivo-existencial hacia los otros concretos, el diálogo intercultural como fusión de horizontes queda bloqueado. Cuando el intercambio dialéctico discursivo sustituye el encuentro vivencial, el diálogo intercultural se interrumpe.

Ahora, uno de los principales obstáculos de los emprendimientos medianos y pequeños es la liquidez para hacerse de lo necesario en su entrada al mercado, circunstancia que les hace blanco fácil del sistema hegemónico capitalista. Entonces, al no proyectar su objetivo original, el sistema logra, en sus inercias y menesteres, reconfigurar a estas células económicas desde el hábitat del capital, determinándose una lógica de subordinación de estos emprendimientos frente al sistema empresarial privado de capital.

6. Conclusiones y propuestas

Ante los estragos de la pandemia de la covid-19, las economías globales se han desacelerado por el cierre de las fronteras, dando pie a que los Gobiernos implementen medidas proteccionistas, escenario positivo para el tipo de empresas locales, pues en cuanto al volumen de mercancías se evidenció un registro de una desaceleración del 0,1 %. En el caso del comercio de los servicios creció en un 2 %, esto según información de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La pandemia, entonces, no hace más que profundizar una tendencia que ya estaba presente (Etcheberry, 2020).

Sobre todo, desde la década de 1970, las sociedades en el mundo han aprendido a vivir en cíclicas crisis, de esto hay que subrayar que el sistema capitalista concentra en su seno este atributo de manera consustancial (es un sistema crítico). Cada crisis conlleva sus singulares acontecimientos, sobre esta lógica, se ha desenvuelto el caso de la actual pandemia de la covid-19, que ha traído desolación y

fuertes acicates a algunos sectores de la economía y en la sociedad a las personas más marginadas. La dimensión de este fenómeno se ha tornado multiplicador al suceder en un entorno informático y digitalizado, con una deficiente claridad al filtrarse en los conductos de estos medios, para proporcionarnos una imagen objetiva de la realidad y sus efectos.

Desde inicios de la primera década del 2000, se han abierto importantes y significativas oportunidades a las economías locales, en particular a las economías indígenas, aunque su orden y su concepción a veces caiga en ciertas ambigüedades heterogéneas producto de su pluralidad: economía solidaria, comunitaria, economía popular y solidaria, economía social y solidaria. Sin embargo, hace falta sistemáticas y multiplicadas políticas públicas en este entorno.

Los cuatro casos analizados evidencian que los emprendimientos indígenas resguardan en su seno un rol preponderantemente social, promueven, al mismo tiempo, tres mecanismos esenciales: liderazgo local, suscitando la cohesión y la identidad comunitaria; de empoderamiento por medio de estrategias empresariales y laborales; el respeto y cuidado al medioambiente, en un ecosistema equilibrado entre necesidades y oportunidades. En consecuencia, impulsan el desarrollo en términos sostenibles, que permite la innovación y el negocio. Como tal, estos emprendimientos no tienen como fin solo el autoconsumo, sino aún más, el crecimiento del comercio interno para romper lazos de dependencia con la demanda de productos de mercados foráneos; por lo tanto, se aspira a menor dependencia económica y alimentaria del exterior y, en simultáneo, mayor crecimiento y desarrollo interno por medio de su comercio particular y externo. En este sentido, es imperioso la inserción económica y empresarial indígena en el mercado local, ya sea en términos de oportunidad para el comercio o para autoconsumo, y como emprendimiento formal o de tianguis. De esta forma, la inteligencia de hacer negocio permitirá a las comunidades un desarrollo como colectivo y en cada una de sus unidades domésticas.

El universo empresarial y económico indígena es amplio y variado, pero subterráneo y desaprovechado en el ámbito de la economía

nacional. Sin embargo, constituye una opción comprobada para atacar la pobreza y el desempleo; por lo tanto, su impulso no debería no solo comenzar por arriba, desde los altos proyectos económicos nacionales, sino también de manera simultánea desde el seno mismo de la pobreza, es decir, desde los espacios en que se concentran las carencias en todos sus niveles.

Para finalizar, hay que decir que otras economías son posibles, no solo en su formato económico, sino también social y cultural. Como parte de estas economías se encuentra la indígena, que está enraizada en fundamentos identitarios y tradicionales, con una dimensión solidaria e incluyente, que contempla una adecuada distribución de la riqueza, y tiene como corolario el respeto y cuidado a su entorno natural y, por lo tanto, apunta a una sustentabilidad que posibilite la movilidad social y el vínculo comunitario. Entonces, si otra economía es posible, otro mundo también, uno que precise en general el bienestar y el desarrollo común, con salario digno y suficiente, salud, educación y todas las competencias que pongan a los colectivos en la vía conveniente para su desarrollo integral. Teniendo como protagonista —del desarrollo alternativo— a los pueblos y comunidades indígenas que podrían ser una vía pertinente para la integración regional de las economías locales en América Latina.

7. Referencias bibliográficas

- Albó, X. (1999). *Raíces de América. El mundo Aymara*. Unesco/Alianza.
- (2003b). La dinámica del desarrollo del capital social: factores principales y su relación con movimientos sociales. En I. Arriagada y F. Miranda (comp.), *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*. Naciones Unidas-Cepal.
- Atria, R. (2003a). Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo. En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. Robinson y S. Whitemford. *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Naciones Unidas-Cepal.
- Barbery, C. (2017). Una visión alternativa sobre la banca y el sistema de intermediación financiera. *Un siglo de economía en Bolivia (1900-2015)*, tomo II. Konrad Adenauer Stiftung.

- Barbini, B. (2008). Capital social y desarrollo. Aplicación de indicadores de capital social al ámbito turístico. *Aportes y Transferencias*, 12(2), pp. 65-91. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/276/27615331005.pdf>
- Bornstein, D., & Davis, S. (2010). *Social entrepreneurship: What everyone needs to know*. Oxford University Press.
- Calva, T. (2000). *Pueblos indígenas y desarrollo. Los programas de las agencias internacionales de cooperación para el desarrollo y los pueblos indígenas: el caso de Mesoamérica*. Universidad del Valle de Guatemala.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, CEDRSSA (2020). *Población indígena como agente económico en los mercados locales*. Cámara de Diputados Legislatura LXIV.
- Confederación Sindical de Comisiones Obreras [CCOO] (2010). *Guía sobre la Economía Social y Solidaria*. Conferencia Sindical de Comisiones Obreras.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2018). *Pobreza en la población indígena*. Medición de pobreza de 2018. Recuperado de https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_Indigena.aspx
- De Sousa Santos, B. (2002). Hacia una concepción multicultural de los derechos humanos. *El Otro Derecho*, número 28. ILSA. Recuperado de https://www.uba.ar/archivos_ddhh/image/Sousa%20-%20Concepci%C3%B3n%20multicultural%20de%20DDHH.pdf
- Durston, J. (2002). Capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. *Libros de la CEPAL*, (69). Cepal. Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/2002/s2002033.pdf>
- Echazú, F, y Bilbao, L. (2018). *Producción institucional: Proyecto Regional “Fortalecimiento de los procesos de desarrollo territorial de la Quebrada de Humahuaca y los valles de altura de Salta y Jujuy”*. Ediciones INTA.
- Etcheberry, M. (2020). ¿Un solo mundo? Tras el virus, la globalización ya no será lo que era. *La Nación*. Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/opinion/un-solo-mundo-tras-el-virus-la-globalizacion-ya-no-sera-lo-que-eranota-de-tapa-nid2414290/>
- García, P., y Argüello, S. (2012). Economía indígena en la comunidad de Wasakín, municipio de Rosita, Raan. *Ciencia e Interculturalidad*, Vol. 11(2), pp. 101-117 <https://doi.org/10.5377/rci.v11i2.962>

- Gudynas, E. (2014). *Buen vivir: sobre secuestros, domesticaciones, rescates y alternativas*. Ediciones Yachay. Recuperado de <http://gudynas.com/wp-content/uploads/GudynasBuenVivirSecuestroRescateAlternativas2014.pdf>
- Hillenkamp, I. (2014). *La economía solidaria en Bolivia entre mercado y democracia*. CIDES-UMSA.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2015). *Indicadores socioeconómicos de los Pueblos indígenas de México*. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/239921/01-presentacion-indicadores-socioeconomicos-2015.pdf>.
- (2020). *Estadísticas a propósito del día internacional de los pueblos indígenas (9 de agosto)*. [Comunicado de prensa] Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/indigenas2020.pdf>.
- Instituto para el Desarrollo Social y de las Investigaciones Científicas [Indesic] (2019). ¿Es posible otra economía sin otra política? En S. Moreta (ed.), *Revista Yamaipacha*. (p. 9). Recuperado de https://latinamerica.hss.de/fileadmin/user_upload/Projects_HSS/Latin_America/Ecuador/Dokumente/2019/REVISTA_YAMAIPACHA_EDICION_82.pdf
- Iturregui, M. (2012). Cooperativa C.A.U.QUE.VA.: Argentina en CEPAL y FAO *Cooperativas campesinas y seguridad alimentaria: un modelo vigente*. FAO 53-92.
- Martínez, L. (2002). *Economía política de las comunidades indígenas*. Ildis/Editorial Abya-Yala/Oxfam/Flacso-Sede Ecuador.
- Megre, R., Martins, M., & Salvado, J. (2012). ES+ methodology: Mapping social entrepreneurship. *ACRN, Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 1(1), pp. 97-110.
- Naciones Unidas (2007). Declaración de las Naciones Unidas sobre los derechos de los pueblos indígenas. (A/61/L.67 y Add.1). Recuperado de https://www.un.org/development/desa/indigenouspeoples/wp-content/uploads/sites/19/2018/11/UNDRIP_S_web.pdf

- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2016). *Cooperativas y mundo del trabajo No. 5. Garantizar los derechos, crear puestos de trabajo y lograr la sostenibilidad: una manera cooperativa de empoderar a los pueblos indígenas*. Recuperado de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_501548.pdf
- Radhuber, I. (2014). *Recursos naturales y finanzas públicas: La base material del Estado plurinacional de Bolivia*. Plural Editores.
- Sastre, S. (2008). *Análisis de la gestión forestal comunitaria y sus implicaciones sociales en Ixtlán de Juárez, Oaxaca* (Tesis de licenciatura). Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Montes, Universidad Politécnica de Madrid. Recuperado de https://oa.upm.es/1022/1/PFC_SUSANA_SASTRE_MERINO.pdf
- Territorio Indígena y Gobernanza [TIG] (2021). *Economía indígena*. Recuperado de <https://www.territorioindigenaygobernanza.com/web/economia-indigena/>
- Tubino, F. (2008). Aportes y límites de la hermenéutica diatópica al diálogo intercultural sobre los derechos humanos. En C. Monteagudo y F. Tubino (eds.), *Hermenéutica en diálogo. Ensayos sobre alteridad, lenguaje e interculturalidad* (pp. 1-11). Organización de los Estados Iberoamericanos y Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- United Nations International Children's Emergency Fund [Unicef] (2016). Annual Results Report. Nutrition. Recuperado de https://www.unicef.org/media/49141/file/2016arr_nutrition.pdf
- Vázquez-Maguirre, M. (2019). El desarrollo sostenible a través de empresas sociales en comunidades indígenas de América Latina. *Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 29(53). <https://doi.org/10.24836/es.v29i53.617>
- Wanderley, F. (2013). *¿Qué pasó con el proceso de cambio? Ideales acertados, medios equivocados y resultados trastrocados*. CIDES-UMSA, Plural Editores.
- (2016). La economía solidaria y comunitaria en Bolivia. *Revista de la Academia*, vol. 21, pp. 57-75. <https://doi.org/10.25074/0196318.0.68>

Conclusiones generales

Ariadna Hernández Rivera y Víctor Jácome Calvache

ESTE LIBRO, EN UN inicio, pretendía reestructurar la conexión entre lo que se conoce como finanzas éticas y finanzas solidarias, a modo de ampliar las alternativas sociales que contrarresten las fallas del capitalismo. Sin embargo, su tratamiento implicó el acercamiento a temas que desbordaban el ámbito financiero, pues se tornó indispensable articular este con dimensiones diferentes (sociales, políticas, culturales, entre otras); con las fases del proceso económico (producción, distribución, comercialización y consumo); y poner atención a su desarrollo histórico.

De esta manera, esta obra colectiva mostró las distinciones y encuentros entre las finanzas éticas y finanzas solidarias, tanto en lo teórico como en la praxis. Así, mientras las finanzas éticas conllevan a que las decisiones y prácticas económico-financieras, así como sus impactos, estén dotados de moralidad y ética; las finanzas solidarias se asientan sobre un principio de reciprocidad entre los participantes. Pero, ambas pretenden democratizar los procesos de asignación de capital, construyendo condiciones que permitan a las personas vivir en dignidad. Por otra parte, evidenciaron que las prácticas concretas de estas finanzas, en la mayoría de los casos, mantienen una estrecha relación, ya que ambas están atravesadas por principios éticos. Además, cómo es que estas prácticas tienen un impacto significativo dentro de la recuperación económica, social, política, cultural, etc., de la población y que al mismo tiempo han logrado abonar a la reconstrucción de las relaciones humanas de solidaridad, colaboración, cooperación u otras virtudes entre la ciudadanía.

Asimismo, han identificado la razón que impulsa a las personas a cooperar y ser solidarios, y esta es la necesidad de contribuir al bienestar colectivo, pero, sobre todo, de quienes se encuentran en

situaciones más vulnerables. Esto se presenta porque un sinnúmero de personas en el mundo son perjudicadas por el ineficiente manejo de los servicios financieros o víctimas del sistema financiero informal. Por tal motivo, a condición de restablecer los lazos sociales, se articula una serie técnicas tanto teóricas como empíricas, con la finalidad de mostrar que el sistema puede ser transformado y los procesos de acceso a los productos y servicios financieros pueden ser democratizados en beneficio de todos y todas.

Entonces, no cabe duda de que los temas abordados a lo largo de este texto juegan un papel fundamental en el intento de visibilizar las prácticas éticas y solidarias que no solo caracterizan a los principios humanos, sino que ahora estas se resaltan como el vehículo para la inserción de medios y herramientas financieras que contribuyen a cubrir las necesidades dentro de la población, pero desde una vertiente diferente que incluye e impulsa una justicia sostenible en las prácticas económicas y financieras tradicionales. Por otra parte, buscan concientizar acerca de la necesidad, pero también sobre la efectividad de un sistema financiero ético y solidario, que trabaje en beneficio de la población, con el propósito de incorporar nuevas guías de comportamiento para la ciudadanía, empresas y, por qué no, además para los Gobiernos.

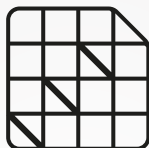
Ahora, el contenido de este libro deja algunas sugerencias. Respecto a los sujetos, es indispensable seguir involucrándose, tanto teórica como empíricamente, en los temas de finanzas éticas y finanzas solidarias, ya que esto permitirá pensar nuevas alternativas frente a la exclusión de un gran grupo de la población por parte de las finanzas convencionales. Al interior de las organizaciones que conforman estas finanzas, se debe continuar con los debates sobre las posibles consecuencias de reproducir las prácticas financieras convencionales; así como, preguntarse cómo el hecho de limitar e, incluso, prohibir la implementación de las finanzas éticas y solidarias por parte del Estado puede o está repercutiendo en los niveles de vida esperados de sus socios y socias. Relacionado con lo anterior, los sujetos deben tomar decisiones respecto a continuar desarrollando las prácticas de las finanzas en discusión, llevar a cabo nuevas prácticas, pero también a resistir frente a las acciones que buscan su debilitamiento.

Estas organizaciones podrían establecer acciones tendientes a incrementar la conformación de unas nuevas y fortalecer las existentes. Sin embargo, es importante que trabajen también en la estructuración de organizaciones de integración, para tener mayor incidencia. Por otro lado, las finanzas éticas y las finanzas solidarias no pueden ser analizadas sin su relación con el sector no financiero solidario, ya que ambos están articulados, se sostienen mutuamente, contribuyendo al desarrollo local. Entonces, estas finanzas requieren de la creación o adaptación de productos y servicios financieros orientados a impulsar, fomentar y promover los emprendimientos económicos solidarios, al mismo tiempo, estos últimos deben trabajar con las organizaciones de las finanzas éticas y solidarias.

A nivel de la formación e investigación, esta obra muestra que el abordaje metodológico para la investigación de las finanzas éticas y solidarias requiere de enfoques cuantitativos y cualitativos; lo cual no es un tema menor en el momento en que aún prevalece la idea de que el acercamiento a las finanzas debe ser, en sentido estricto, cuantitativo. Así también, la investigación sobre estas finanzas debe estar direccionada tanto a la comprensión de sus lógicas, pero también a propuestas que permitan la innovación de su oferta de servicios y productos financieros, en especial, con el uso de medios digitales, de fácil acceso para zonas empobrecidas; así como, en la generación de conocimiento de utilidad para el Estado, para que construya políticas, programas y proyectos que contribuyan a la generación de innovación, sustentabilidad, sostenibilidad, entre otros. De igual manera, se requieren de estudios que, desde sus propios actores, evidencien las limitaciones que puedan interferir al momento de implementar las finanzas éticas y finanzas solidarias, para con ello establecer posibles soluciones. Se requiere del estudio y réplica de experiencias que se han presentado como estimuladoras de oportunidades en las localidades, que han contribuido a mejorar la calidad de vida y la cohesión social de la población; por ejemplo, las monedas sociales, las cajas comunitarias de ahorro y crédito, los bancos comunales, entre otros; pero, también se requiere tratar sobre aquellas que no trascendieron o están en riesgo, para comprender qué factores internos y externos

intervinieron en su vigencia, practicidad, aplicación, o desenlace; de esta manera plantear mejoras.

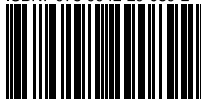
Con relación al Estado, se debe dar un giro a su política de disolución y liquidación de las organizaciones de estas finanzas porque se está presentando en toda América Latina. Al contrario, se debe construir políticas de fortalecimiento de sus procesos y de asistencia técnica constante. Lo indicado exige que el Estado no priorice solo temas de control, supervisión y el cumplimiento o mejoramiento de indicadores financieros, sino también de indicadores sociales. Como tal, las políticas públicas deben ser integrales, contextualizadas y no deben limitar las iniciativas ciudadanas. En definitiva, lo planteado durante el recorrido de esta obra, con sus respectivas conclusiones, muestran alternativas de solución o debate, que pueden servir para mantener y profundizar el análisis sobre las finanzas éticas y finanzas solidarias; pensar nuevas políticas públicas; difundir la importancia de estas finanzas; llamar la atención de las organizaciones para que miren de forma crítica sus prácticas; entro otros tópicos.



El aspecto más relevante de las finanzas éticas y solidarias es su carácter alternativo frente a modelos de economía tradicional. Son estructuras organizacionales que promueven —mediante fundamentos éticos y valores y principios solidarios— mecanismos que coadyuvan a cerrar brechas, disminuir la desigualdad, mejorar la distribución de la riqueza y reducir los costos de transacción. Además, estas finanzas fomentan proyectos que tengan un impacto positivo en lo local y transformen el entorno económico de las sociedades.

Desde diversos puntos de vista y metodologías, esta obra colectiva presenta debates teóricos actuales, diagnósticos y análisis de experiencias concretas en América Latina. El presente libro aspira, primero, a constituirse en fuente de consulta y estudio que motive el inicio de otras investigaciones. Segundo, pretende ser una fuente de referencias que prioricen que los beneficios se distribuyan de forma equitativa, democratizen el acceso a servicios y productos financieros y permitan la creación de oportunidades.

ISBN: 978-9942-29-089-2



9789942290892