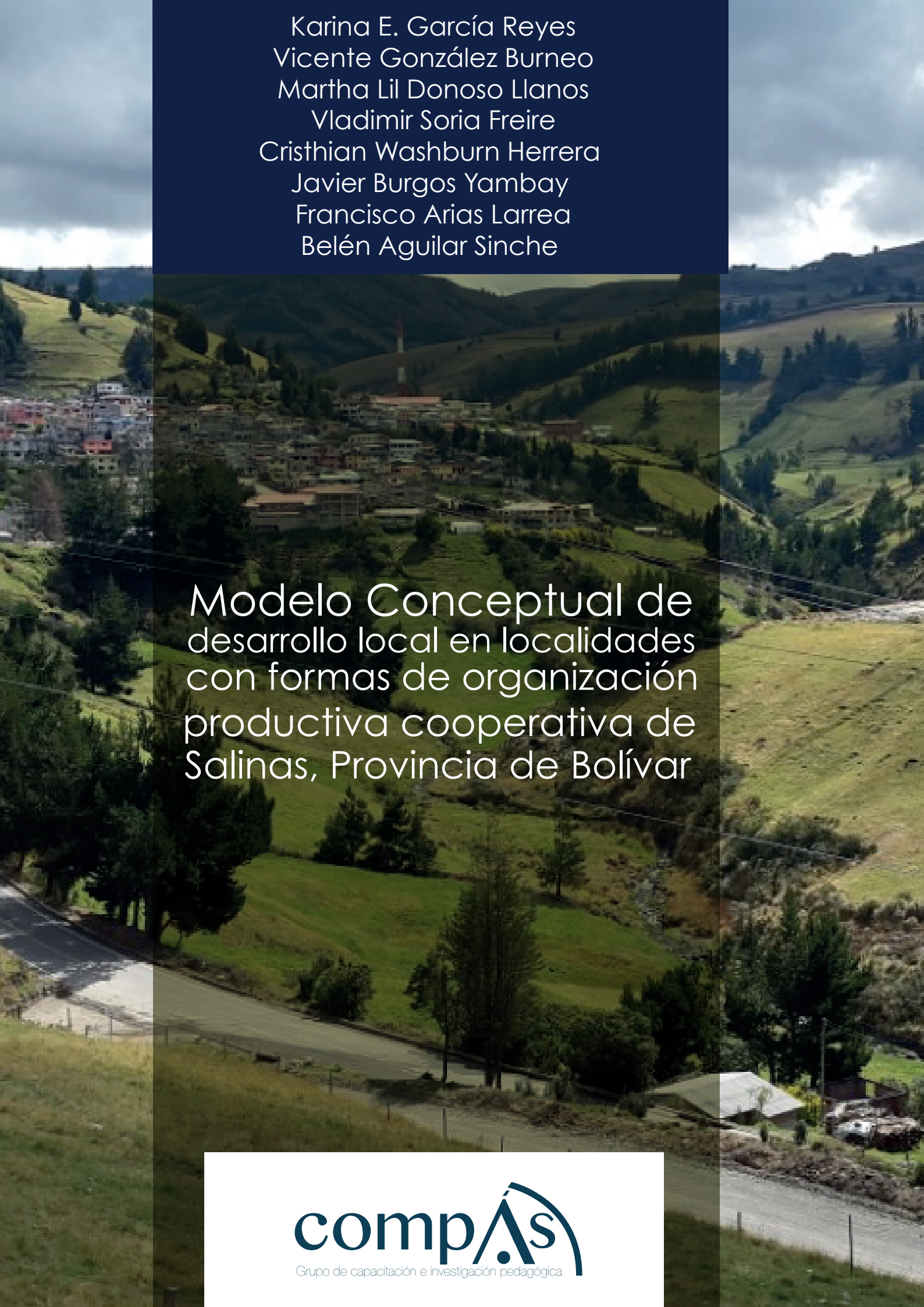




Karina E. García Reyes
Vicente González Burneo
Martha Lil Donoso Llanos
Vladimir Soria Freire
Cristhian Washburn Herrera
Javier Burgos Yambay
Francisco Arias Larrea
Belén Aguilar Sinche

Modelo Conceptual de desarrollo local en localidades con formas de organización productiva cooperativa de Salinas, Provincia de Bolívar

Modelo Conceptual de
desarrollo local en localidades
con formas de organización
productiva cooperativa de
Salinas, Provincia de Bolívar

Autores:

**Karina E. García Reyes
Vicente González Burneo
Martha Lil Donoso Llanos
Vladimir Soria Freire
Cristhian Washburn Herrera
Javier Burgos Yambay
Francisco Arias Larrea
Belén Aguilar Sinche**

Modelo Conceptual de desarrollo local en localidades con formas de organización productiva cooperativa de Salinas, Provincia de Bolívar

Autores.

Karina E. García Reyes
Vicente González Burneo
Martha Lil Donoso Llanos
Vladimir Soria Freire
Cristhian Washburn Herrera
Javier Burgos Yambay
Francisco Arias Larrea
Belén Aguilar Sinche



Primera edición: noviembre 2019

© Ediciones Grupo Compás 2019

ISBN: 978-9942-33-148-9

Diseño de portada y diagramación: Grupo Compás

Este texto ha sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa del editorial.

Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

Guayaquil-Ecuador 2019

Prologo

La relación de la organización económica cooperativa con el desarrollo económico de los territorios rurales ha sido objeto de estudio desde hace muchos años. Sin embargo, el interés por elaborar un modelo conceptual que nos permita no sólo describir sino también explicar los determinantes de su sostenibilidad en el tiempo es lo que motivó a la elaboración del presente proyecto FCI de la UG. La selección de la parroquia Salinas en la provincia de Bolívar como caso de estudio permitiría extraer aprendizajes que luego podrían ser emulados.

La teorización sobre el cooperativismo no es reciente. La Historia del pensamiento económico recoge aportes teóricos sobre el cooperativismo en los escritos de John Stuart Mill, uno de los principales exponentes de la economía política clásica del siglo XIX. La tendencia socialista "fabiana" que dicho autor asumió en su madurez lo hizo identificarse con los intereses de los trabajadores (salario y condiciones de trabajo) en sus trabajos tardíos (lo cual se diferencia de sus primeros escritos en los cuales demostraba posiciones parecidas a las de sus contemporáneos David Ricardo o Thomas Robert Malthus respecto al rol marginal de la clase trabajadora en el capitalismo, razón por la cual el salario era visto como una "variable de ajuste" y no como una variable de estudio).

Una teoría económica comienza con afirmaciones sobre el comportamiento, como que los consumidores maximizan la utilidad o las empresas maximizan las ganancias. Luego, se construye un modelo, que es una representación simplificada de la realidad, especificando un conjunto de supuestos sobre cómo los elementos de la teoría se relacionan con el mundo real. Mediante el uso de modelos, los economistas reducen las complejidades del mundo real para que puedan centrarse en comprender las relaciones económicas esenciales. Utilizando argumentos lógicos de deducción o técnicas matemáticas, los economistas derivan conclusiones o predicciones sobre el comportamiento económico a partir de un modelo.

La acción colectiva cooperativa ha sido teorizada por economistas y científicos sociales a lo largo del siglo XX, y no necesariamente con argumentos a su favor. De hecho, una escuela de pensamiento económico la ha atacado de manera muy fuerte, la llamada Escuela de la Elección Pública (o Public Choice), la cual no ha atacado exclusivamente al modo de producción cooperativa sino en términos generales a todo tipo de contrato social, reservándose sus críticas más fuertes a la intervención del Estado en la economía. La Economía neoclásica también ha elaborado su respectiva teoría de las cooperativas. Sin embargo, esos no son los marcos de referencia de nuestro modelo conceptual, ya que parten del paradigma maximizador y eficientista de los agentes económicos. El cooperativismo, desde nuestro punto de vista, privilegia la solidaridad y no la eficiencia.

Existe una importante literatura que confirma el papel potenciador del desarrollo local del cooperativismo, tanto como modo de organización de la producción como también como forma de apalancar los pequeños emprendimientos urbanos y rurales.

La Alianza Cooperativa Internacional ha mostrado en sus lineamientos más actualizados la preocupación del cooperativismo con un modo de desarrollo económico sostenible, no solo a lo largo del tiempo sino también que demuestre equidad intergeneracional, en la misma dirección del desarrollo sustentable que aspira satisfacer las necesidades de las generaciones actuales sin impedir a las generaciones futuras que puedan acceder a recursos naturales para que puedan ellas también satisfacer sus necesidades.

Las cooperativas se consideran herramientas importantes para mejorar las condiciones de vida y de trabajo de mujeres y hombres. Dado que los usuarios de los servicios que brindan los poseen, las cooperativas toman decisiones que equilibran la necesidad de rentabilidad con el bienestar de sus miembros y la comunidad a la que sirven. A medida que las cooperativas fomentan economías de alcance y escala, aumentan el poder de negociación de sus miembros proporcionándoles, entre otros beneficios, mayores ingresos y protección social. Por lo tanto, las cooperativas otorgan a los miembros oportunidades, protección y empoderamiento, elementos esenciales para sacarlos de la degradación y la pobreza. A medida que los gobiernos de todo el mundo reducen los servicios y se retiran de los mercados reguladores, Las cooperativas se consideran mecanismos útiles para gestionar el riesgo de los miembros y mantener los mercados eficientes.

Ya aterrizando al proyecto FCI propuesto, el modelo conceptual incorpora las novedades teóricas del desarrollo territorial y las llamadas ventajas competitivas en el contexto de un sistema económico comunitario, relacionándolo con un desarrollo local tardío orientado a una inserción hacia el comercio internacional. La convergencia hacia esta visión de capitalismo global es matizada también con las propuestas contrarias que vienen desde la crítica al modelo neoliberal, de la que sobresalen las posturas de la economía radical que incluye planteamientos de pensadores marxistas relacionados con la "desconexión" de la globalización neoliberal y con la revalorización de las economías locales orientadas hacia adentro.

Luego de la revisión de la literatura se revisan los aspectos institucionales del modelo cooperativista en Ecuador. En especial se revisa el marco constitucional y legal que privilegia la economía cooperativista en el contexto de la economía popular y solidaria. Se parte de la premisa que las formas de la economía social y solidaria viabilizan la construcción de nuevas relaciones de producción y el desarrollo local. La intervención del Estado, tanto en las garantías normativas como en la política pública, hace múltiples referencias al carácter privilegiado del cooperativismo como forma de organización de la producción. La contratación pública, la planificación participativa en los gobiernos autónomos descentralizados y la orientación del financiamiento presentaban un panorama aparentemente favorable al fortalecimiento del cooperativismo.

Las relaciones de producción cooperativas-comunitarias en la parroquia Salinas de Tomabela de la provincia de Bolívar son descritas desde su contexto histórico hasta su compleja estructura organizacional actual que a través de la FUNCONQUERUCOM se interrelaciona con varias organizaciones de segundo nivel.

En el proceso de desarrollo de Salinas se establecieron al inicio objetivos claros y la decisión de actuar colectivamente. En la medida que se lograban algunos

resultados y se tenían otros fracasos, se hizo experiencia y se fueron configurando las organizaciones con las características adecuadas como también la especialización de tareas de cada una, el incremento de complejidad de la economía, ha planteado la necesidad de planificar la acción de los componentes del sistema económico-social, habiendo llegado cada organización a tener planes operativos anuales que se coordinan con las otras organizaciones y establecen metas comunes, no se llega a una planeación total de largo plazo por limitaciones de recursos, pero en la práctica se percibe la necesidad de tal labor. Hasta el presente se ha actuado fundamentalmente en base a la clara definición de objetivos y principios rectores, lo que hace posible la sostenibilidad del proceso, el crecimiento económico y el desarrollo local.

Vladimir Soria Freire

ÍNDICE

CAPITULO I:	6
Cooperativas: Antecedentes del concepto de desarrollo	6
CAPITULO II	37
La Economía Popular y Solidaria como alternativa para reducir la informalidad	37
CAPITULO III:	69
Cooperativas de ahorro y crédito: Teorías y normativas	69
CAPITULO IV	125
CAPITULO V	139

CAPITULO I:

Cooperativas: Antecedentes del concepto de desarrollo

Christian Washburn Herrera¹

Introducción

¿Cuál es la razón de que algunas colectividades sociales, instituciones económicas y naciones avancen y prosperen? Este asunto ha fascinado y absorbido la atención a escritores, compañías y gobiernos durante todo el tiempo en el que ha habido unidades sociales, económicas y políticas. En campos tan diversos como la antropología, la historia, la sociología, la economía y la ciencia política se han hecho persistentes esfuerzos para comprender las fuerzas que explican los interrogantes planteados por el progreso de algunas entidades y la decadencia de otras. (Porter, 1991)

Se suele considerar a la Economía del Desarrollo como una subdisciplina científica, la misma que no aparece como tal sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial. No obstante, la preocupación por el desarrollo y el intento por comprender cómo se produce, no es patrimonio de los economistas de la segunda mitad del siglo XX, por el contrario, la preocupación arranca bastante antes, podría fijarse el siglo XVII como el primer momento en que, de una forma generalizada, las personas que se dedicaban a las actividades políticas y económicas comienzan a plantearse el problema del desarrollo, plasmándolos en sus escritos. Por lo tanto, según Hidalgo (1998), son los mercantilistas los genuinos pioneros del desarrollo, los primeros en ocuparse de la riqueza de las naciones.

¹ Docente Titular Auxiliar, Coordinador de Formación Académica en la Universidad de Guayaquil – Facultad de Ciencias Económicas,

Posteriormente, los fisiócratas, cuestionando los planteamientos mercantilistas, aportan su propia visión de cómo alcanzar la mayor riqueza de las naciones por medio de la agricultura.

La mayor parte de los estudios publicados arrancan desde los años cuarenta, desestimando la importancia de los antecedentes de la Economía del Desarrollo y aquellos que lo hacen, en muchos casos, no retroceden cronológicamente más allá del pensamiento clásico, o se limitan a estudiar cuatro corrientes: clásica, marxista, neoclásica y keynesiana.

Sin embargo, sin importar la data de su origen, el desarrollo o sus sinónimos presuponen una lucha contra la pobreza, en beneficio de una mejora en la calidad de vida de la humanidad.

No es de menor valía resaltar que independientemente de las corrientes de pensamiento económico que se describirán posteriormente, el factor común es identificar e intensificar los aspectos que presuponen generaría una evolución de la economía que eleven los niveles de vida.

El capítulo tendrá tres apartados, en el primero se busca sintetizar el denominador común de las escuelas económicas respecto al desarrollo y en el segundo se describe la evolución del concepto independiente de la doctrina que lo acompaña y la tercera se analiza las teorías emergentes.

Es necesario puntualizar que no se busca abarcar el amplio espectro del "desarrollo", más bien se pretende dar una visión panorámica del mismo, sin tampoco, dejar de lado el rigor académico necesario de lo que examina.

Antecedentes del concepto de desarrollo

“Ninguna sociedad puede prosperar y ser feliz si en ella la mayor parte de los miembros es pobre y desdichado” (Smith, 1776).

1.1. Los mercantilistas y el desarrollo.

Para poder encontrar escritos o registros donde se distingan las características intrínsecas del desarrollo se debe remontar al siglo XVII, donde existió la necesidad de incrementar las relaciones comerciales entre países, debido a factores como el incremento poblacional y las mejoras en el área de la salud, entre otras.

Thomas Mun (1571-1621), en su publicación “La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior”, explica que el progreso, se debía precisamente al comercio exterior, que sin él, el control de la moneda y la fuerte intervención del Estado, no era posible la expansión de los países.

Por lo que se refiere a la teoría del desarrollo, el objetivo predominante de los mercantilistas era lo que se podría considerar la aceleración del ritmo de crecimiento de la producción total. Para alcanzar este objetivo, se postulaba la eficiente y plena utilización de los factores disponibles, sobre todo del trabajo, así como el aumento del stock de esos factores y la capacidad tecnológica y económica para utilizarlos (Hidalgo, 1998).

Por lo expuesto, si el comercio generaba riqueza y acumulación (de metales), eso debería tener repercusiones para toda la sociedad. La riqueza individual generaba riqueza nacional, esta riqueza generaba desarrollo. Este argumento en la actualidad no reflejaría el concepto de desarrollo del siglo XXI.

1.2. Los fisiócratas y el desarrollo

Los fisiócratas consideraban a la agricultura como medio crucial por el cual se producía el progreso de los Estados. La intervención del Estado no

era necesaria para el control del mercado, su lema sería el famoso *laissez faire*.

Cantillon Richard (1755), en su libro: "Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general", publicación que ha sido catalogada como "la cuna de la economía política", expresa que: "La tierra es la fuente o materia donde toda riqueza se produce. El trabajo del hombre es la forma que la produce: y la riqueza en sí no es nada, sino el sustento, comodidades y superfluidades de la vida."

Es decir, que los réditos que generaba la tierra al agricultor eran el pago o salario al que se hacía merecedor y si esos réditos en parte eran reinvertidos en la propia tierra y su mejora, la próxima producción sufriría un incremento, por lo tanto, mayor bienestar, desarrollo o calidad de vida.

1.2.1. Adam Smith y el desarrollo

Adam Smith publicó en 1776 su obra más celebre: "Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones" o como se la conoce tradicionalmente: "La riqueza de las naciones", se le considera el primer libro moderno de economía y para muchos autores Smith es el primer economista del desarrollo.

En su libro, Smith parte de la constatación que el trabajo anual de un país es aquel fondo que en principio proporciona todas las cosas necesarias y convenientes para la vida y estas cosas son siempre o el producto inmediato de este trabajo o compradas a otros países con este producto. No hace del trabajo el único factor de producción, pero remarca su importancia desde el inicio de la labor, que lo distingue de entrada de los fisiócratas y de los mercantilistas, el concepto desarrollo fue antecedido por otros términos además de progreso, como, riqueza y crecimiento.

Smith, procura demostrar que el capitalismo a pesar de parecer caótico y falto de organización, está regido por un conjunto de leyes que

garantizan el progreso económico y social y brinda el marco ideal para el desarrollo de las libertades individuales, el sistema tiene su lógica de funcionamiento y sus leyes económicas; como aquella que rigen los movimientos de los cuerpos celestes. De esta forma, deja bien claro que el fundamento del concepto de desarrollo como tal de una sociedad es la producción industrial, por lo tanto para aumentar la riqueza de la sociedad debe aumentar su trabajo productivo total (Smith, 1776).

1.2.2. Karl Marx y el desarrollo

Con Marx podríamos afirmar que se originó una corriente heterodoxa, su obra, "El Capital" (1867), explica el funcionamiento del sistema capitalista.

Una de las premisas esenciales que el marxismo define para asumir la transformación de la realidad social es el reconocimiento de la necesidad del cambio con la crítica al orden existente y la vinculación de esta crítica a un proyecto concreto de transformación (Gonzalez & Izquierdo, 2004).

Por lo tanto Marx afirmaba que el capitalismo debía pasar por un ciclo y que al final del mismo debería surgir un nuevo modo de producción, el mismo que debería ser "mejor" que el anterior (Marx, 1867).

En sí no se puede atribuir una teoría específica a Marx sobre desarrollo, sin embargo, no es refutable que se preocupó de las condiciones de vida de la clase obrera, de desenmascarar las atrocidades del capitalismo y del atraso de los países (Hidalgo, 1998).

1.3. Los historicistas y el desarrollo

El historicismo tuvo su origen en Alemania y se separa de la corriente central del pensamiento económico criticando por ejemplo el excesivo empleo del método deductivo. Los historicistas no compartían que el hombre tomara decisiones viendo su interés personal, más bien, la conducta humana era algo compleja (Marchante & Colomer, 1994).

Entre los representantes de la Escuela Histórica Alemana tenemos: Wilhem Roscher (antigua escuela) y Gustav Schmoller (moderna escuela). Es importante subrayar que existen marcadas diferencias entre ambas en especial por el abordaje metodológico de los problemas económicos.

Aunque algunos autores obvian a los historicistas, no es menos importante recalcar que estos son la base del estudio de Rostow. Las teorías de las etapas explican que el desarrollo de un país se genera en etapas, es decir, los países tienen que pasar necesariamente por una fase cíclica, en la que poco a poco se pasa de etapa de auge hacia etapas de crisis.

1.4. Los institucionalistas y el desarrollo

La idea central de los institucionalistas es que lo que determina la producción de una nación no son los recursos que posee, sino las instituciones existentes en ella y las políticas que llevan a cabo. Esta teoría es la base fundamental de la corriente estructuralista.

Los institucionalistas aparecen en Norteamérica influenciados por los historicistas alemanes, su principal representante y considerado “padre” de la escuela es Thorsteind Veblen, su obra más importante fue “La teoría de la clase ociosa” (1891). Las instituciones estructuran la interacción social, los incentivos y restricciones que dan forma a la interacción humana; entonces las instituciones son las reglas del juego y las organizaciones son los jugadores. Para North (1990), son considerados como de corriente heterodoxa.

Entonces, el aporte al desarrollo se da en el hecho que la actividad económica es un proceso en continua evolución donde el ser humano tiene una conducta dual. Es necesario recalcar que la tecnología es un agente de desarrollo, así como, instituciones fuertes pueden hacer la diferencia para un mejor desarrollo.

1.5. Los neoclásicos y el desarrollo

Los neoclásicos explican los fenómenos económicos por medio de los comportamientos individuales de los agentes económicos. Para los neoclásicos (al igual que los clásicos) los mercados se autorregulan por sí mismo y en el largo plazo los mismos tienden al equilibrio.

Entre los neoclásicos más destacados tenemos a: Alfred Marshall (equilibrio parcial de mercado), León Walras (teoría del equilibrio general) y Arthur Pigou y Vilfredo Pareto (economía del bienestar).

Esta escuela considera al desarrollo económico como un proceso gradual, continuo, armónico y acumulativo. Este enfoque se convierte en la ortodoxia de la teoría económica del desarrollo (Hidalgo, 1998).

Una crítica a los neoclásicos y su visión sobre desarrollo, está dada en el hecho que el desarrollo es una visión social y menos rígida que el formalismo matemático, sin embargo, no es menos cierto que sin dicho formalismo aplicado en los aspectos microeconómico por ejemplo, no es posible llegar a tener un concepto pleno de desarrollo, ni a los diferentes modelos de desarrollo que se han planteado.

1.5.1. Joseph Schumpeter y el desarrollo

Su principal obra fue: "Teoría del desarrollo económico" (1911), para Schumpeter crecimiento y desarrollo no eran lo mismo; consideraba el primero como una variación lenta de la renta originada por el aumento de la población, mientras que por desarrollo entendía el conjunto de transformaciones bruscas que desplazan al sistema económico desde un punto de equilibrio a otro en un nivel superior y que según él tenía su origen en las innovaciones introducidas por los empresarios en la economía (Dávila, 2008).

Una innovación consiste en la utilización de una nueva combinación de factores, que puede darse bajo las siguientes formas: a) introducción de un nuevo bien o nueva calidad de bien; b) empleo de un nuevo

método de producción o de comercialización de bienes; c) apertura de nuevos mercados; d) conquista de una nueva fuente de materias primas o bienes manufacturados; e) reorganización de una o varias industrias. Por lo expuesto, las innovaciones permiten la mejora del sistema empresarial y eso se extiende al tejido productivo y social del país.

De esta manera, diferenciando el concepto de crecimiento con el concepto de desarrollo, a pesar de que se encuentran relacionados directamente, podríamos identificarlos de forma que: el crecimiento se direcciona directamente con la producción y enfoque económico mientras que el desarrollo se direcciona directamente con la parte social y su calidad de vida.

1.5.2. John Maynard Keynes y el desarrollo

Su obra más importante fue: "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero" (1936), la corriente keynesiana tuvo gran impacto y relevancia en las condiciones en las que se planteó, esto luego que los Estados Unidos de América pasará por el Crack de 1929 y posteriormente por la etapa de conflicto y posconflicto bélico de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, es notable el hecho que Keynes centro sus esfuerzos en resolver los problemas de corto plazo, por lo que, no es fácil encontrar algún aspecto que denote preocupación por el desarrollo económico o simplemente y según Hidalgo (1998), no tiene una teoría del desarrollo.

Pero hay que puntualizar que según Keynes si los países alcanzan un nivel de ingreso optimo, deberían ya no preocuparse por continuar generando crecimiento económico, las preocupaciones serían ahora encaminadas a mejorar otros aspectos que optimarían las condiciones de vida, como el ocio.

De la afirmación anterior se puede desprender que aunque el ocio no es igual a desarrollo, si es parte primordial del mismo, porque refleja el hecho que un agente económico ha satisfecho las necesidades vitales,

y satisfacer las necesidades básicas es la clave del desarrollo. Con Keynes terminaría el dominio del pensamiento neoclásico.

1.6. Los monetaristas y el desarrollo

Resulta no fácil encontrar alguna referencia donde los monetaristas modernos en especial en su principal representante Milton Friedman, expliquen la relación de esta escuela con el desarrollo económico. La escuela que se origina a partir de los neoclásicos tiene como premisa: "las variaciones en la oferta monetaria tienen gran influencia en el corto plazo sobre las variables reales, el dinero es el factor dominante que ocasiona movimientos cíclicos en la producción y el empleo; mientras que en el largo plazo afecta el nivel de precios, además, los objetivos de la política monetaria se alcanzan mejor a través del control de la oferta monetaria" (Parkin, Esquivel, Muñoz, & Martínez Gay, 2007).

Pero si la escuela monetarista es la contraposición de la escuela keynesiana, es decir, una escuela que busca mejorar la economía con un esquema diferente de intervención, sería lógico decir que ambas buscan mejorar la economía y por ende el bienestar de los ciudadanos.

Tabla 1. Principales Escuelas del Pensamientos Económico y el desarrollo.

Pensamiento	Características
Mercantilistas Siglos XVI, XVII y la primera mitad del siglo XVIII.	Planteaba una política exitosa en el mediano y largo plazo, que promueva de manera efectiva la acumulación de capital interna y externa, bajo condiciones de estabilidad monetaria y cambiaria, con una política monetaria y fiscal restrictivas. Sólo complementada por una política fiscal expansiva con carácter limitado y transitorio en la fase de recesión y crisis del ciclo económico (Matallana, 2011). Señalaban que la riqueza se obtenía mediante el excedente del comercio entre países y se medía por la capacidad para acumular riqueza, fundamentalmente en forma de metales preciosos (Albuquerque, 2015).

Fisiócratas Siglo XVIII	Los fisiócratas proponían una estrategia de desarrollo económico basada en una agricultura altamente capitalizada y tecnificada, para lo cual postulaban la aplicación de una política económica liberal, con libertad de precios y de mercados, libertad de empresa y de cultivos, libertad de circulación de mercancías y de comercio, reducción de las barreras aduaneras internas, y simplificación del sistema tributario reduciéndolo a un único impuesto sobre la renta de la tierra (Alburquerque, 2015a).
Clásicos 1776 hasta mediados del siglo XIX	Determinaron que el trabajo, conjuntamente con los recursos naturales y el capital fijo, era capaz de generar un excedente económico más allá de lo que se requiere para mantener el conjunto de trabajadores y el valor de los bienes necesarios para el capital fijo (Alburquerque, 2015).
Marxistas Siglo XIX	Argumentaba que el capitalismo se identifica por la acumulación, discutiendo con la escuela clásica que sostiene que el capitalismo tiene como eje rector el mercado, en donde se produce el equilibrio de la oferta y la demanda entre la producción y el consumo. Esta teoría del equilibrio enunciada por Say y retomada por la mayor parte de los economistas clásicos, afirma que existe una paridad entre la oferta y la demanda ya que toda oferta genera su propia demanda. En consecuencia, desde la perspectiva de Marx, lo característico del capitalismo será el desequilibrio, la no paridad entre oferta y demanda, que dará como resultado el movimiento cíclico del sistema en el que se alternarán períodos de prosperidad, estancamiento y crisis (Bustelo, 2011).
Historicistas Siglo XIX e inicio del XX	Veían el desarrollo de conocimiento económico como resultando de estudios empíricos e históricos rigurosos en lugar de basarse sobre desarrollos intelectuales o teóricos autorreferenciales. Se preferían estudios sobre la realidad social en toda su complejidad, incluyendo aspectos históricos, psicológicos, legales y la éticos;

	amén de políticos y económicos, en lugar de buscar la creación de modelos matemáticos (Berumen, 2006).
Institucionalistas Siglo XIX	Afirmaban que el diseño institucional puede modificar la distribución, y que la estructura de incentivos puede ser cambiada por el ejercicio de la autoridad, modificando de tal forma las conductas de los agentes económicos y los resultados obtenidos. El comportamiento de los actores también es influido por las conductas oportunistas, individuales, por la cultura de cada país o por los valores de las personas. La idea central de la teoría institucionalista es que lo que determina la producción de una nación no son los recursos que posee, sino las instituciones existentes en ella y las políticas que lleva a cabo (San Ramon, 2004).
Neoclásicos Finales del siglo XIX	Consideraban que el comercio y los flujos internacionales de capital y trabajo generan un beneficio mutuo para países ricos y países en desarrollo. La escuela neoclásica no consideraba la existencia de obstáculos tecnológicos ni institucionales, por lo que la reasignación de recursos de uno a otro sector estaba asegurada por el mercado. El crecimiento económico era un proceso lineal, hasta cierto punto armonioso (Gonzalo, 2016).
Schumpeterianos 1911	Centraban su atención en el fenómeno del desarrollo económico, el cual distingue del crecimiento económico que se refleja en el aumento de la población y la riqueza pero sin incorporar ningún elemento cualitativamente nuevo. Para Schumpeter, los cambios que impulsan el desarrollo son de carácter endógeno y discontinuo, que provocan transformaciones cualitativas y rupturas en la evolución económica. Se trata de cambios que tienen un origen interno, no impuestos desde el exterior. o Por su parte, los cambios endógenos de carácter continuo corresponden al crecimiento económico (Albuquerque, 2015b).

Keynesiana
1936

Planteaba que el crecimiento de una economía estaba en regular la demanda agregada del país y de esta manera lograr el equilibrio en producción y en empleo; entonces esto significaba la intervención del banco central inyectando dinero cuando sea necesario y a su vez la intervención del estado como regulador de tasas de interés y política fiscal (Espinoza, 2016).

Monetaristas
1979-1981

Ambas concepciones económicas han compartido algunos elementos, aunque con distinta intensidad. Las dos han pecado de mecanicistas y de provocar resultados económicos concentradores. Para el neo-liberalismo, el crecimiento es un fin en sí mismo y la concentración se acepta como una consecuencia natural. Para el desarrollismo, el crecimiento es una condición económica que conllevará desarrollo. Ambas suponen que la concentración estimula el crecimiento lo cual es demostrable estadísticamente- pero mientras el neo-liberalismo no ve necesidad alguna de limitarla, el desarrollismo que sí le reconoce límites, no logra controlarla (Max-Neef, Elizalde, & Hopenhayn, 1998, p. 28).

Adaptado de (Alburquerque, 2015)(Bustelo, 2011), (Berumen, 2006), (San Ramon, 2004), (Gonzalo, 2016), (Espinoza, 2016), (Max-Neef, Elizalde, & Hopenhayn, 1998, p. 28).

Desagregación del concepto de desarrollo

2.1. El concepto de desarrollo

El concepto desarrollo es heredero de la noción occidental de progreso surgida en la Grecia clásica y consolidada en Europa durante el período de la Ilustración bajo el supuesto que la razón permitiría descubrir las leyes generales que organizan y regulan el orden social y así poder transformarlo en beneficio de la gente. (Valcárcel, 2007).

La idea de progreso había contribuido más que cualquier cosa en el mundo, la idea de innovar, mejorar condiciones de vida, condiciones económicas, y fomentar la creación de diversos campos o áreas de trabajo así mismo alimentar la confianza humana y de las personas con

la posibilidad de cambiar el mundo. La idea de contribuir o ayudarse entre sí para que de alguna manera obtener beneficios mutuos.

Paul Rosenstein-Rodan, uno de los fundadores de la llamada Economía del Desarrollo, mencionaba áreas económicamente atrasadas. Igualmente, Arthur Lewis, autor de "La teoría del crecimiento económico", a mitad de la década del cuarenta seguía haciendo alusión a la brecha entre naciones "pobres y ricas", y no a naciones "desarrolladas-subdesarrolladas" (Rodan, 1957).

Las economías de desarrollo son aquellas que se enfocan en el estudio de los aspectos económicos de las estructuras de progreso de los países de bajos ingresos para el estudio de los problemas económicos, sociales, medioambientales e institucionales, que enfrentan los países en desarrollo. Estudia las determinantes de pobreza y subdesarrollo, así mismo las posibles medidas o soluciones aplicables para mejorar las masas, como por ejemplo: educación, salud, empleo, entre otros.

La expresión moderna "desarrollo económico" (referida a países pobres, subdesarrollados, periféricos o del tercer mundo) no alcanzó carta de naturaleza hasta después de la Segunda Guerra Mundial; los clásicos (de nuevo con la excepción, en este caso parcial, de Marx) hablaban de "progreso material". Sólo Joseph Schumpeter (1978), en los primeros decenios del siglo XX, escribió sobre la teoría del desarrollo económico, pero con una visión preanalítica y referida únicamente a los países ricos. En los años veinte y treinta, la literatura colonial entendía el desarrollo en sentido transitivo: el desarrollo de los recursos minerales y agrícolas de las colonias (Petit, 2013).

En 1949 la expresión "desarrollo", entra en apogeo a través del discurso del mandatario estadounidense Harry Truman, debido que alude a las regiones del planeta como un sistema subdesarrollado.

Debemos embarcarnos en un nuevo programa para hacer que los beneficios de nuestros avances científicos y el progreso técnico sirvan para la mejora y el crecimiento de las áreas subdesarrolladas. Creo que deberíamos poner a disposición de los amantes de la paz los beneficios de nuestro almacén de conocimientos técnicos, para ayudarles a darse cuenta de sus aspiraciones para una mejor vida, y en cooperación con otras naciones deberíamos fomentar la inversión de capital en áreas necesitadas de desarrollo (Truman, 1947).

Luego de este discurso el desarrollo y el subdesarrollo son tomados como expresiones o referencias conceptuales por diferentes organizaciones internacionales, para referirse a las diferencias y distancias socio-económicas entre países pobres y ricos.

De aquí se toma la aparición del término "país en vía de desarrollo", el cual explica el modo o termino de estructura del proceso o cambio que conlleva aquella frase. El enfoque original del concepto de desarrollo es netamente económico.

En los años 80 se disgrega el desarrollo como tal y aparece como ciencia que se enfoca en diferentes aspectos manteniendo la misma base que es el progreso social como tal, entre sus disgregaciones tenemos las más representativas que son el desarrollo sostenible, el desarrollo humano y el desarrollo local.

2.1.1. Desarrollo sostenible.

Guarda relación con el agotamiento de los recursos naturales necesarios para las generaciones actuales y que, se imagina, serán necesarios también para las generaciones futuras. El concepto de sostenibilidad está muy ligado a la idea de una relación del ser humano con la naturaleza que conserve el medio ambiente. Es por esto que se

asocia inmediatamente sostenibilidad con ambientalismo y ecología (De Franco, 1998).

A finales del siglo XX el desarrollo sostenible implica un proceso a través del tiempo que va enfocado con la efectividad; haciendo realce de la relación del crecimiento económico, recursos naturales y la sociedad, evitando comprometer la calidad de vida de las personas y el medio ambiente.

Tenemos que tener en cuenta que cuando nos referimos al desarrollo sostenible los resultados no pueden ser los esperados y pueden causar incluso el colapso del sistema ya que este puede adoptar una forma totalmente nueva.

2.1.2. Desarrollo humano.

Se refiere al proceso mediante el cual se diseñan posibilidades para que una comunidad de habitantes tenga opciones y ofertas en pro de la mejora educativa, laboral, material, recreativa y cultural. El Desarrollo Humano se fundamenta en incrementar el bienestar integral de las personas, no solo de manera material, sino también de manera espiritual. El Desarrollo Humano en países cuyo desarrollo se torna sustentable ofrece métodos, soluciones, guías y misiones que ayudan a personas de bajos recursos a tener un mejor estilo de vida (Venemedia, 2014).

Como se puede ver anteriormente el desarrollo humano se enfoca netamente en la creación de oportunidades que garanticen una vida larga, saludable con acceso al conocimiento y contar con los recursos necesarios para vivir.

2.1.3. Desarrollo Local.

A finales del siglo XXI el concepto de desarrollo se disgrega en varios campos en el cual destacamos el desarrollo local, como nuevo concepto de desarrollo.

Es el proceso de transformación de la economía y de la sociedad local, orientado a superar las dificultades y retos existentes, que busca mejorar las condiciones de vida de su población mediante una acción decidida y concertada entre los diferentes agentes socioeconómicos locales, públicos y privados, para el aprovechamiento más eficiente y sustentable de los recursos endógenos existentes, mediante el fomento de las capacidades de emprendimiento empresarial local y la creación de un entorno innovador en el territorio (EcuRed, 2016).

Se enfoca directamente con mejorar la calidad de vida de las personas mediante sus iniciativas promoviendo las iniciativas de las personas para el progreso de una sociedad, comunidad o sector. Mediante sus recursos disponibles y endógenos, excluyendo la división social y trabajo por igual.

Al presentar una alternativa de cambio en la sociedad para alcanzar una sociedad justa o equilibrada en el desarrollo local se da como punto de partida la iniciativa, cooperación y participación de los ciudadanos en base a las actividades, procesos de desarrollo y la generación de políticas locales que apoyen de modo positivo y sustentable a las necesidades y problemas del desarrollo de las localidades, a través de diferentes tipos de actividades semejantes dependiendo del sector demográfico urbano-rural como por ejemplo: transporte, comercio, turismo comunitario, agroturismo, servicios prestados.

Tabla 2. *Características de los conceptos de desarrollo.*

Concepto	Características
Desarrollo sostenible	Guarda relación con el agotamiento de los recursos naturales necesarios para las generaciones actuales y que, se imagina, serán necesarios también para las generaciones futuras. El concepto de sostenibilidad está muy ligado a la idea de una relación del ser humano con la naturaleza que conserve el medio ambiente. Por esto se asocia inmediatamente con ambientalismo y ecología (De Franco, 1998).
Desarrollo humano	Se refiere al proceso mediante el cual se diseñan posibilidades para que una comunidad de habitantes tenga opciones y ofertas en pro de la mejora educativa, laboral, material, recreativa y cultural. Se fundamenta en incrementar el bienestar integral de las personas, no solo de manera material, sino también de manera espiritual. Ofrece métodos, soluciones, guías y misiones que ayudan a personas de bajos recursos a tener un mejor estilo de vida (Venemedia, 2014).
Desarrollo local	Es el proceso de transformación de la economía desde lo local, orientado a superar las dificultades y retos existentes mediante una acción decidida y concertada entre los diferentes agentes socioeconómicos locales, públicos y privados, para el aprovechamiento más eficiente y sustentable de los recursos endógenos existentes, mediante el fomento de las capacidades de emprendimiento empresarial local y la creación de un entorno innovador en el territorio (EcuRed, 2016).

Elaboración Propia

2.2. Evolución del Desarrollo Local

Según Alejandro Casalis (2009),

El concepto de desarrollo local surge para la República Argentina como una respuesta desde el nivel local a los cambios producidos a

partir del proceso de reforma del Estado iniciado a principios de los 90. Los principales factores que impulsaron a los gobiernos locales a asumir un nuevo rol fueron el traspaso de algunas funciones del Estado Nacional hacia las provincias y a los municipios, el aumento del desempleo y la pobreza y nuevas demandas de la sociedad civil hacia los gobiernos locales. En este proceso se inscribe el desarrollo local.

La palabra local no es sinónimo de pequeño o reducido, dicho concepto pasa a definirse como un ámbito comprendido por un proceso de desarrollo en curso, en general cuando este proceso está pensando, planeado, promovido o inducido. Desarrollo local también se lo puede definir como un proceso por el que se organiza el futuro de un territorio, como resultado de la planificación llevada a cabo por los diferentes agentes que intervienen en el proceso, con el fin de aprovechar los recursos humanos y materiales de un determinado territorio, manteniendo una negociación o dialogo con los agentes económicos sociales y políticos. El desarrollo implica la búsqueda del bienestar social y la mejora de la calidad de vida de la comunidad.

El desarrollo local es un proceso mediante el cual el gobierno y los grupos de una comunidad determinada administran sus recursos para crear nuevos empleos y estimular la actividad económica en una zona bien definida desde el punto de vista económico. No existe un único modelo de desarrollo local, hay varios como experiencias, este es un proceso que nace y se compatibiliza con las peculiaridades locales de cada zona y entorno.

Entre las principales corrientes que se originan a partir de la evolución del desarrollo local se tiene: desarrollo local endógeno, desarrollo local integrado y desarrollo con un enfoque local, que pueden a su vez unirse en un solo concepto con las tres características.

2.2.1. Desarrollo local endógeno.

Para Boisier (2005), el concepto de desarrollo endógeno es tan popular como el de desarrollo local. No resulta fácil distinguirlos, pero es casi imprescindible hacerlo. En primer lugar, hay que separar aguas nuevamente entre los conceptos de crecimiento y de desarrollo, puesto que en la corriente dominante en materia de teorías del crecimiento económico y a partir de los trabajos de P. Romer, R. Lucas, X. Sala y Martin, y otros, se ha impuesto el concepto de “crecimiento endógeno” para describir un proceso global en el cual el gasto en investigación científica y tecnológica principal factor de progreso a través del conocimiento obedece a la racionalidad económica.

El desarrollo local endógeno es un proceso que tiende a incrementar el bienestar de la comunidad mediante el establecimiento de actividades económicas y socioculturales utilizando sus propios recursos humanos y materiales.

2.2.2. Desarrollo local integrado.

En el modelo de desarrollo local integrado se intenta minimizar la utilización de tecnologías externas, poniendo especial énfasis en el desarrollo de los recursos humanos y en la consecución de un acceso más equitativo a los medios de producción y una más justa distribución de la renta, mientras que el desarrollo local abarca una política global que incluye aspectos de descentralización administrativa, organización de la población, territorio y dotación de infraestructuras y servicios.

Es difícil precisar si el desarrollo local se trata de un proceso voluntario o involuntario, lo que sí está claro es que tiene una serie de elementos asociables al concepto. Estos modelos persiguen normalmente las siguientes ventajas para el territorio:

- Mejora de la calidad y el nivel de vida de los ciudadanos;
- Incremento del grado de bienestar social;

- Reproducción de la dependencia del exterior mas no su eliminación, para mejorar las condiciones y fortalecer el intercambio mutuamente ventajoso con el entorno exterior a la localidad;
- Reforzamiento del espíritu colectivo;
- Crecimiento y generación de empleo; y,
- Conservación del medio natural y desarrollo de la comunidad.

2.2.3. Desarrollo con un enfoque local.

Desde la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) ha surgido una nueva propuesta de desarrollo local fundada en la devolución de competencias ejecutivas a los estamentos locales. Se sostiene que la globalización exige la devolución de capacidades hacia el ámbito local. La gente suele ver la devolución y la globalización como dos fenómenos opuestos.

Uno es un proceso de aumento de la localización de las decisiones; el otro es un proceso de incremento de la internacionalización de las interacciones económicas. Sin embargo, ambas tendencias son interdependientes, puesto que para competir exitosamente en una economía globalizada, los territorios necesitan cada vez más políticas que ayuden a construir y a explotar las capacidades endógenas (Boisier, 2005).

A través de los años el concepto de desarrollo ha ido evolucionando y aunque varios pensadores han introducido un concepto diferentes del tema siempre se han mantenido bajo los mismos parámetros, los cuales persiguen un mismo fin: el bienestar y progreso del ser humano y la comunidad en la que habita, es así como a partir del año 2007 se presentaron cambios significativos en el Ecuador, una propuesta diferente sin precedentes en la historia el cual persigue lineamientos a

favor del desarrollo de pequeñas comunidades e individuos; el tan mencionado socialismo del siglo XXI.

Lo descrito anteriormente, ha permitido crear espacios de mayor importancia para las acciones de carácter social dentro del Ecuador que permita el desarrollo económico que tan necesario es dentro de los países periféricos o de economías emergentes, entre ellos Ecuador.

Es así como producto de este cambio aparece el término *Sumak Kawsay* o *Buen Vivir* en el cual se toma este término basado en un concepto ancestral de los pueblos nativos del Abya Yala, en América del Sur. Este concepto hace un llamado de atención a la forma masiva de explotación industrial, de la forma en que son malgastados los recursos naturales escasos los cuales han alimentado el cuantioso crecimiento económico global pero que al ser de carácter limitados y su explotación indiscriminada tiene efectos nefastos en los ecosistemas y, por lo tanto, en la supervivencia de la especie humana y de la vida misma sobre la Tierra.

Aunque el concepto de *Sumak Kawsay* posee complejidad conceptual comúnmente se traduce como "Buen Vivir", el cual representa un modelo de vida distinto al que se ha promulgado anteriormente dentro de un sistema capitalista, mismo que se ha impulsado durante el siglo XX como el modelo de a seguir contrario a la lógica del mercado tradicional en el cual se ha impuesto el consumo por encima del bienestar humano el cual lo ha convertido todo en un bien de consumo y en función de que el empresario persiga únicamente el beneficio propio.

Algunos consideran que el modelo capitalista se encuentra en crisis y que ya no puede sostenerse más; tomando en cuenta esta perspectiva se plantea el *Sumak Kawsay* de modo que logre cambiar la visión que tienen los individuos respecto a la cooperación y trabajo organizado para que mediante pequeños esfuerzos lograr cambiar la realidad del día a

día de los individuos y a la vez les permita desarrollarse y crecer económicamente. Además hace énfasis en la necesidad de trabajar bajo los principios de redistribución, reciprocidad y reasignación equilibrada de los recursos en el marco de un mercado regulado democráticamente.

El sistema económico social y solidario reconoce al ser humano como sujeto y fin es decir; pretende una relación dinámica entre la sociedad, el estado y el mercado la cual debe estar en armonía con la naturaleza, para ello el sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que determine la Constitución.

José Luis Coraggio (2011), expreso:

Treinta años de neoliberalismo han hecho evidente el carácter estructural de la cuestión social propia del capitalismo: la exclusión masiva del empleo, la erosión de los salarios y de los derechos sociales, la concentración ampliada de la riqueza, la liberación de un mercado globalizado feroz en sus castigos al que no puede competir, la expansión de un llamado sector informal que se fagocita a sí mismo por la competencia salvaje por la supervivencia.

En efecto Coraggio, se refería a las asimetrías existentes dentro del sistema capitalista lo cual da lugar al trabajo informal, economías sumergidas e inclusive incita a la delincuencia. Sobre estos aspectos mencionados se propone el *Sumak Kawsay* como una forma de mejorar el entorno impulsando al individuo a ser emprendedor y a organizarse junto con individuos de su misma comunidad.

Existen principios y características que permiten identificar a las organizaciones de la economía popular y solidaria, las cuales se diferencian de las corporaciones privadas. Uno de los de estas

organizaciones es su compromiso con la comunidad, además de la transparencia en rendir cuentas hacia sus socios y miembros.

De igual manera, estas organizaciones se encuentran amparadas bajo la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, la cual está basada en los siguientes principios:

- La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- El comercio justo y consumo ético y responsable;
- La equidad de género;
- El respeto a la identidad cultural;
- La autogestión;
- La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Por lo antes expuesto, podemos decir que busca el desarrollo, estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico popular y solidario a través del cumplimiento de los procesos y la transparencia en la información.

Tabla 3. *Características de los conceptos de desarrollo local.*

Concepto	Características
Desarrollo local endógeno	Es una interpretación que incluye diversos enfoques, que comparten una misma lógica teórica y un mismo modelo de políticas. Se trata de una aproximación territorial al desarrollo que hace referencia a los procesos de crecimiento y acumulación de capital de territorios que tienen una cultura e instituciones propias, sobre cuya base se toman las decisiones de inversión (Barquero, 2018).

Desarrollo local integrado y sostenible	Se puede decirse que un proceso de desarrollo local sostenible debe englobar un conjunto de prácticas y políticas sociales de radicalización de la democracia y universalización de la ciudadanía, así como prácticas económicas que sigan nuevos patrones de producción y de consumo que satisfagan las necesidades actuales sin comprometer las futuras.
Desarrollo con un enfoque local	Busca difundir el desarrollo desde abajo y con los actores locales, tratando de endogeneizar territorialmente las bases de sustentación del crecimiento económico y el empleo productivo. Con ello, además, se incrementan las posibilidades de aprovechar las oportunidades de dinamismo externo existentes (Albuquerque, 2004).

Elaboración propia

Teorías del desarrollo

Los siguientes paradigmas añaden aportes acerca de la forma en que evoluciona el desarrollo. Las teorías evolucionan como respuesta a observaciones empíricas y siguiendo la dinámica interna e idiosincrasia de cada país, las mismas surgen luego de la segunda guerra mundial.

3.1. La Modernización (1945-1965)

La Teoría de Modernización surgió en la década de los cincuenta y sesenta, como parte de la “Guerra Fría”, batalla ideológica entre el capitalismo y el comunismo. Frente a la percepción del comunismo como una amenaza regional, las potencias occidentales, encabezadas por los Estados Unidos, dedicaron su atención a ganarse la lealtad de los llamados países tercermundistas de la época. La preocupación del bloque occidental se centraba en el fracaso que los países tercermundistas habían experimentado al intentar introducir sus economías al sistema global.

Dadas las constantes fallas de los modelos de desarrollo implementados por ciertos países, particularmente sus esfuerzos para sustituir importaciones, el comunismo ofrecía un modelo rápido y convincente hacia el desarrollo. Contra esta amenaza, analistas occidentales desarrollaron un modelo de desarrollo conocido como Teoría de Modernización para contrarrestar el avance del comunismo.

El argumento central de la Teoría de Modernización consiste en que para que los países en vía de desarrollo alcancen un nivel de industrialización, es necesario que estos hagan un cambio profundo en sus valores y estructuras sociales. En esta teoría se le asigna un papel central al estado, que tiene la tarea de llevar a cabo los cambios necesarios en la estructura social.

3.2. La Dependencia (1965-1980)

La Teoría de la Dependencia surgió entre la década de los sesenta y setenta en contraposición con la Teoría de la Modernización y es un conjunto de teorías y modelos que tratan de explicar las dificultades que encuentran algunos países para el despegue y el desarrollo económico. Esta teoría fue impulsada por el argentino Raúl Prebisch y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

En el modelo "centro-periferia", se explica la relación entre los países centrales, quienes tienen una economía autosuficiente y próspera, y las economías periféricas, que se encuentran aisladas entre sí, débiles, poco competitivas y dependientes de los países del centro. Por lo expuesto, se concluye que solo las economías centrales se benefician, por lo cual, y ante esto, los países latinoamericanos aplicaron una estrategia de desarrollo basada en el proteccionismo comercial y la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

El economista Osvaldo Sunkel miembros de esta escuela sentenció: "el desarrollo es un tema sociológico porque lo que está en desarrollo es una

realidad humana, un conjunto de relaciones sociales, una estructura social y un estilo de vida" (1965). Se necesitaba, por lo tanto, debilitar un poco la relación con los países del centro y fortalecer los aspectos económicos, sociales y políticos internos de los países de la periferia.

3.3. Los sistemas mundiales (1960)

Esta teoría, hace referencia a la penetración del capitalismo global en las economías periféricas y semiperiféricas a través de introducir la modernización en los procesos productivos, ocasionando la sustitución y el desplazamiento de la fuerza de trabajo hacia las áreas centrales.

Básicamente, estas nuevas circunstancias económicas internacionales hicieron posible que un nuevo grupo de investigadores radicales bajo el liderazgo de Immanuel Wallestein llegaran a la conclusión de que habían nuevas actividades en la economía capitalista mundial que no podían ser explicadas dentro de los confines de la teoría de la dependencia. La teoría de los sistemas mundiales indica que la unidad de análisis central son los sistemas sociales, los cuales pueden ser estudiados en el ámbito interno o externo de un país. En este último caso, el sistema social afecta diversas naciones y generalmente influye sobre una región entera (Coraggio, 2011).

3.4. La globalización

La teoría de la globalización surge del mecanismo global que presenta una mayor integración con énfasis particular en la esfera de las transacciones económicas. En este sentido esta perspectiva es parecida al enfoque de los sistemas mundiales. Sin embargo, una de las características fundamentales de la teoría de la globalización es que se centra y enfatiza aspectos culturales y económicos así como de comunicación a escala mundial. Esta escuela argumenta que los principales elementos modernos para interpretar los procesos de desarrollo son los vínculos culturales entre los países, además de los

vínculos económicos, financieros y políticos. En esta comunicación cultural, uno de los factores más importantes es la creciente flexibilidad de la tecnología para conectar a la gente alrededor del mundo.

Bajo las condiciones actuales los principales aspectos que estudia el enfoque de la globalización son los siguientes: a) conceptos, definiciones y evidencia empírica relacionados con las variables culturales y su cambio en el ámbito regional, nacional y global; b) maneras específicas de adaptar la "sociología comprensiva" y "expansiva" a la atmósfera actual de "aldea global"; c) interacciones entre los diferentes niveles de poder entre países, y desde ciertos sistemas sociales que funcionan en alrededor del mundo; d) determinación de los mecanismos y procesos mediante los cuales los patrones de comunicación afectan las minorías dentro de cada sociedad; e) el concepto de autonomía del estado enfrentado a la flexibilidad creciente de herramientas de comunicación y vínculos económicos que están haciendo obsoleta la efectividad previa de las decisiones económicas nacionales; y f) cómo está afectando la integración económica y social a los acuerdos regionales y multilaterales (Reyes, 2009).

Tabla 4. *Teorías del desarrollo*

Teoría	Características
La Modernización (1945-1965)	La teoría de la modernización diseña una dicotomía tajante entre sociedades tradicionales y modernas; el retraso económico y político de los países en desarrollo se explicaría por su carácter de sociedades tradicionales y su aversión a la modernización (E. Gonzalo, 2010). La teoría de la modernización establece que las sociedades modernas son más productivas, los niños están mejor educados, y los necesitados reciben más beneficios (Zona económica, 2016a).

La Dependencia (1965-1980)	Es un conjunto de teorías y modelos que trata de explicar las dificultades que encuentran algunos países para el desarrollo económico. Se refiere a la marginación económica y tecnológica que sufren los países subdesarrollados en relación con los industrializados. El análisis de la dependencia considera perjudiciales los vínculos de los países pobres con las corporaciones transnacionales; esta es una de las críticas con mayor fuerza argumentativa, porque los vínculos internacionales no siempre son desventajosos, pueden ser utilizados como medio de transferencia de tecnología (abc color, 2018).
Los sistemas mundiales (1960)	Los principales supuestos de la teoría de los sistemas mundiales establecen que: a) hay un fuerte nexo entre las ciencias sociales, especialmente entre la sociología y las disciplinas económicas y políticas. Esta escuela reconoce que generalmente se le da una mayor atención al desarrollo individual de cada una de estas disciplinas que a la interacción entre ellas, y cómo éstas interacciones afectan en términos reales las condiciones nacionales de una sociedad dada; b) en vez de dirigir el análisis a cada una de las variables, es necesario estudiar la realidad de los sistemas sociales; c) es necesario reconocer el nuevo carácter del sistema capitalista (Zona economica, 2016b).
La globalización (1990)	La globalización tiene como elemento fundamental y funcional el comercio y las prácticas derivadas del mismo. Enfatiza el intercambio de bienes y servicios entre países y propugna una articulación progresiva (interdependencia recíproca) seguida de un ajuste de los desequilibrios económicos y sociales, hasta terminar en relaciones de integración (Sánchez, 2014).
Elaboración propia	

Referencias

- abc color. (2018). La teoría de la dependencia - Artículos - ABC Color.
- Alburquerque, F. (2004). El Enfoque del Desarrollo Económico Local El Enfoque del Desarrollo Económico Local Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad (p. 26). Buenos Aires.
- Alburquerque, F. (2015). *Apuntes sobre la Economía del Desarrollo y el Desarrollo Territorial ¿Dónde situar el enfoque del Desarrollo Territorial dentro de los Estudios sobre el Desarrollo Económico?* Madrid.
- Barquero, A. V. (2018). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial.
- Berumen, S. A. (2006). Introducción a la economía internacional.
- Boisier, S. (2005). Desarrollo (Local): ¿ De qué estamos hablando ?
- Bustelo, J. (2011). La teoría económica del desarrollo: Un enfoque comparativo entre Marx y Schumpeter.
- Cantillon Richard. (1755). Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general | elcato.org.
- Cartilla de minería página 2. (n.d.), 4.
- Casalis, A. (2009). ¿Qué es el desarrollo local y para qué sirve?, 1–3.
- Coraggio, J. L. (2011). Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital, 1–423.
- Dávila, A. (2008). Economía De La Innovación Y Del Cambio Tecnológico: Aproximación Teórica desde El Pensamiento Schumpeteriano. *Revista Ciencias Estratégicas*, 16(20), 237–246.
- De Franco, A. (1998). ¿Por qué Precisamos de un Desarrollo Local

Integrado y Sostenible?

EcuRed. (2016). Desarrollo local.

El Capital. (1867). *El capital*. FCE - Fondo de Cultura Económica.

Espinoza, C. (2016). La teoría Keynesiana y el desarrollo económico.

Gonzalez, E., & Izquierdo, I. (2004). Marx, La Política y el Desarrollo Humano Sostenible, 1–4.

Gonzalo, E. (2010). *Teorías del Desarrollo Económico*.

Gonzalo, F. (2016). Concepto y Teorías Fundamentales del Desarrollo, p. 9.

Hidalgo, A. (1998). El Pensamiento económico sobre Desarrollo, 1–312.

Marchante & Colomer. (1994). Aspectos actuales de la concepción de la economía en la obra de los historicistas: una síntesis de aportaciones recientes, 1–13.

Marx, K. (1867). *El capital*. FCE - Fondo de Cultura Económica.

Matallana, H. (2011). Mercantilismo, acumulación de capital y desarrollo económico en la economía monetaria de producción (nacional). *Cuadernos de Economía*, 30(55), 1–30.

Max-Neef, M. A., Elizalde, A., & Hopenhayn, M. (1998). *Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. Icaria.

Mun, T. (1954). *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior; Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Occidentales*. Fondo de Cultura Económica.

North, D. C. (Douglass C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press.

Parkin, M., Esquivel, G., Muñoz, M., & Martínez Gay, M. G. (2007).

Macroeconomía : versión para Latinoamérica. Pearson Educación.

Petit, J. (2013). La teoría económica del desarrollo desde Keynes hasta el nuevo modelo neoclásico del crecimiento económico.

Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Vergara.

Reyes, G. E. (2009). Teorías de desarrollo económico y social: articulación con el plantiamiento de desarrollo humano. *Tendencias*, X(1).

Rodan, P. (1957). Génesis y Evolución del Concpeto y Enfoques sobre el Desarrollo. Documento de investigación.

San Ramon, M. (2004). *La Teoría Institucionalista y el desarrollo economico*. Argentina.

Sánchez, L. (2014). La globalización: Evolución y dimensiones económicas.

Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones*.

Truman. (1947). Desarrollo y Desarrollo Rural Enfoques y reflexiones.

Valcárcel, M. (2007). Desarrollo y Desarrollo Rural Enfoques y reflexiones, 1–73.

Venemedia. (2014). ¿Qué es Desarrollo Humano? - Su Definición, Concepto y Significado.

Zona economica. (2016a). Teoría de la Modernización.

Zona economica. (2016b). Teoría de los Sistemas Mundiales.

CAPITULO II

La Economía Popular y Solidaria como alternativa para reducir la informalidad

Javier Mauricio Burgos Yambay²
María Belén Aguilar Sinche³
Adriana Estefanía Loor Anchundia⁴

Introducción

El estudio de la informalidad inicia a finales de la década de 1960, y su concepto ha sido abordado por académicos y formuladores de políticas. La informalidad era asociada a países en desarrollo, pero este fenómeno ha crecido en países desarrollados debido a la globalización, competitividad, normas legales, desequilibrio de mercados y externalidades.

Un estudio pionero fue el realizado por Keith Hart (1973), quien analizó la inflación de precios, salarios inadecuados y un alto costo transaccional para ingresar al mercado laboral, lo que había generado un crecimiento en el nivel de informalidad en Ghana. Este estudio permitió a otros investigadores plantearse cuestiones, tipos de enfoques, composición del sector informal y las causas que promueven la informalidad (Tokman y Délano, 2001; Schneider y Klinglmair, 2003; García, 2009; Groisman, 2013; Beccaria y Groisman, 2008, 2015).

Según el informe proporcionado por la Organización Internacional del Trabajo-OIT- (2018) a nivel mundial presenta que más del 61% de la población activa, se encuentra desarrollando sus actividades

² Ingeniero Comercial, Magíster en Administración de Empresas, PhD. Student en Administración de Empresas en la UCA, Docente Universidad de Guayaquil, Correo-e: javier.burgosy@ug.edu.ec

³ Ingeniera Comercial, Magíster en Administración Tributaria, Docente Universidad de Guayaquil, Correo-e: maria.aguilarsin@ug.edu.ec

⁴ Estudiante de Economía con mención en Economía Internacional y Gestión en Comercio Exterior, Universidad de Guayaquil, Correo-e: adriana.loora@ug.edu.ec

económicas en el sector informal. Los países en desarrollo son los protagonistas con el fenómeno de la informalidad en sus mercados laborales por la carencia de protección social, condiciones laborales inseguras, flexibilidad en las normas legales en el trabajo, ingresos irregulares, inestabilidad laboral, despreocupación en la formación a ciudadanía por parte de las instituciones del Estado, bajo nivel en controles a las empresas (Tokman y Délano, 2001).

En los países de América Latina, según datos de la OIT (2018) aproximadamente el 37.4% pertenece al sector informal. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) a septiembre del 2017 en su Reporte de Economía Laboral presentó que el 46.4% de las personas ocupadas que laboran en establecimientos no registrados en el Servicio de Rentas Internas (SRI) entidad encargada de la administración tributaria nacional en el Ecuador, se encuentran laborando en el sector informal.

El Ecuador preocupado por reducir la cifra del sector informal en el año 2008, aprobó en la vigésima Constitución Política del país en su artículo 283, el sistema económico popular y solidario. Y en mayo del 2011, se publicó la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, la que está dirigida a las personas y empresas que no han formalizado sus negocios y contribuyen de manera significativa al crecimiento económico local.

En la última década se ha establecido un alto número de investigaciones sobre la informalidad. Provocando el interés a investigadores, así como una preocupación constante de los Estados. Los ingresos tributarios de los países se ven afectados negativamente por el desarrollo de la informalidad. Esta última incide no en la cuantía esperada en la producción y crecimiento de un país (Veliz y Díaz, 2014), afectando a las personas y empresas que desarrollan sus actividades comerciales de manera formal (Schneider, 2010). Por esta razón, este capítulo propone estudiar el comportamiento de la informalidad y la

aplicación de la Economía Popular y Solidaria (EPS) como una forma viable en la estructura económica formal en el Ecuador y su contribución con los ingresos tributarios.

1.1. Informalidad

1.1.1. Definición y enfoques de la informalidad.

La economía informal desarrolla su actividad productiva sin respetar las leyes, y se la asocia como una actividad ilegal y residual que evade el pago de los tributos. Así mismo la ausencia en la generación de plazas de empleo en el sector formal es un factor que promueve el desarrollo de actividades en la informalidad. Es considerada como un mecanismo de emprendimiento (Véliz y Díaz, 2014) y las actividades realizadas por transferencia de bienes o prestación de servicios repercute en los procesos económicos, pero no en la magnitud esperada (Schneider y Klinglmair, 2003). También es considerada como la mano de obra excedente después de haber contratado la fuerza laboral necesaria en el mercado laboral formal (Puyana y Romero, 2012).

En los países emergentes o en desarrollo, el número de empleados en las firmas en el sector informal va de uno a cinco empleados (Beccaria & Groisman, 2008). Los autores Bruhn y McKenzie (2014) mencionan que el número de empleados está entre uno o dos en las firmas pequeñas. Y al ser empresas con un número inferior a cinco empleados el nivel de informalidad es significativo en estas firmas, lo que supone el incumplimiento en la normativa jurídica laboral y evasión de tributos.

Debido a su importancia en la sociedad y en el mercado laboral, la economía informal ha sido un tema muy debatido y ha permitido contar con información heterogénea. Existiendo una diversidad de investigaciones, estableciéndose tres enfoques principales (ver la tabla 1 que contiene un resumen con los enfoques claves de estos estudios).

Tabla 1. *Enfoques sobre la existencia de la informalidad*

Autor	Enfoque	Argumentos
Chen (2012)	Dualista	Existe por un diferencial entre el aumento de la población y número de plazas de trabajo.
Quejada, Yáñez y Cano (2014)		Existe por una dependencia en los mercados de los países en desarrollo con los países desarrollados.
Hart (1970 y 1973), Oshima (1971), Tokman (1978), Tokman y Délano (2001), Miranda y Rizzo (2009)		Se ejercen actividades residuales diferentes al sector formal garantizando la sobrevivencia de los individuos en este sector.
Castells y Portes (1989), García (2008), Bacchetta, Ernst y Bustamante (2009)	Estructuralista	Se da por el crecimiento del capitalismo.
Amaral y Quintín (2004), Chen (2005), Ortiz y Uribe (2006)		Está compuesto en unidades económicas y trabajadores subordinados al mercado laboral formal mediante procesos de subcontratación con el fin de mejorar la competitividad de estas empresas.
De Soto (1987), Gindling y Terrell (2005), Levy (2008), García (2008), Sarmiento (2010)	Institucionalista	Existe por las barreras de entrada como un sistema complejo burocrático, niveles alto en cargas fiscales, exceso de

Autor	Enfoque	Argumentos
Farrell (2004), Del Valle (2010), Siñani (2012)		controles gubernamentales. En contraposición, se da por un escaso control y regulación por parte del Estado
Tomado de los autores de la literatura		

1.1.2. Perfil y características del emprendedor que ejerce en el sector informal.

Durante los periodos de recesión o cambios en las políticas económicas en los gobiernos se ha visto una afectación en el sector privado y público, al decidirse como medida alternativa la reducción del personal. En ese momento es cuando el individuo al sufrir la necesidad de llevar el sustento familiar se ve motivado a asumir riesgos y decide emprender la actividad económica en el sector informal. Los autores Shane y Venkataraman (2000) afirman que los emprendedores son aquellos que visualizan las necesidades del mercado y se benefician de sus oportunidades. Un grupo elige participar en el sector formal y otros en el sector informal. En el segundo grupo una determinada parte de sociedad justifica y legítima que ejerzan la actividad económica.

La proliferación del emprendimiento informal tiende a mitigar los esfuerzos y ganancias que realiza el emprendedor formal (Eilat y Zinnes, 2002; Schneider, 2010). Estas ganancias se ven reducidas en la economía formal debido a que los comerciantes informales venden productos o servicios a un menor precio. No obstante, el segmento que se ve más afectado son los microempresarios que se desenvuelven en una economía formal (Uribe y Ortiz, 2006).

En cuanto a los recursos financieros los emprendedores informales poseen un limitado capital, por lo que dependen mucho de sus aptitudes y destrezas para desarrollar sus actividades económicas. El acceder a

préstamos en la banca formal es complejo para los emprendedores informales debido a que no cuentan con activos que permitan darles garantía y demás requisitos requeridos por las instituciones financieras (Ferreira-Tiryaki, 2008). No obstante, para sustituir la escasez financiera tienden a recurrir a financiamiento de fuente informal (Bruton, Khavul y Chavez, 2011). Otra de las desventajas del emprendedor informal es contar con una deficiente estructura organizacional, bajo nivel de conocimiento administrativo y escasa experiencia (Bruton, Ireland y Ketchen, 2012; Puffer y Mc Carthy, 2011) lo que genera una baja rentabilidad en comparación a los que ejercen actividad en la economía formal (La Porta y Schleifer, 2014).

Varios autores han estudiado los factores determinantes del emprendedor informal y ha permitido identificar variables demográficas. A continuación, en la Tabla 2 se detallan las características del sujeto. La variable del sexo es la única que ha cambiado dependiendo de la región o países de estudio y del tiempo.

Tabla 2. Variables demográficas del emprendedor informal

Autores	Variable	Relación	Modelo
Fernández,Villar, Gómez y Vaca (2017)	Edad: Jóvenes		Modelo de regresión
	Sexo: Mujeres	Relación (+)	
	Nivel educativo: básico	Relación (+) Relación (+)	
Williams, Shahid y Martínez (2016)	Edad: Jóvenes	Relación (+)	Regresión logística
	Sexo: Mujeres	Relación (+)	
	Nivel educativo: básico	Relación (+)	
Eijdenberg (2016)	Edad: Jóvenes	Relación (+)	Modelo de Regresión
Haus, Steinmetz, Isidor y Kabst (2013)	Sexo: Masculino	Relación (+)	Meta-análisis

Autores	Variable	Relación	Modelo
Kautonen, Tornikoski y Kibler (2011)	Edad: Jóvenes	Relación (+)	Modelo de ecuaciones estructurales
Gasparini y Tornarolli (2009)	Sexo: Masculino Nivel educativo: básico	Relación (+) Relación (+)	Modelo de regresión
Bernal (2009)	Edad: Jóvenes Sexo: Mujeres Nivel educativo: básico	Relación (+) Relación (+) Relación (+)	Regresión logística
Loayza (2008)	Nivel educativo: básico	Relación (+)	Modelo de regresión
Ochoa & Ordoñez (2004)	Edad: Jóvenes Sexo: Mujeres Nivel educativo: básico	Relación (+) Relación (+) Relación (+)	Estudio descriptivo información estadísticas del DANE
Uribe, Ortiz y Correa (2002)	Sexo: Masculino Nivel educativo: básico	Relación (+) Relación (+)	Modelo binomial y multinomial

Adaptado de los autores de la literatura

1.1.3. Evolución de la informalidad en el contexto ecuatoriano.

La informalidad en el Ecuador ha sido un fenómeno presente y común como en los demás países de América Latina. Después del 2007, la Administración Tributaria aplica el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) como una forma sencilla y fácil de pagar sus impuestos. Además, se incorpora en la Constitución a la Economía Popular y Solidaria (EPS) como la tercera economía en el país. En ambos casos el objetivo fue disminuir la tasa de informalidad, en la figura 1 se puede observar un antes y después de la aplicación del RISE y EPS.

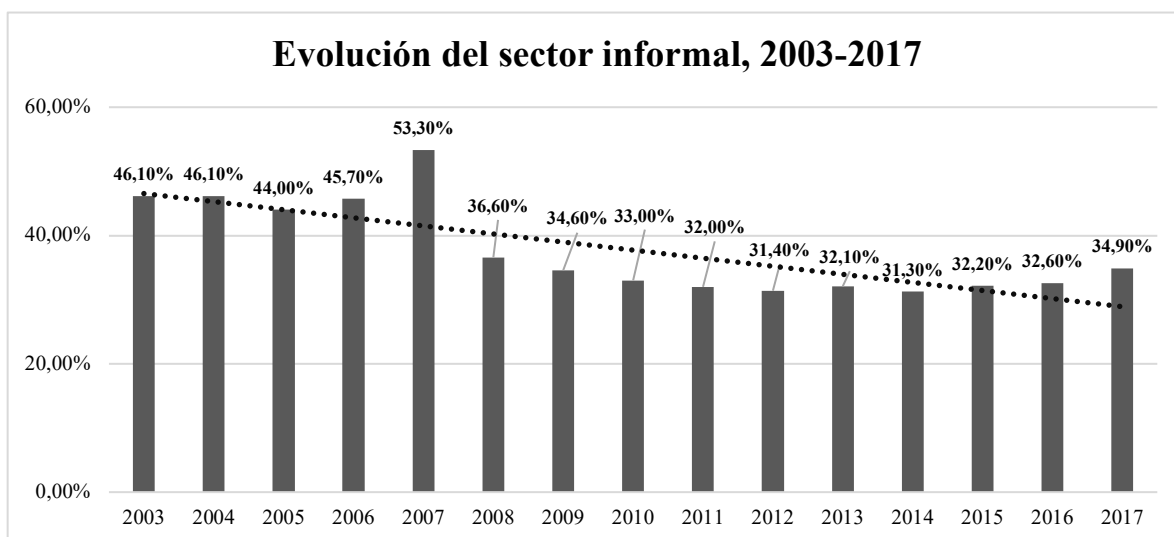


Figura 1. Evolución del sector informal a nivel urbano, 2003-2017, tomado de la encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

En la figura 2 se aprecia que, la tasa del sector formal estuvo en crecimiento hasta el año 2015 alcanzando un 61.30%, en comparación con el 57.90% del año 2017, en el que se da un decremento de 3.60%. En Ecuador, fue evidente que una de las causas de la contracción del sector formal fue la caída de los precios del petróleo, afectando el desempeño económico. Como forma de reacción el gobierno ecuatoriano para no depender de sus ingresos petroleros realizó reformas en su normativa tributaria, incorporando nuevos aranceles e impuestos. Lo que desmotivó al sector empresarial y como consecuencia cerraron sus empresas o cambiaron su domicilio fiscal a otro país vecino. Provocando que el desempleo, según la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), la tasa aumentara a 5.7 % a nivel nacional durante el año 2016. En vista, de que había un exceso de oferta laboral, un grupo de personas optaron por incorporarse al sector informal.

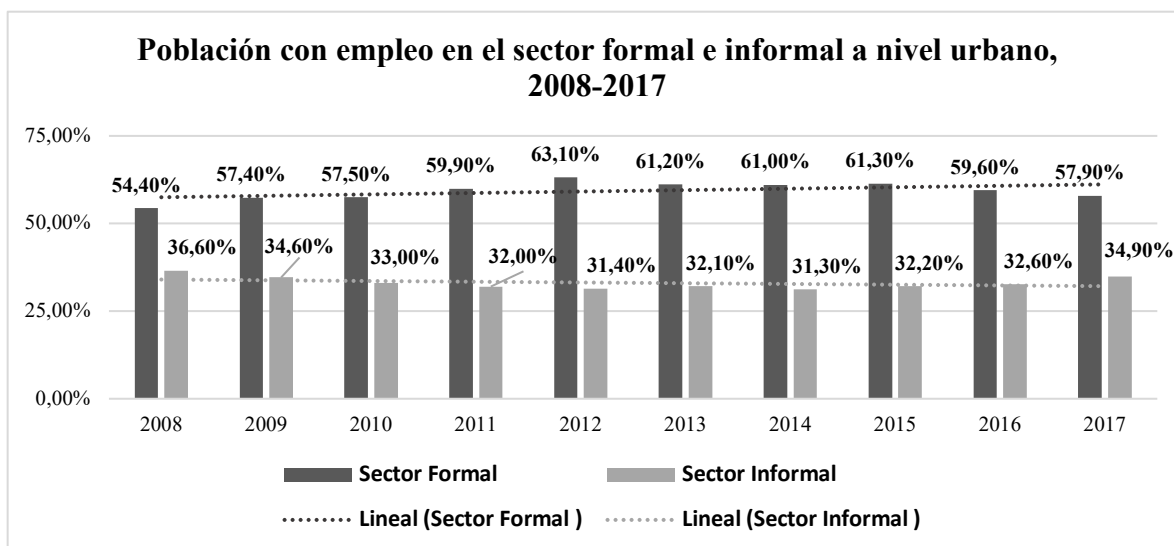


Figura 2. Población con empleo en el sector formal e informal a nivel urbano, 2008-2017 (en porcentaje respecto al total de personas con empleo), tomado de la encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

1.1.4. Transición de la economía informal a la formal.

Considerando la importancia del aporte económico del sector informal en la economía del país, deberían formularse políticas regulatorias y de control. Desde el enfoque económico clásico los autores Allingham y Sadmo (1972), afirman que los controles, inspecciones, sanciones y multas son un medio eficaz para evitar delitos fiscales. Siendo así, la naturaleza de la economía informal trata de que un grupo de individuos ejerzan su actividad económica y al no estar inscritos de manera formal ante una institución gubernamental no realizan el pago de ningún tipo de tributo. No obstante, a pesar de la aplicación del poder coercitivo sobre los emprendedores informales, el Estado debe velar por fomentar la estabilidad laboral e incrementar los incentivos de pertenecer al sector formal. Durante las últimas dos décadas, experiencias en países en desarrollo han permitido identificar la eficacia de programas en la capacitación empresarial, educación fiscal, mejoras en los sistemas de seguridad social, facilidades en el sistema fiscal, accesos a las políticas de desarrollo como créditos financieros. De esta manera ha

permitido atraer a los individuos del sector informal y facilitar su transición en el sector formal (Tokman, 2006).

El objetivo de este capítulo es presentar la incidencia de la Economía Popular y Solidaria como alternativa para reducir el número de personas en el sector informal.

1.1.4.1. Generalidades de la Economía Popular y Solidaria (EPS).

La globalización, el dinamismo de los mercados, el avance tecnológico, han provocado una gran competitividad por parte de las empresas en mercados locales e internacionales; ocasionando una reducción en el ciclo de vida de una empresa y de la gama de los productos ofertados. No obstante, las empresas que han padecido de debilidades en sus recursos o que no tuvieron una visión clara de las oportunidades del mercado han cerrado sus puertas y el desempleo se ha visto presente. El hecho de que los países pasen estos de momentos de crisis económica y social, ha originado el nacimiento de organizaciones que no corresponden al sector privado ni al público, sino aquellas que promuevan el bien común y la sostenibilidad. Estas organizaciones son denominadas como economía social, economía popular, economía solidaria, tercer sector económico. Y en base a sus principios y valores se separa de la lógica proveniente al sistema capitalista enfocado en el individualismo, la maximización de utilidades, acumulación de capital y explotación del empleado y al sector estatal.

La fuerza laboral que queda desprotegida por el desempleo decide arriesgarse a realizar una actividad económica, en la gran mayoría de los casos se incorpora en una economía informal, con características como falta de organización, ninguna estructura e improvisada. Sin embargo, otro grupo de emprendedores deciden participar en el sector formal y se incluyen en la economía popular y solidaria caracterizada por ser participativa, recíproca, cooperativa, grupal, colectiva y estructurada.

Varios autores han estudiado por un largo período al capitalismo y su estructura, a los aciertos y desaciertos y bienestar económico generado en los países desarrollados y en desarrollo. Pero ante un futuro con incertidumbre, asimetría de información y el crecimiento de la informalidad, es necesario establecer otras organizaciones, donde se establezca prioridad a los sistemas de protección social y el estado del bienestar. Defínase al Estado de bienestar como un conjunto de disposiciones legales que permiten a los ciudadanos disponer de sus prestaciones de seguridad social obligatoria y del uso y goce de los servicios públicos (Farge, 2007).

El concepto de “economía solidaria” es consecuencia de las investigaciones realizadas por el profesor chileno Luis Razeto en su libro “Las empresas alternativas” publicado en el año 2002, menciona a la economía de solidaridad como la “Modalidad de Cooperación, comensalidad, coordinación, comunidad, colectividad o colaboración, modos estos integración solidaria entre los sujetos” (p.82).

Askunze (2007) menciona que la diferencia entre la economía convencional y la solidaria, es que en esta última su sistema de prioridades se enfoca en utilizar como medio la rentabilidad económica y su fin es el desarrollo del individuo y grupo.

Según Guerra (2010) la economía solidaria es considerada en tres dimensiones como “movimiento de ideas, un nuevo paradigma científico y como un tercer sector actuando en nuestras economías” (p.67).

Para el autor Coraggio (2016) afirma que la economía social y solidaria es un sistema económico enfocado a la “reproducción y desarrollo de la vida” (p.15).

De esta manera, se entiende por EPS como un conjunto de organizaciones paralelas al sistema imperialista del capitalismo. Siendo, una alternativa para los emprendedores formales pero que posean

iniciativas populares donde se expresen valores y una serie de prácticas alineadas con la responsabilidad social y ambiental, generación de ingresos y ganancias aplicando principios éticos y morales, cooperación entre los miembros, relaciones internas de solidaridad, democracia participativa en la formulación de los objetivos, mecanismos abiertos en la deliberación o toma de decisiones.

Coraggio (2013) afirmó que pueden ser varias las maneras para progresar en la constitución e institucionalización de la economía social y solidaria y menciona las siguientes percepciones en países que pertenecen a América latina:

En Brasil y Argentina la ESS y sus instituciones surgen o se abren paso como un elemento más de estrategias sociales y políticas de inserción o reinserción de sectores excluidos al mismo régimen económico que los excluyó.

En Venezuela, Bolivia y Ecuador los recientes procesos constituyentes incorporan la ESS como parte central de una ruptura institucional, enmarcada en una propuesta de cambio en el régimen social de acumulación. (p.16)

En Latino América, en los últimos años la EPS ha mostrado su crecimiento y fortalecimiento en los procesos económicos en el sector popular, excluyendo su discriminación, marginalidad y exclusión. Siendo, una alternativa al capitalismo y como estrategia para reducir los niveles de informalidad, desempleo y pobreza. Considera como base ideológica la cohesión, equidad y justicia social, la defensa de la explotación del trabajador, y parte de, una unión de esfuerzos y tiene como fin el bienestar del grupo, de esta manera colabora con el tejido social, al favorecer vínculos fuertes y en armonía entre los miembros de la organización, constituyendo un verdadero desarrollo comunitario, fomentando la aptitud creativa e imaginación en los individuos. Las

empresas de ESS no establecen distinciones como por ejemplo el nivel de jefe o subordinado, en la que los beneficios o ganancias son para un grupo minúsculo como es el caso del capitalismo.

1.1.5. La EPS en el contexto ecuatoriano.

En el año 2008 se modificó la Constitución de la República del Ecuador y en su artículo 283 se estableció que el sistema económico es social y solidario y se reconocerá “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”. En el mismo artículo menciona que el sistema económico se integrará “por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria”.

La Organización Hofstede Insights ha establecido 6 dimensiones para medir la Cultura entre países, de los cuales el <colectivismo> es uno de ellos y en el Ecuador representa un 92%. Esta dimensión indica la facilidad en que las personas se integran en las organizaciones y se cuidan unos a otros a cambio de lealtad. Una estrategia adicional para reducir la informalidad, es la que promovió el estado ecuatoriano en la constitución de formas de organizaciones comunitarias. Como es el caso de los sectores comunitarios, asociativos, cooperativistas y las unidades económicas y populares, donde se solicita constituirse jurídicamente para pertenecer al sector formal, pero con una tramitología sencilla. Todos estos sectores permiten crear una conciencia popular en los individuos que la componen y es el impulso a ser partícipes en la construcción colectiva de alternativas que permitan generar sus ingresos y satisfacer sus necesidades, basadas en los principios de solidaridad, reciprocidad y cooperación.

Desde los tiempos antiguos hasta la actualidad, el valor de la solidaridad se ha hecho presente en Ecuador. Un ejemplo son las

comunidades agrarias, donde los esfuerzos individuales pero organizados y estructurados han conllevado a beneficios comunitarios. De los países que integran Latino América, el Ecuador ha tenido la iniciativa en avanzar hacia un sistema económico social y solidario. Apoyado en la creación de organismos estatales como la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la Corporación Nacional de Finanzas Populares y el Instituto de Economía Popular y Solidario. Y dos normativas legales, la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento.

A pesar de haber creado los organismos estatales, el crecimiento de este sector dependerá de manera directa de un Estado con iniciativa e interesado en fomentar y dar a conocer las ventajas de pertenecer al mismo, desarrollar las capacidades intelectuales en los emprendedores en temáticas administrativas, marketing y ventas, finanzas, distribución y tributaria. Además, los formuladores de políticas deben replantearlas en campos como el social, ambiental, fiscal y su incidencia con el desarrollo de la ESS en cada país. La asociación, cooperación, solidaridad entre los productores rurales que se encuentran en un estado de precariedad laboral pueden integrarse en el mercado formal y gozar de bienestar social.

La Superintendencia como órgano competente en la dirección y bienestar de los socios y miembros que forman parte de la economía popular y solidaria brinda talleres de capacitación a las organizaciones pertenecientes en este sector. El cual está compuesto por el sector financiero y sector no financiero. Dentro del sector financiero se encuentran las Cooperativas de Ahorro y Crédito y en el sector no financiero se encuentran las Asociaciones, Cooperativas de Consumo, Cooperativas de Producción, Cooperativas de Transporte, Cooperativas de Vivienda, Cooperativas de Servicio y Organismo de integración.

En la tabla 3 se muestra el número de los entes que componen el sector no financiero dentro de la Economía Popular y Solidaria. El mayor número de registrados pertenecen a las asociaciones y en la actividad de producción, y en segundo lugar está la actividad de servicios. No obstante, en las cooperativas el rubro más significativo es en la actividad de servicios.

Tabla 3. Sector no financiero y su composición

Actividades/Tipo	Asociaciones	Cooperativas	Federación	Organización Comunitaria	Total
Consumo	112	17	-	16	145
Producción	6917	532	2	26	7477
Servicios	3514	1984	3	-	5501
Vivienda		422	-	-	422
Total	10543	2955	5	42	13545

Fuente: SEPS-Catastro del Sector no Financiero agosto 2016

En el sector financiero se encuentran las cooperativas de ahorro y crédito, cuyo propósito es proporcionar a sus socios y terceros que tengan limitaciones en recursos financieros con préstamos a tasas más atractivas con la finalidad de apoyar a la comunidad. En la tabla 4 se detalla su composición por segmentos, de los cuales el segmento 5 es el más representativo con 519 registrados; en segunda posición está el segmento 4 con 176 personas jurídicas inscritas. Es necesario mencionar que el nivel de segmento al que pertenece la cooperativa está en función del valor de activos.

Tabla 4. Sector Financiero y su composición

Tipo	Cooperativas de Ahorro y Crédito
Segmento 1	31
Segmento 2	38
Segmento 3	82
Segmento 4	176
Segmento 5	519
Total	846

Fuente: SEPS-Catastro del Sector Financiero agosto 2016

En la tabla 5 se observa un incremento en el número de capacitaciones desde el año 2012, por lo que se ha capacitado a 33.267 personas considerando al sector financiero y no financiero.

Tabla 5. Capacitaciones por parte de la SEPS periodo 2012-2016

Año	Sector Financiero	Sector no financiero	Otras	Total
2012	412	876	58	1346
2013	2.309	2.397	26	4732
2014	2.847	3.568	207	6622
2015	6.538	4.103	899	11540
2016	4.142	3.840	1.045	9027
Total	16.248	14.784	2.235	33.267

Fuente: SEPS

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria tiene entre sus funciones analizar y proponer cambios en las normas jurídicas, en beneficio de buenas prácticas de gobiernos cooperativos de la EPS. En el año 2015 se emitió el mayor número de cambios debido a la promulgación del Código Orgánico Monetario y Financiero del año 2014.

Tabla 6. *Listado de normas expedidas*

Organismos	2012	2013	2014	2015	2016
Superintendencia de Economía Popular y Solidaria	2	16	7	20	11
Junta de Regulación del Sector Financiero Popular y Solidario	3	12	1	0	0
Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera	0	0	3	14	11
Ministerio Coordinador de Desarrollo Social	2	4	3	5	0
Total	7	32	14	39	22

2.1. Resultados

2.1.1. Incidencia de la EPS en la Informalidad a partir de un análisis tributario del impuesto al valor agregado

En los países en desarrollo la probabilidad es mayor de que se presente el fenómeno de la informalidad en momentos de necesidad y crisis económica. Existe una diversidad de evidencias teóricas y empíricas que lo sustentan. De esta manera, al crecer la economía informal en un país se afecta directamente en la recaudación tributaria, limitando al presupuesto general del estado que se refleja en una reducción en gastos públicos (Rocha, Ulysea y Rachter, 2016). Por ejemplo, la educación, obras públicas, salud, vivienda. La EPS al ser una alternativa para incrementar el número de emprendimientos en el sector formal debe estar regida por marcos legales y fiscales. Por tanto, la recaudación tributaria que se obtenga en este sector de carácter solidario aporta en la economía de un país. Al ser un ente con naturaleza sin fin de lucro y preocupada por el bienestar comunitario deben distribuir sus excedentes de la siguiente manera: fondo Irrepartible de Reserva legal mínimo 50%, un 5% como aporte a la Superintendencia y la diferencia queda a disposición de la Asamblea General.

En cuanto a los impuestos que deben cumplir las organizaciones que pertenecen a la Economía Popular y Solidaria son los mismos que contribuyen otras organizaciones lucrativas, salvo el caso del Impuesto a la Renta que está exento, pero que debe ser cumplido y distribuido como fue mencionado en el apartado anterior. Por lo que no existiría algún otro beneficio e incentivo fiscal adicional para este tipo de economía.

Siendo así, se propone a continuación, presentar un análisis tributario con la contribución del impuesto al valor agregado (IVA) en la EPS:

- a) Ventas locales tarifa 0% y 12% IVA y exportaciones en los tres sectores de la economía: privadas, públicas y popular y solidaria

La Figura 3 compara los resultados obtenidos por ventas locales y exportaciones en productos y servicios gravados tarifa 0% y 12% del impuesto al valor agregado en los tres sectores de la economía ecuatoriana. Muestra que durante el año 2014 hubo un incremento significativo en comparación con los demás años de estudio, dando como resultado un sector privado que aportó con la mayor cantidad del impuesto en comparación con los otros sectores en este año.

También se refleja que durante los años 2011 hasta 2016 la Economía Popular y Solidaria creció año tras año, alcanzado así un crecimiento en el año 2016 con casi el doble de ingresos que el año 2011. Mientras que el Sector Público se encontraba en un desarrollo durante los años 2011 al 2014 contribuyendo a las ventas locales. En los años 2015 y 2016 disminuyó debido a la caída del precio de petróleo y por ser éste un rubro de ingreso importante para el Ecuador se implantaron nuevas medidas económicas que afectaron negativamente al sector privado y público. No obstante, el sector solidario permaneció en crecimiento.

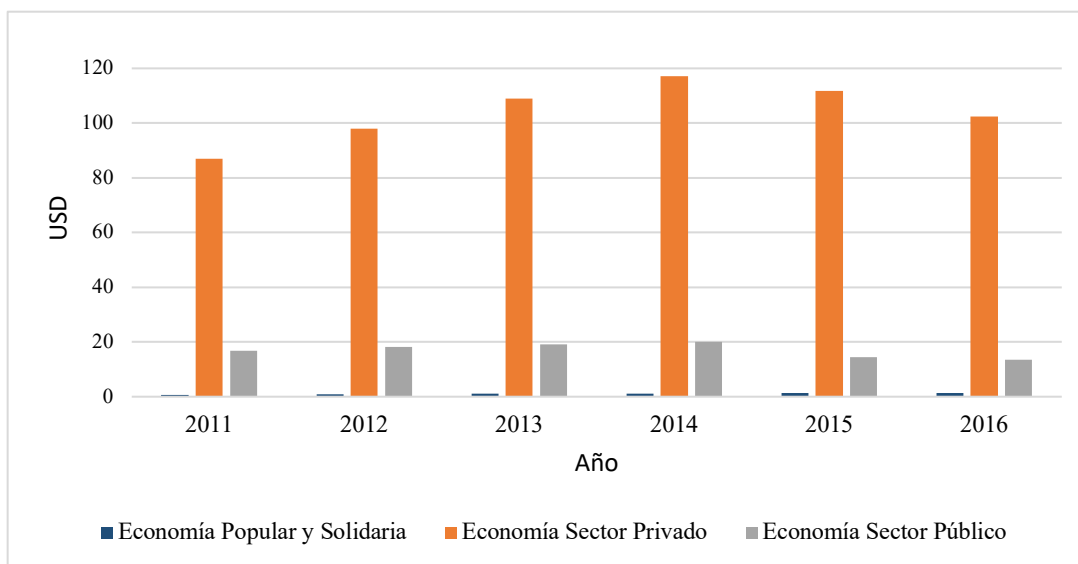


Figura 3 Contribución del Impuesto al Valor Agregado por tipo de economía: Periodo 2011 al 2016, Nota: Datos en miles de millones de dólares, tomado del Servicio de Rentas Internas

b) Ventas locales tarifa 0 y 12% IVA y por exportaciones en la economía popular y solidaria

En la figura 4 los resultados muestran un claro patrón de crecimiento tanto en las ventas locales tarifa 0% y 12% IVA y las exportaciones con respecto a la EPS. Es relevante destacar que las ventas locales con tarifa 0% de IVA representan más del 60%.

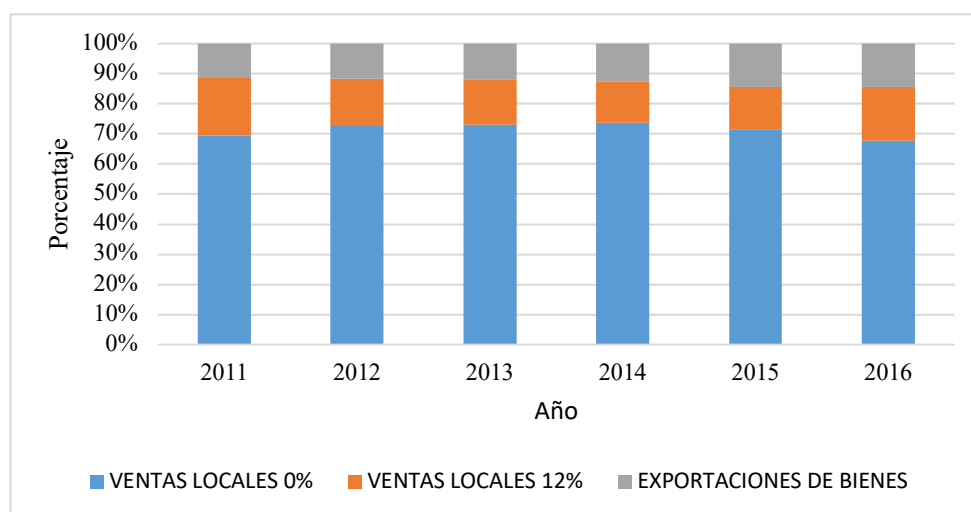


Figura 4. Ventas locales tarifa 0% y 12% IVA y las exportaciones en la EPS, tomado del Servicio de Rentas Internas

Como se muestra en la figura 5, las ventas locales con tarifa 0% durante el periodo 2011 hasta el 2016 en la Economía popular y solidaria mantuvieron un crecimiento constante durante 5 años. En el año 2011 reportó 451.443.702,41 dólares comparado con el año 2015 que obtuvo 908.404.682,55 dólares, generándose un crecimiento de 101%. A pesar de la recesión económica que atravesó el país desde el año 2015 a la actualidad, se vio reflejado en un impacto en la reducción de las ventas, pero en una menor proporción en el sector con actividades que gravan tarifa 0% IVA. Donde se dio una reducción de 3% del año 2015 al 2016.

Con respecto, a las exportaciones de bienes en la economía popular y solidaria. Las medidas impuestas por el gobierno no afectaron de manera significativa a los exportadores. Debido a que existió un crecimiento de 3% comparado el año 2015 con el año 2016. Y un crecimiento de 148%, considerando el año 2011 cuando empezaron las incorporaciones de los emprendedores al tercer sector económico, que generó en exportaciones un valor por 73.518.148,33 dólares y 182.577.697,51 dólares en el año 2015.

La figura 5 muestra que las ventas locales con tarifa 12% de IVA son las más representativas en este sector. A pesar de tener un crecimiento constante hasta el año 2015 ha sido lento. Se puede verificar confrontando los valores obtenidos en el año 2011 con 124.441.266,78 dólares y los del año 2015 con 182.073.945,32 dólares, alcanzando un 48%. En comparación con las ventas locales tarifa 0% IVA y las exportaciones que alcanzaron un crecimiento de 101% y 148% respectivamente.

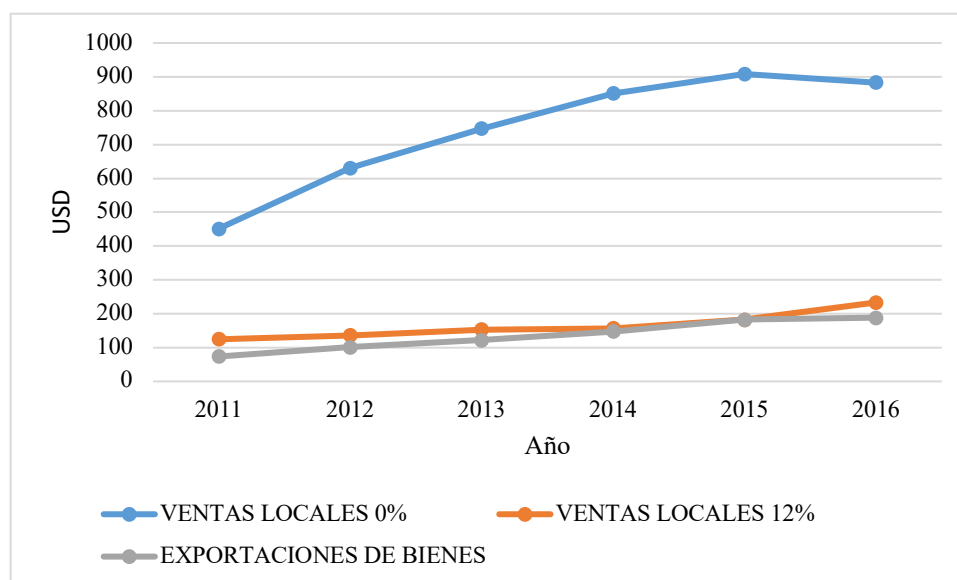


Figura 5. Evolución de las ventas locales y exportaciones en la EPS, Nota: Datos en miles de millones de dólares, tomado de Servicio de Rentas Internas

c) Análisis por provincias y su aporte en la economía popular y solidaria

En la tabla 7 se refleja la participación en la venta local tarifa 0%, 12% IVA y exportaciones en la economía popular y solidaria en miles de millones de dólares por provincia. Se consideró agrupar las provincias y su participación por las cuatro regiones que conforman el Ecuador: Amazonía con un valor 4,15%, Costa 40,12%, Insular 0,04% y Sierra 55,69%. La Región Sierra es la que posee un mayor volumen de ventas en la EPS.

Entre las provincias que componen la región Sierra se destaca a la provincia de Azuay con el 13,12%, mientras que la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas apenas alcanzó el 1,14%, existe una diferencia entre ambas provincias de 11,98%. Esta región considerando tres de sus principales provincias como Azuay, Pichincha y Tungurahua contribuyen a la economía con un valor de 35,50%. Con respecto a las provincias de la región Costa se destaca la del Oro, siendo la que ocupa el primer lugar en la participación con el 18,50%, seguida por la provincia de Guayas con el 9,03%, y Manabí con 5,70%, las cuales poseen una participación

de 33,23%, durante los años de estudio (2011-2016). Aunque las provincias de la costa poseen una menor participación en contraste con la región sierra, la provincia de El Oro encabeza el listado con el 18,50%, seguida por la provincia de Azuay con el 13,12%, lo cual da como resultado una diferencia de 5,38%.

Entre las seis provincias mencionadas de las regiones Sierra y Costa, asciende a un aporte en los procesos económicos formales del país con una cifra de 68,73%.

Tabla 7. Ventas 0% y 12% IVA y exportaciones por provincias y su aporte en la economía popular y solidaria.

Provincias	Total general	Participación	Región
El Oro	1.160.599.621,23	18,50%	Costa
Azuay	823.171.316,52	13,12%	Sierra
Pichincha	732.582.009,98	11,68%	Sierra
Tungurahua	671.315.477,09	10,70%	Sierra
Guayas	566.751.713,20	9,03%	Costa
Manabí	357.526.440,62	5,70%	Costa
Los Ríos	297.865.590,15	4,75%	Costa
Chimborazo	255.705.976,90	4,08%	Sierra
Imbabura	222.133.102,71	3,54%	Sierra
Cotopaxi	177.522.318,51	2,83%	Sierra
Loja	171.298.286,00	2,73%	Sierra
Bolívar	140.281.604,98	2,24%	Sierra
Carchi	119.678.034,15	1,91%	Sierra
Cañar	109.096.873,97	1,74%	Sierra
Santa Elena	100.675.525,32	1,60%	Costa
Pastaza	97.872.989,50	1,56%	Oriente
Santo Domingo de los			
Tsáchilas	71.460.818,04	1,14%	Sierra
Orellana	62.270.474,52	0,99%	Oriente

Sucumbíos	49.873.120,78	0,79%	Oriente
Esmeraldas	33.677.758,10	0,54%	Costa
Morona Santiago	27.568.229,99	0,44%	Oriente
Napo	11.964.389,83	0,19%	Oriente
Zamora Chinchipe	10.871.250,16	0,17%	Oriente
Galápagos	2.590.235,86	0,04%	Insular
Total General	6.274.353.158,11	100,00%	

Tomado de Servicio de Rentas Internas

d) Actividades realizadas por la Economía popular y solidaria

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos presenta un listado (ver tabla 8) para realizar las actividades económicas de manera legal en la economía ecuatoriana.

Tabla 8. *Clasificación de Actividades Económicas.*

SECCIÓN	DESCRIPCIÓN
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
B	Explotación de minas y canteras
C	Industrias manufactureras
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
E	Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas
H	Transporte y almacenamiento
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas
J	Información y comunicaciones

SECCIÓN	DESCRIPCIÓN
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
P	Enseñanza
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social
R	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas
S	Otras actividades de servicios
T	Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales

Tomado de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

En la figura 6 se detalla la participación en las ventas totales por actividades económicas en la economía popular y solidaria. Las Cooperativas de ahorro y crédito que realizan las actividades financieras y de seguros tienen una participación del 40,90%, las cooperativas de transporte que realizan el servicio de transporte presentan una cifra de 20,66%, los comerciantes con la actividad de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas asciende a un 16,28%, las asociaciones que brindan todo tipo de servicio participa con un 9,41% y las asociaciones de agricultores, ganaderos y pescadores obtuvo un 7,32%. Estas 5 actividades económicas

representan un 94,58% de la EPS. Estos valores son el resultado de consolidar las ventas totales en el tercer sector económico durante el periodo 2011 al 2016.

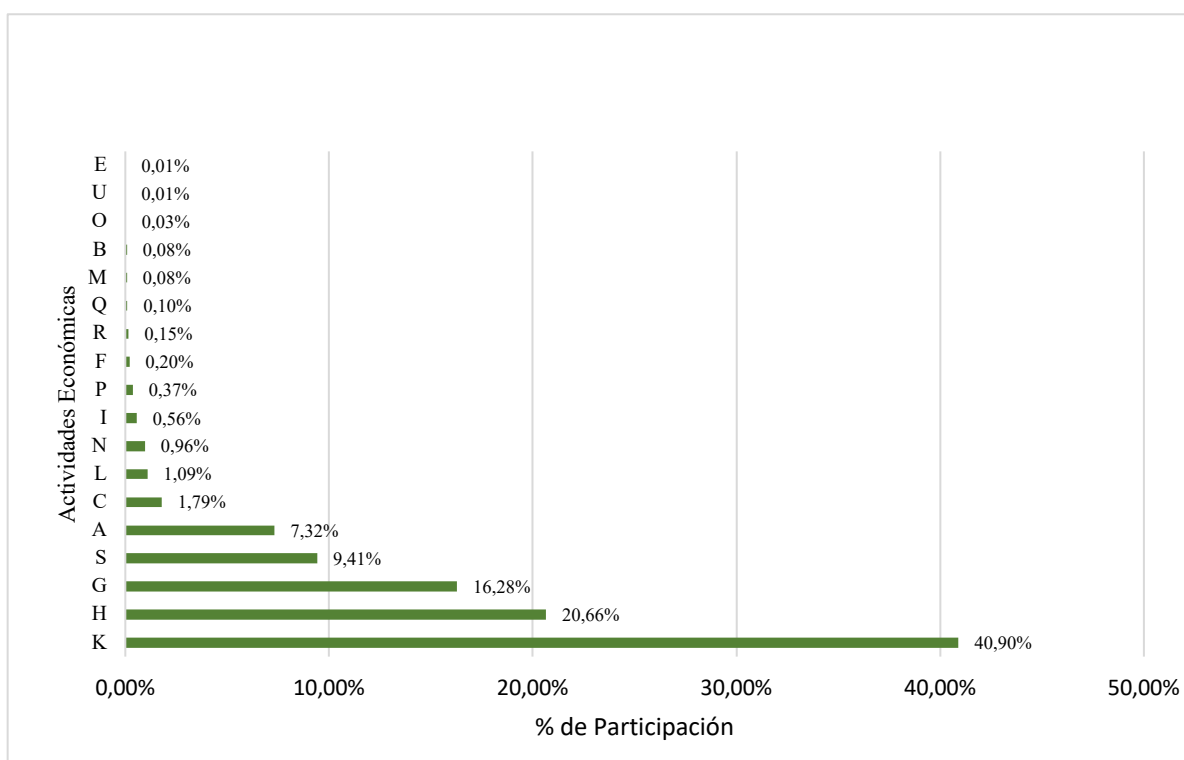


Figura 6. Participación de ventas en la EPS por actividad económica, tomado de Servicios de Rentas Internas, Elaboración Propia

e) Comportamiento de la EPS en la Economía Informal

En la figura 7 se refleja que a pesar de existir un incremento constante de la economía popular y solidaria no ha incidido de manera significativa en el comportamiento del sector informal. Este sector inicia con un 32% en el año 2011 y luego presenta una reducción leve pasando a 31,40% en el año 2012 y para el año 2013 se incrementa en un 0,70% alcanzando el 32,10%. El valor mínimo fue 31,30% en el año 2014 y un máximo de 32,60% para el año 2016. Tokman (2006) afirmó que la reducción del sector informal puede darse en base a la motivación e incentivos fiscales por parte del Estado. Pero el resultado obtenido está en oposición a lo afirmado por Tokman. A pesar de los esfuerzos de la Administración Tributaria y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria por

capacitar a los emprendedores en temas administrativos, simplicidad en procesos fiscales y las frecuentes campañas publicitarias dando a conocer las ventajas de incorporarse a este sector, no se ha podido reducir de manera considerable al sector informal.

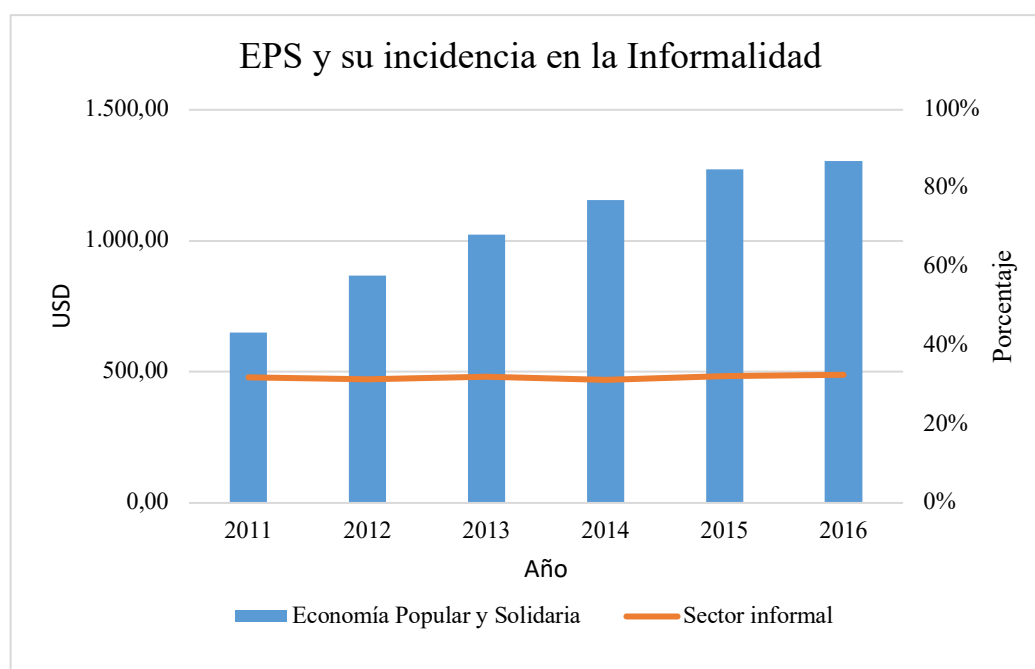


Figura 7. Comportamiento de la EPS y la Economía Informal, tomado de Servicios de Rentas Internas - Elaboración Propia

Conclusión

Este documento proporciona una clara visión de que la tasa de informalidad en los últimos quince años ha sido a la baja. No obstante, los resultados también presentan una estabilidad en un 30%+/- 2% desde el año 2011 al 2016.

Con la aplicación de la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador, en el año 2011 permitió contribuir en los procesos económicos del país. Incorporando a nuevos emprendimientos en el sector formal cumpliendo los principios de reciprocidad, solidaridad y cooperativismo. Sin embargo, el propósito de esta investigación era demostrar que la aplicación de la EPS impactaría en una reducción en la tasa de informalidad en el

Ecuador. No obstante, los resultados obtenidos evidencian que la tasa de sector informal no disminuyó significativamente, a pesar de haberse aplicado procesos tributarios simplificados por parte de la Administración Tributaria y capacitaciones, asesoramientos y acompañamiento por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Referencias

- Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics* (1), 323-338.
- Amaral, P., & Quintin, E. (2004). *The Implications of Capital-Skill Complementarity in Economies with Large Informal Sectors (Working Paper 0404)*. Texas: Federal Reserve Bank of Dallas: Center for Latin America Working Papers.
- Asamblea General del Estado. (2008). Constitución de la República del Ecuador. pp. 93. Quito.
- Askunze, C. (2007). Economía Solidaria. Recuperado el 2018 de Mayo de 9, de http://www.economiasolidaria.org/files/ecosol_dic_ed.pdf
- Bacchetta, M., Ekkehard, D., & Bustamante, J. (2009). *Globalization and informal jobs in developing countries: A joint study of the International Labour Office and the Secretariat of the World Trade Organization*. Geneva, Switzerland: International Labour Organization and World Trade Organization.
- Beccaria, L., & Groisman, F. (2008). Informality and poverty in Argentina. *Investigación Económica*, 67(266), 135-169.
- Beccaria, L., & Groisman, F. (2015). Informalidad y segmentación del mercado laboral: El caso de la Argentina. *Cepal Review*(117), 127-143.
- Bernal, R. (2009). The informal labor market in Colombia: Identification and characterization. *Desarrollo y Sociedad*(65).

- Bruhn, M., & McKenzie, D. (2014). Entry Regulation and the Formalization of Microenterprises in Developing Countries. *Oxford University Press on behalf of the World Bank*.
- Bruton, G., Ireland, R., & Ketchen, D. (2012). Toward a research agenda in the informal economy. *Academy of Management Perspectives*(26), 1–11.
- Bruton, G., Khavul, S., & Chavez, H. (2011). Microlending in emerging economies: building a new line of inquiry from the ground up. *Journal of International Business Studies*(42), 718–739.
- Castells, M., & Portes, A. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. En M. Castells, & A. Portes, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Chen, M. (2005). *Rethinking the informal economy: Linkages with the formal economy and formal regulatory environment* (Vol. (Research Paper 2005/10)). Helsinki: United Nations: University-World Institute for Development Economic Research.
- Chen, M. (2012). La economía informal: definiciones, teorías y políticas. Recuperado el 4 de Mayo de 2018, de <http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Chen-Informal-Economy-DefinitionsWIEGO-WP1-Espanol.pdf>
- Coraggio, J. (2013). La Presencia de la Economía Social y Solidaria (ESS) y su Institucionalización en América Latina. En P. f. Conference (Ed.). Geneva, Switzerland.
- Coraggio, J. (2016). Economía social y solidaria en movimiento. *UNGS*.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero*. Bogota: Printer Colombiana.
- Del Valle, A. (2010). Informalidad y modelos de bienestar en América Latina. *Política y Sociedad*, 23.
- Eijdenberg, E. (2016). Does one size fit all? A look at entrepreneurial motivation and entrepreneurial orientation in the informal economy of Tanzania.

International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 22(6), 804 – 834.

Eilat, Y., & Zinnes, C. (2002). The shadow economy in transition countries: friend or foe? A policy perspective. *World Development*, 30(7), 1233–1254.

Farge, C. (2007). El Estado de bienestar. *Enfoques XIX*(1-2), 45-54.

Farrell, D. (2004). The hidden dangers of the informal economy. *McKinsey Quarterly*.

Fernández , C., Villar , L., & Gómez , N. (2017). *Taxonomía de la informalidad en América Latina*. (C. d. social, Ed.) Working paper No. 75 Fedesarrollo.

Ferreira-Tiryaki, G. (2008). The informal economy and business cycles. *Journal of Applied Economics*(11), 91-117.

García , G. (2008). Informalidad regional en Colombia: Evidencias y Determinantes. *Documentos de Trabajo*, 36.

García, G. (2009). Evolución de la informalidad laboral en Colombia: determinantes macro y efectos locales. *Archivos de Economía* (360).

Gasparini, L., & Tornarolli, L. (2009). Labor informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and trends from household survey microdata. *Desarrollo y Sociedad*(69).

Gindling, T., & Terrel, K. (2005). The Effect of Minimum Wages on Actual Wages in Formal and Informal Sectors in Costa Rica. *World Development*, 33(11), 1905-1921.

Groisman, F. (2013). Income polarization, the middle class and informal employment in Greater Buenos Aires, 1974-2010. *Cepal Review*(109).

Guerra, P. (2010). La economía solidaria en Latinoamérica. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio social*, 110, 67-76.

Hart , K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of hmodern African Studies*, 11(1), 61-89.

- Hart, K. (1970). Small scale entrepreneurs in Ghana and development planning. *Journal of Development Studies*, 6(4), 104-120.
- Haus, I., Steinmetz, H., Isidor, R., & Kabst, R. (2013). Gender effects on entrepreneurial intention: a meta-analytical structural equation model. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 5(2), 130–156.
- INEC. (2017). Reporte de Economía Laboral. Recuperado el 3 de Mayo de 2018, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/Informe_Economia_laboral-sep17.pdf
- Insights, H. (2018). Recuperado el 2018 de Mayo de 4, de <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>
- Kautonen, T., Tornikoski, E., & Kibler, E. (2011). Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms. *Small Business Economics*, 37(), 219-234.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109–126.
- Levy, S. (2008). *Buenas intenciones, pobres resultados: política social, informalidad y crecimiento económico en México*. Washington: Brookings Institution Press.
- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria . (2011). Recuperado el 3 de Mayo de 2018, de <http://www.cpccs.gob.ec/docs/normativaDocs/1275286.pdf>
- Loayza, N. (2008). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. *Banco Central de Reserva del Perú*(15), 43-64.
- Miranda, A., & Rizo, S. (2009). Aspectos generales de la economía informal. *Guadalajara: Universidad de Guadalajara*.
- Ochoa, D., & Ordoñez, A. (2004). Informalidad en Colombia. Causas, efectos y características de la economía del rebusque. (U. ICESI, Ed.) *Estudios Gerenciales*, 90, 103-116.

- Organización Internacional del Trabajo. (2018). Perspectivas sociales y del empleo en el mundo – Tendencias 2018. Recuperado el 3 de Mayo de 2018, de http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_627202/lang-es/index.htm
- Oshima, H. (1971). Labour force explosion and the labour intensive sector in Asian growth. *Economic Development and Cultural Change*, 19(2), 161-183.
- Puffer, S., & McCarthy, D. (2011). Two decades of Russian business and management research: an institutional theory perspective. *Academy of Management Perspectives*(25), 21–36.
- Puyana, A., & Romero, J. (2012). Informalidad y dualismo en la economía mexicana. *Estudios demográficos y urbanos*, 27(2), 449-489.
- Quejada, R., Yáñez, M., & Cano, K. (2014). Determinantes de la informalidad laboral: un análisis para Colombia. *Investigación & Desarrollo*, 22(1).
- Razeto, L. (2002). *Las empresas alternativas*. Montevideo: Nordan Comunidad.
- Rocha, R., Ulysea, G., & Rachter, L. (2016). Do lower taxes reduce informality? Evidence from Brazil. *Journal of Development Economics*, 134, 28-49.
- Sarmiento, J. (2010). Identificación del impacto de la carga fiscal en las pyme de Bogotá a partir del contexto latinoamericano, nacional y regional. *Revista Cuadernos de Contabilidad*, 11(28), 201-237.
- Schneider, F. (2010). Money Laundering and Financial Means of Organized Crime: Some Preliminary Empirical Findings. *Economics of Security Working Paper Series*, 1-29.
- Schneider, F., & Klinglmair, R. (2003). Shadow Economies around the World: What Do We Know? *unpublished manuscript, University of Linz*.
- Shane, S., & Venkatraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*(25), 217-226.
- Siñani, J. (2012). Presión Tributaria Departamental e Informalidad. *Perspectivas*, 15(30), 145-166.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2018). Recuperado el 2018 de Mayo de 4, de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/584491/Informe+5+an%CC%83os+de+gestio%CC%81n+2012-2017.pdf/7be16704-446b-4a1a-ad6d-0470e128d9e7?version=1.0>

Tokman, V. (1978). An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Relationships. *World Development*, 6(9/10), 1065-1075.

Tokman, V. (2006). Integrating the informal sector in the modernization process. *Prepared for the UN/DESA Development Forum on Productive Employment and Decent Work*. United Nations Headquarters, New York.

Tokman, V., & Délano, M. (2001). De la informalidad a la modernidad. *Santiago de Chile: Oficina Internacional del Trabajo*.

Uribe, J., & Ortiz, C. (2006). Informalidad laboral en Colombia, 1988-2000. *Evolución, teorías y modelos*.

Uribe, J., Ortiz, C., & Correa, J. (2004). Determinantes de las decisiones en el mercado laboral: La decisión de ser informal en Colombia 1988-2000. *Documentos de Trabajo*, 30.

Véliz, J., & Díaz, S. (2014). El fenómeno de la informalidad y su contribución al crecimiento económico: el caso de la ciudad de Guayaquil. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 90-97.

Williams, C., Shahid, M., & Martínez, A. (2016). Determinants of the Level of Informality of Informal Micro-Enterprises: Some Evidence from the City of Lahore, Pakistan. *World Development*, 84 , 312-325.

CAPITULO III:

Cooperativas de ahorro y crédito: Teorías y normativas

Karina García Reyes⁵

Vladimir Soria Freire⁶

Evolución y conceptualización

Antes de ahondar en la práctica a las Cooperativas de Ahorro y Crédito es importante destacar algunas características a breves rasgos, entre las cuales se encuentra su definición e importancia para la economía ecuatoriana, una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada. (Alianza Cooperativa Internacional).

Por otro lado, el artículo No. 21 del marco jurídico de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria define a las cooperativas de la siguiente manera:

“Es el conjunto de cooperativas entendidas como 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. (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

⁵ Economista, Docente Titular Auxiliar en la Universidad de Guayaquil, PhD. Student en Administración de Empresas en la UCA, email: karina.garcia@ug.edu.ec

⁶ Abogado, economista, docente Titular Auxiliar en la Universidad de Guayaquil, email: Vladimir.soriaf@ug.edu.ec

Añadiendo otra definición al campo de las cooperativas Paul Lambert (1961) las define como: una cooperativa "es una empresa constituida y dirigida por una asociación de usuarios, que aplica en su seno la regla de la democracia y que tiende directamente al servicio tanto de sus miembros como el conjunto de la comunidad". (citado en Caraballo,2013, pág. 174).

Es decir, que las cooperativas son empresas que se constituyen voluntariamente sin fines de lucro y que su objetivo está orientado a la satisfacción económica común y social de todos los socios que la conforman, además son sociedades democráticas y diferenciadas de las sociedades de capital que se enmarcan en la consecución de beneficios económicos con principios más diferenciados respecto a las cooperativas.

Es así que el cooperativismo en el Ecuador es una forma de economía que yace desde la época más remotas o "pre-coloniales", estas asociaciones se basaban en un entorno muy rudimentario que con el paso del tiempo abrieron caminos a diferentes tipos de asociaciones gracias a los avances generales del nuevo mundo.

Como lo muestra Solange Zambrano (2014, pág.30) en alrededor de toda la región latinoamericana las formas de organización tradicional que ha persistido hasta la actualidad han sido las de origen indígena tanto en Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, México, Paraguay, Perú y Venezuela; y en el Ecuador las comunidades quechuas donde su modalidad de cooperación estaba basada en la ayuda mutua y la contraprestación de servicios.

Miño (2013) confirma que: dichas organizaciones comunitarias utilizaron de forma secular formas de cooperación en la construcción de caminos, viviendas, acequias y múltiples obras sociales de larga duración. En el largo período colonial las comunidades indígenas dispusieron de tierras

comunales y resistieron el avance territorial de la hacienda (pág. 21). Aún estas organizaciones mantienen formas de colaboración asociativa que son parte del desarrollo histórico de la sociedad ecuatoriana.

Lo que conlleva analizar que el origen del cooperativismo en el Ecuador durante el siglo XIX mantuvo a breves rasgos características protectoras contra la sociedad colonizadora, en donde dichas comunidades trataron de restringir el acervo colonizador y precautelar el bien común de la sociedad ecuatoriana en aquella época.

Este sector ha tenido una gran evolución, la cual ha enmarcado un mayor dinamismo para la economía ecuatoriana desde la constitución de las primeras Cooperativas durante el período de 1910 a 1919 aproximadamente y el marco jurídico de aquella época hasta la actualidad con la presencia de más de 900 cooperativas de ahorro y crédito las cuales se encuentran controladas junto con otras instituciones del sector por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS); y regidas en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS).

La normativa legal de los años 60 no destacaba (como ahora se hace) a las Cooperativas de Ahorro y Crédito como parte fundamental del sistema económico, pues los mecanismos con los cuales se contaban no especificaba con claridad un sistema financiero popular y solidario en las constituciones debido a los crecientes cambios políticos; el cambio de línea de cada Gobierno les representaba a las cooperativas mayor o menor participación en la economía. Las políticas de control y las de apoyo no fueron focalizadas con mayor ímpetu pues la falta de financiación del presupuesto del Estado para con los organismos controladores fueron decadentes.

Las normas legales a las cuales se han sometido las cooperativas de ahorro y crédito han sido tan divergentes; la última Ley General de

Cooperativas promulgada en 1966 mediante decreto supremo No. 1031 y que 35 años después fue publicada su codificación y actualmente la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria proclamada en 2011, muestran el poco avance que han sufrido la normativa de las cooperativas; estas dos codificaciones de leyes muestran un conjunto de grandes diferencias sin embargo una de las más notoria para muchos críticos es la del tiempo de permanencia, pasaron más de 40 años para que se reconozca al sistema económico como social y solidario, en donde se integran diferentes formas de organización de la economía, y donde este sector es parte fundamental de la actividad económica.

Las transformaciones de las diferentes constituciones existentes reflejan a este tipo de instituciones cooperativistas su efecto fundamental en la economía ecuatoriana y un análisis muy limitado implicaría un proceso de abstracción en cuanto a la investigación global de las COACs. En este apartado se pretende dar a conocer a breve rasgos el impacto que dichas constituciones evidenciaron en el respectivo control y desarrollo de estas instituciones.

En primer lugar, la segunda Ley expedida en el año de 1966 la cual corresponde a la época del presidente interino Dr. Clemente Yerovi, quien expidió una nueva constitución (1967) de la cual salió presidente proclamado por la Asamblea, Otto Arosemena, señaló en el artículo 87:

Sin menoscabo de la libertad individual ni de la autonomía de las cooperativas y empresas, el Estado promoverá su creación y desarrollo, para el mejoramiento de la economía popular. La ley regulará el suministro de los necesarios elementos técnicos, administrativos y económicos. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1989).

Este artículo suma la importancia del concepto de economía popular y solidaria como

Una forma de organización donde sus integrantes desarrollan procesos referente al ámbito económico (producción, intercambio, consumo, comercialización, etc.) para satisfacer sus necesidades, y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011)

Es importante diferenciar entre dos aspectos, por un lado la Economía Popular (EP) y por otro lo concerniente a la Economía Social y Solidaria (ESS), la **economía popular** es la economía de los trabajadores, sus familias y comunidades primarias (estas corresponden a las formas de organización de la EP), su lógica no es la de la acumulación sin límites sino la de obtención de medios para la reproducción de sus vidas en las mejores condiciones posibles (Coraggio, 2013, pág. 28). Es decir es una economía basada en el sustento reproductivo de la sociedad, y como tal forma la base del sistema socioeconómico, tal como lo indica el mismo autor la EP y sus formas de resistencia o de sobrevivencia proveen el piso socioeconómico y cultural sobre el cual puede construirse una economía solidaria (2011, pág. 11), a su vez la economía social y solidaria es la organización que se da políticamente una sociedad para desarrollar los procesos de producción, distribución, circulación y consumo (Coraggio J. L., 2015), muestra la capacidad de la sociedad e iniciativas para cointegrar nuevas instituciones para la satisfacción de sus necesidades, el autor muestra que para constituir un sistema total de economía social y solidaria se debe orientar un cambio estructural en los comportamientos de los actores públicos y privados y, por tanto, en las instituciones económicas, y es verdad pues cada grupo de economía asociativa, cooperativa o comunitaria presenta rasgos, objetivos y lineamientos específicos.

Estas dos terminologías lo que nos muestra es un encadenamiento de cooperación, pues la economía popular es un sustrato de la economía popular y solidaria. (Coraggio J. L., 2013), que básicamente estos dos conceptos se refieren a la capacidad del sistema económico de producir, orientarse, desarrollar e innovar a través de la esfera principal (familia) la economía.

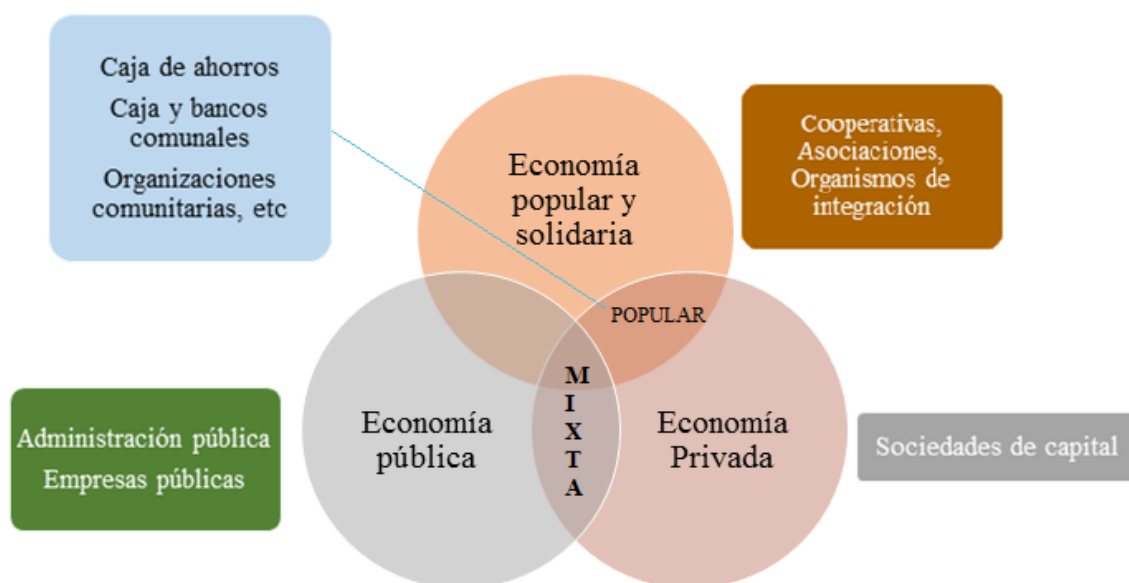


Figura 1 Sistema económico del Ecuador en el 2008, adaptado de Constitución de la República 2008, LOEPS

La constitución vigente desde una perspectiva más humanista o socialista en el 2008 establece en su capítulo referente a la soberanía económica, artículo 283 que “El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, (...) La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.”, (pág. 139), la sección octava del sistema financiero en el artículo 311 indica que:

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 (pág. 147).

De esta forma la constitución vigente le sobrepone al Estado un poder más activo en cuanto al control, supervisión y evaluación de las cooperativas, lo que difiere de la norma suprema de 1967 en el cual no se articulaba tal especificación, esto hace que el sector se encuentra repotencializado respecto a varios años anteriores. Debido a esto se puede asentar que la labor más importante que ha tenido este sector es la lucha por el reconocimiento constitucional, pues sólo así apertura nuevas oportunidades para su crecimiento.

En cuanto a lo concerniente al marco legal en sí, la normativa de las cooperativas de 1966, en el articulado 154 muestra el papel del Estado como interventor para el impulso y desarrollo de este sector, esta Ley dio paso para estimular un dinamismo por medio de la amnistía tributaria y preferencias (Da Ros, 2007, pág. 259) de modo que se establecía una eliminación del abuso del dinero.

La Dirección Nacional de Cooperativas que era una institución basada en la regulación, control, planificación, asesoramiento y registro de nueva cooperativas no formalizó su plan debido a la falta de presupuesto y colaboradores.

Luego, en 1969 se crea otro mecanismo de control el "Consejo Cooperativo Nacional" para regular, planificar, coordinar y fomentar el cooperativismo en el país, sin embargo no funcionó debido al muy bajo nivel de presupuesto con el que contaba la Dirección Nacional de Cooperativas lo que impidió la adquisición de recursos fundamentales. Debido a la excesiva intervención estatal, las cooperativas fueron perdiendo terreno, y actuando contrario a sus principios universalmente

establecidos, es decir, buscaban un beneficio lucrativo. (Miño Grijalva, 2013, pág. 10)

De acuerdo con el economista Alejandro Ruiz Dimas (2018) este punto de la historia surge por dos componentes: el de la ignorancia, y el componente político. Indica que cuando se crea el marco legal de 1966 aparece el primer componente, las primeras cooperativas no tenían control ni supervisión, la mayoría de estas eran cooperativas pequeñas y cerradas; es decir, luego la Súper Intendencia de Bancos y Seguros a través de la Ley de 1994 (hasta ese momento se daba una clara división entre el mercado cooperativo y el mercado bancario) entra a supervisar a las cooperativas, cuando surge la crisis del 98 el mito era que a las cooperativas no les afectó en nada, y que solo repercutió sobre los bancos; pero la razón de esto es muy simple las cooperativas estaban aisladas del circuito de los bancos. Dado esto el no decrecimiento de este sector no se debía a una lógica y ética administrativa. Las cooperativas seguían estando controladas por la SBS aprox hasta el año 2011, después del año 2007 se comenzó a dar libertad en la constitución de cooperativas de ahorro y crédito, lo que ocasionó la creación e inundación del sistema de este tipo de organización.

Con la Ley del 2011 aparece el ingrediente político, en esta etapa se crearon una serie de instituciones de lo más “sofisticadas”, en dónde se les establece un seguro de depósitos y a las cooperativas se les concede un montón de facultades en paralelo al sistema bancario; este problema surge principalmente debido a la incapacidad del presidente de la comisión legislativa para actuar sobre el ámbito económico; con esto se trató de arrinconar a la banca privada por dos vías: 1) abriendo la entrada de cooperativas al mercado de intermediación financiera, y 2) abriendo el menú de operaciones de las cooperativas (además a todo esto a las cooperativas se les permitieron realizar un montón de

operaciones contingentes que permitió la emisión de garantías y con ello un papel de magnitud lucrativa para este sector).

De acuerdo a la LOEPS, capítulo 1 de las formas de organización de la EPS (art.8) las organizaciones conformadas en los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas así como también las unidades económicas populares integran la economía popular y solidaria.

Tomando como referencia la estructura conceptualizada de Erica Prado (2017), en donde se muestra las características sectoriales por decir, cada sector posee una identificación principal y básicamente es común entre ellos y es la búsqueda del bienestar en su conjunto pero poseen actores diferenciados que van desde el núcleo familiar hasta la conformación de agrupaciones para satisfacer y cumplir objetivos planteados. A su vez cada una posee una estructura interna, es decir existe una institución reguladora de sus actividades que por último establecerá los límites de capacidad de su capital y en esta etapa cada capital estará formado por la aportación de los socios.

Tabla 1 Principales características de los sectores que integran la Economía Popular y Solidaria

Sector	Identificación Principal	Estructura Interna	Capital Social
Comunitario	Organizado por grupos: familiares, étnicos, culturales, territoriales, pueblos, entre otros.	Poseer denominación. Sistema de gobierno. Control interno.	Fondo social variable. Aportes de parte de los socios. Acepta contribuciones voluntarias.
Asociativo	Integrado por grupo de asociaciones	Presencia de un estatuto social, este	Conformado por las cuotas

Cooperativista	administradas por personas naturales.	indicará la jerarquía y encargados administrativos.	de ingresos de los socios.
	Está conformado por grupo de cooperativas donde las personas se unen voluntariamente con el fin de satisfacer sus necesidades.	Consideración de la voz y voto. Creación de un reglamento social, indicando la actividad económica, según la ley. Organizado según la clase de cooperativa, mediante socios o representantes.	Acepta contribuciones voluntarias. Fondo variable e ilimitado. Conformado por las aportaciones de los socios.
Unidades Económicas Populares	Encargadas de los proyectos de emprendimiento personal, familiar, domésticos, comerciantes minoristas o artesanos.	Propietario es una persona natural. Los propietarios administran su propio negocio	Conformado por la inversión del propietario del negocio.

Fuente: Adaptado según la LOEPS 2011, Erica Prado Vite

La división aplicada en la Ley referente al sector cooperativo, establece que según la actividad a realizar por las cooperativas estas pertenecerán al grupo de producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito o de servicios; y deberán referirse a una sola actividad económica. Podemos definir a estos grupos; como sigue:

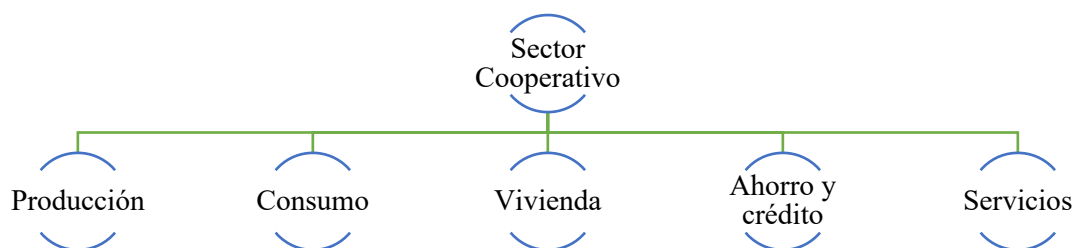


Figura No. 2 Grupos del sector cooperativo
Fuente: LOEPS (2011).

Correspondiente al grupo de producción en este sector los socios se dedican especialmente a las actividades productivas. (Agrícola, ganadera, pesquera, etc.); por su parte en el grupo de consumo tienen por objeto abastecer a los socios de diferentes bienes de cualquier denominación; el grupo de la vivienda estarán sujetas a la adquisición o construcción de bienes inmuebles, el cuarto grupo correspondiente al ahorro y crédito deberán brindar servicios de intermediación financiera y por último el grupo de servicios estarán organizadas con el fin de cubrir necesidades de los socios.

La Ley que rige actualmente, plantea realizar un comité interinstitucional con la participación del Vicepresidente de la República para la coordinación de políticas de fomento y políticas públicas (2018), para así estimular un mayor control y supervisión de dichas instituciones. Los reglamentos generales de cada una de las leyes de 1966 y 2011 pueden atribuirse las siguientes diferencias, primero y el cual es la base del análisis, en la Ley del 2011 se encuentra el cambio más estructural que la del año 1966, pues para el 2011 ya existe una diferenciación de las formas de organización y de los segmentos cooperativos (los 5 mencionados anteriormente) sujetos tanto a una estructura organizativa, de control y operacional, lo que evidencia la objetividad de la actual Ley; así como también una congruencia entre objetivos constitucionales y del cooperativismo; además de una ampliación en cuanto al rango de alcance de la Ley a través de regulaciones al Sistema Financiero Popular y Solidario, compuesto por las de cooperativas de ahorro y crédito,

entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro (Constitución de la República del Ecuador, 2008), y la Economía Popular y Solidaria conformada por los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas.

Desde un enfoque diferente, diversos autores difieren en el tratamiento de las dos últimas codificaciones vigentes como destaca Miryam Garcés (2006) para ella el sistema “No cuenta con normas que diferencien cada segmento cooperativo como el ahorro y crédito, el transporte y el de vivienda.”; para Wilson Miño (2013): “el país contaba con una institucionalidad muy ambigua y compleja que se reflejaba en un inadecuado sistema de control, y un obsoleto marco jurídico e institucional que convergieron para que las cooperativas pierdan terreno sobre la economía ecuatoriana”.

La decadencia del marco legal de 1966 se debe, principalmente, a la ineficacia e inobservancia y falta de conocimiento por parte de las autoridades legales y los representantes de las cooperativas, pues al no haber una estructura básica sobre el cooperativismo este tipo de sistema económico se salía de sus labores y los articulados de la Ley General de Cooperativas de ese año no establecía con rigidez los principios de las cooperativas.

Por ejemplo, incluso décadas atrás (1937) la aplicación legal en las cooperativas era deficiente pues no existían mecanismos reguladores tan sólo en 1961 se crea la Dirección Nacional de Cooperativas como complemento para el Ministerio de Previsión Social y Trabajo, institución que desde su ejecución llevará a cabo el papel administrativo, de registro más que de fomento. (Da Ros, 2007), dejando en claro la ineficacia del Gobierno en actuar sobre la vida económica de este sector.

Por tanto, ha existido un marco legal/jurídico muy estrecho en cuanto a las normativas de las cooperativas de ahorro y crédito, tan solo desde su

creación han habido 2 cambios en largos periodos de tiempo, incluso la segunda Ley estuvo vigente más de 40 años con reformaciones muy precarias.

En lo referente a las instituciones reguladoras en 1985 mediante resolución de la Junta Monetaria el control de las cooperativas de ahorro y crédito pasa a manos de la Superintendencia de Bancos aunque matizando en el tamaño empresarial pues las COACs grandes estaban bajo el mando de la Súper Intendencia de Bancos y Seguros (SBS) y las de mediano y pequeño tamaño estaban reguladas por la Dirección Nacional de Cooperativas.

Sin embargo, para el 2012 las cooperativas de ahorro y crédito mantenía otra segmentación, según el número de activos, número de cantones en los que opera, y el número de socios; la Super Intendencia de Economía Popular y Solidaria ubicaba a cada cooperativa según segmento 1, 2, 3 y 4 de este último pertenecían las cooperativas que estaban reguladas por la Super Intendencia de Bancos y Seguros a diciembre del 2012 pues es recién al término de ese año que se establece el cambio de entes reguladores para las cooperativas. A continuación se presenta la segmentación al 2012 por el número de activos.

Segmentación de las Cooperativas al 2012

En referencia al número de cantones en los que se opera, el segmento 1 mantiene un cantón, el segmento 2, 3 y 4 a partir de 2 cantones o más.

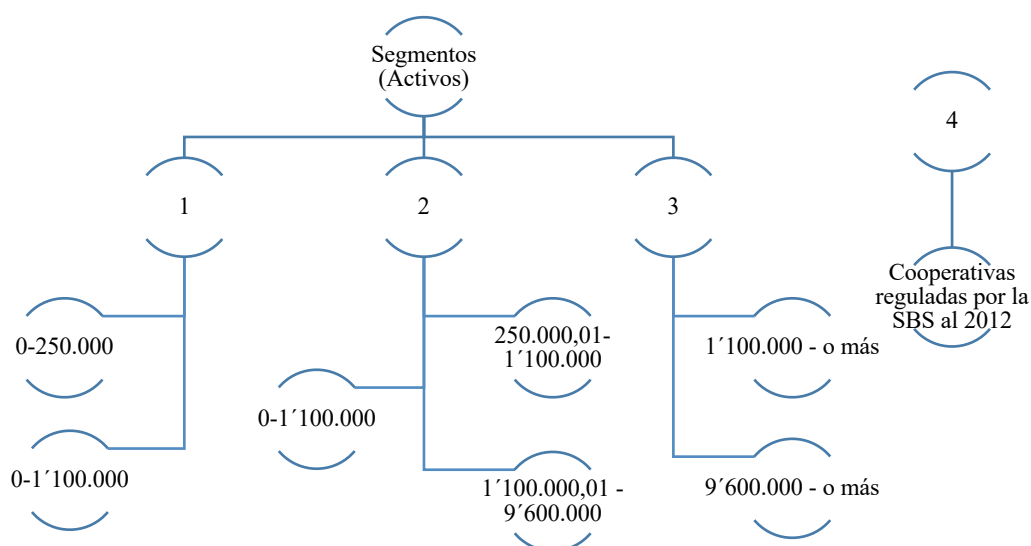


Figura No. 3 Segmentación de Cooperativas de Ahorro y Crédito, 2012, dólares.
Fuente: SEPS, Resolución No. JR-STE-2012-003, de la Junta de Regulación Monetaria y Financiera.

Al 2013 tan solo pocos años después de la expedición de la LOEPS, 40 asociaciones pasaron de estar reguladas por la Superintendencia de Bancos a estar sujetas a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SBS, 2013).

Actualmente la segmentación de las cooperativas está sujeta al artículo 1 expedido por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera al 2015 el cual dispone que: las entidades del sector financiero popular y solidario estarán ubicadas de acuerdo al tipo y saldo de sus activos.

Segmentación de las Cooperativas al 2015

Tabla 2 Norma para la segmentación de las entidades del Sector Financiero Popular y Solidario

Segmentos	Activos (US\$D)
1	Mayor a 80'000.000,00
2	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00
3	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00
4	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000 000,00
5	Hasta 1'000.000,00

	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales
--	---

Fuente: SEPS

Lo que a su vez implica según la Dirección Nacional de Cooperativas que a 2016 de las 1012 COACs nombradas en el listado de estadística de estudio, 25 pertenecen al segmento 1, 36 al segmento 2, 88 al segmento 3; 194 al grupo 4 y 565 pertenecen al segmento 5, y por último 104 cooperativas no se encuentran especificadas en ningún segmento.

Principios de Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Además la LOEPS establece como principios fundamentales:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión;
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Estos principios se fundamentan principalmente en la Constitución de la República del 2008, respecto al buen vivir y el bien común se enmarca al derecho natural que posee el ser humano para formar una nueva forma de convivencia ciudadana en diversidad y armonía entre los mismos seres humanos así como también de la naturaleza, acordando que los objetivos de política pública estarán orientados a la consecución de los objetivos del "Sumak Kawsay"; atrayendo consigo el reconocimiento del ser humano sobre el capital pues en las organizaciones de la economía popular y solidaria el capital deja de ser el fin y se convierte en el medio

para cumplir el bien común con esto se propicia a una economía más cooperativa, justa y equitativa entre los ciudadanos respetando así también el ámbito social, el de género y la identidad cultural.

Cada organización del Sistema Financiero Popular y Solidario y la Economía Popular y Solidaria trabajará con autogestión, autocontrol y corresponsabilidad es decir las decisiones serán internas y estarán apegadas a la Ley, además deberán rendir cuentas a los organismos de control competentes. La misma Ley establece que si dichas organizaciones crean un remanente este será distribuido de manera equitativa entre un todos los socios para asegurar el equilibrio del balance social basado en el cumplimiento de los objetivos de las cooperativas, para minimizar así el impacto externo y las responsabilidades de estas instituciones.

Como balance social se conoce según Súper Intendencia de Economía Popular y Solidaria como:

Aquella herramienta de uso periódico que no utiliza fórmulas de un balance tradicional contable. A través de la cual se cuanti-cualifica la responsabilidad social (medioambiental, económico y social), de la entidad por medio de un documento público y tomando como referencia una serie de principios y valores previamente establecidos y acordados (ACI, LOEPS...) relacionando estos con la misión y visión de la entidad. (Super Intendencia de Economía Popular y Solidaria, s.f., pág. 8)

Esta congruencia de objetivos entre lo Constitucional y el marco regulatorio prevee un mejor manejo de la responsabilidad social y del cumplimiento de los objetivos del nuevo régimen del buen vivir. Desde este punto de vista estos principios forman una base fundamental de los principios diferenciadores de las organizaciones de la Economía Popular

y Solidaria (EPS) y del Sistema Financiero Popular y Solidaria (SFPS) que permiten separarlas de las corporaciones privadas.

En el siguiente cuadro se muestran los principios y características tanto de organizaciones con fines de lucro y sin fines de lucro.

Tabla 3 Comparación entre organizaciones EPS y SFPS y Sociedad de Capital

Excedentes, Ahorro	Utilidad, repartición
Membresía abierta y voluntaria	Directorio cerrado
Organización democrática: "un socio, un voto"	Organización y participación en base al porcentaje de aporte de capital
Participación e integración en: gestión, propiedad y desarrollo	
Participación económica equitativa de los socios (en beneficios)	Distribución de utilidad en base al porcentaje de aporte de capital
Distribución de excedentes en forma de beneficios para el cumplimiento del balance social	
Autogestión, autocontrol y corresponsabilidad	Gestión, control y responsabilidad
Trabajo sobre capital	Capital sobre trabajo: mercado de trabajo
Propiedad colectiva de factores productivos	Propiedad en base al porcentaje de aporte de capital
Educación y formación en valores y principios de EPS	Capacitación: planes de carrera
Compromiso con la comunidad y transformación social (aporte, permanencia y concentración geográfica)	Filantropía y responsabilidad social corporativa como estrategia organizacional
Intercooperación e intracooperación	Competencia de libre mercado
Transparencia en la información y rendición de cuentas	Información restringida a miembros del directorio

Fuente: SEPS

Cabe recalcar que sociedades cooperativistas están sujetas a unos principios universales tal como lo menciona el artículo 21 de la Ley en mención "Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios

universales de las cooperativas según Rochdale y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo", sin embargo tales principios han tenido sus modificaciones primero en el año 1966 con principios de Rochdale y luego en 1995 por la Alianza Cooperativa Internacional (Prado Vite, 2017).

Principios de Rochdale

Tabla 4 Principios del cooperativismo

Principios	Definición
1. Adhesión libre	Las personas son libres de participar en el sector cooperativista.
2. Control democrático	"Un socio, un voto". Es decir cada socio tendrá las mismas oportunidades, deberes y derechos en la asociación.
3. Neutralidad política y religiosa.	Las decisiones internas sobre el manejo de las cooperativas no se verán influenciados por decisiones de política, es decir se debe mantener una equidad en cuanto a usuarios.
4. Bonificación sobre las compras	Las cooperativistas se potenciarán y recibirán una compensación según su nivel de consumo y desarrollo.
5. Interés limitado sobre el capital	Incentivos creados para mejorar el ámbito económico y social de una economía, cada repartición del capital se hará de forma equitativa.
6. Ventas de contado	Las cooperativas al vender algún producto financiero deberán hacerlos de preferencias al contado, con ello se fomenta a las ventas de la buena clase.
7. Venta de mercancía de buena clase.	Las cooperativas ofrecen ejercicios de rutinas a sus miembros, dirigentes y empleados para contribuir a un mejor desarrollo.
8. La Educación	

Fuente: Erica Prado Vite, elaborado por: autoras

Principios Alianza Cooperativa Internacional

Tabla 5 Principios cooperativos, ACI

Principio	Definición
1. Asociación voluntaria y abierta.	Las cooperativas estarán abiertas a todas las personas capacitadas y dispuestas a aceptar la responsabilidad social, no habrá discriminación de ningún tipo.
2. Control democrático de los miembros	Las cooperativas estarán controladas por sus miembros quienes participan igualitariamente en las decisiones de políticas y toma de decisiones
3. Participación económica de los socios	Aportación equitativa y control democrático del capital el mismo que es común para con los socios, se recibe una membresía y se asignan excedentes para el desarrollo, beneficios y otras actividades según designe la membresía.
4. Autonomía e independencia	Son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros, si pactan acuerdos con otras organizaciones plantean términos que aseguren un control democrático para no

		perder autonomía e independencia.
5. Educación, formación e información		Se desarrollan capacitaciones a todos sus miembros de tal forma que contribuyan a un mejor desarrollo de las cooperativas.
6. Cooperación entre cooperativas		Un trabajo más interconectado permite a este sector trabajar eficazmente y fortalecer el movimiento cooperativo.
7. Sentimiento de comunidad		La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de la comunidad.

Fuente: Alianza Cooperativa Internacional

Elaborado por: autores

A pesar de cambios la estructura piramidal del sector financiero sigue estando con un bajo crecimiento, tal como se ilustra a continuación:

Esquema de funcionamiento del Sector Financiero

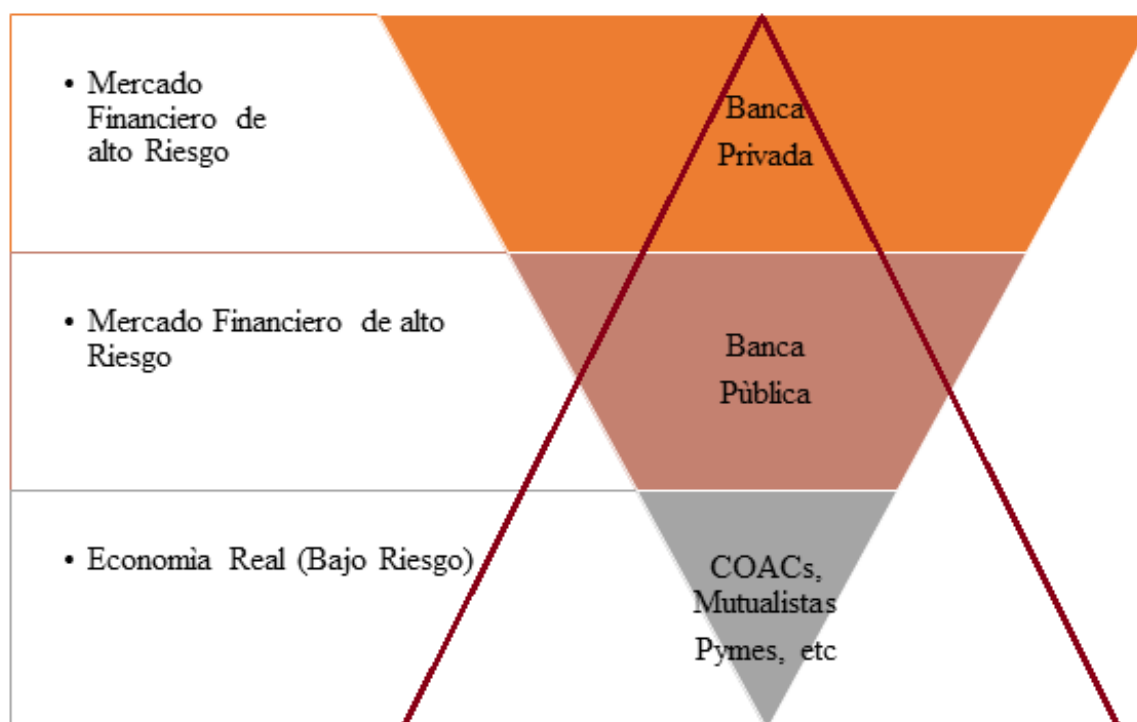


Figura No. 4 Pirámide estructural del Sistema Financiero, adaptado a Ecuador

La base de la economía real y del sustento de la actividad económica se encuentra en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, las mutualistas, las PYMES entre otras instituciones de fomento para el emprendimiento pues por su cercanía con la sociedad permite que diferentes grupos salariales adquieran un producto de su cartera (Heredia Yáñez, 2014, pág. 13), sin embargo a pesar del sustento que ha mostrado ser en las últimas crisis ecuatorianas, estas se encuentran con una participación inferior que la banca privada y la banca pública que como se ha visto poseen mayor probabilidad de crisis y salvamento bancario.

Tabla 6 Índice Hefindhal-Hirschman, Cooperativas de Ahorro y Crédito vs Banca Privada

	Activos		Obligaciones con el público		Cartera de Crédito	
	COAC's	BP	COAC's	BP	COAC's	BP
1994	683	831	677	874	682	830

2000	653	917	665	1001	686	1255
2007	449	1251	490	1298	429	1281
2017	746	1365	799	1432	776	1367

El índice Herfindhal-Hirschman muestra el nivel concentración del sistema financiero ecuatoriano que va desde $0 \leq IHH \leq 1.800$; donde $IHH < 1.000$ es un mercado competitivo; entre 1.000 y 1.5000 corresponde a un mercado altamente concentrado y $IHH > 1.500$ un mercado oligopólico (Espinoza Loayza & Regalado Álvarez ,2018) el recuadro muestra la elaboración para los periodos claves donde la economía ecuatoriana ha tenido un fuerte cambio estructural de inestabilidad y desregulación financiera en 1994, de adopción de una nueva moneda de uso legal en el 2000, de un cambio político y sistema económico en 2007 contrario hace algunas décadas atrás y su posterior cierre en el 2017 y al mismo tiempo la vuelta a otro régimen económico en el mismo año muestra que, efectivamente los bancos privados en 1994 poseían un índice de concentración muy bajo pero sin embargo, superiores a los de las cooperativas, ya para el año 2000, este ratio va separandose y formando una brecha considerable lo que permite aceptar la hipótesis contrastada en el figura triangular **No. 4**, que este tipo de instituciones se mantienen sobre una cúspide agrandada dentro del sistema financiero mientras las cooperativas se encuentran en una base muy estrecha.

Respecto a los niveles de activos esto permite darse una idea de la capacidad que tienen las instituciones con mayor ratio para solventar problemas de liquidez, solvencia y endeudamiento, así mismo el hecho de poseer mayor rango en las obligaciones con el público permite observar que dichos bancos captan con mayor facilidad los ahorros de los depositantes, a su vez son los que mas colocaciones hacen en el sistema financiero nacional.

Es importante destacar el hecho de que los vaivenes de las ideologías enmarcadas en las constituciones le condiciona su reconocimiento a la base piramidal es por ello que la política económica y especialmente la política pública deberá enmarcarse en una inclusión social y financiera más no de la construcción del modelo mental del tomador de políticas.

Evolución de la estructura de control

Según lo establecido por el reglamento general de cada normativa.

Diagrama 1966

El sistema de control y administración de cooperativas en el año 1966 estaba previsto por el Ministerio de Previsión Social organismo encargado de aprobar los estatutos y la constitución de nuevas cooperativas, quien mantendrá una vigilancia a escala individual sobre los grupos a través de la Dirección Nacional de Cooperativas ente administrativo que además tendrá que regular todos los procedimientos legales-jurídicos cumpliendo el rol de intermediaria ante cualquier adversidad entre los miembros de las cooperativas, a esta institución se encuentra sometidas el Consejo de Cooperativas y las Federaciones Nacionales.

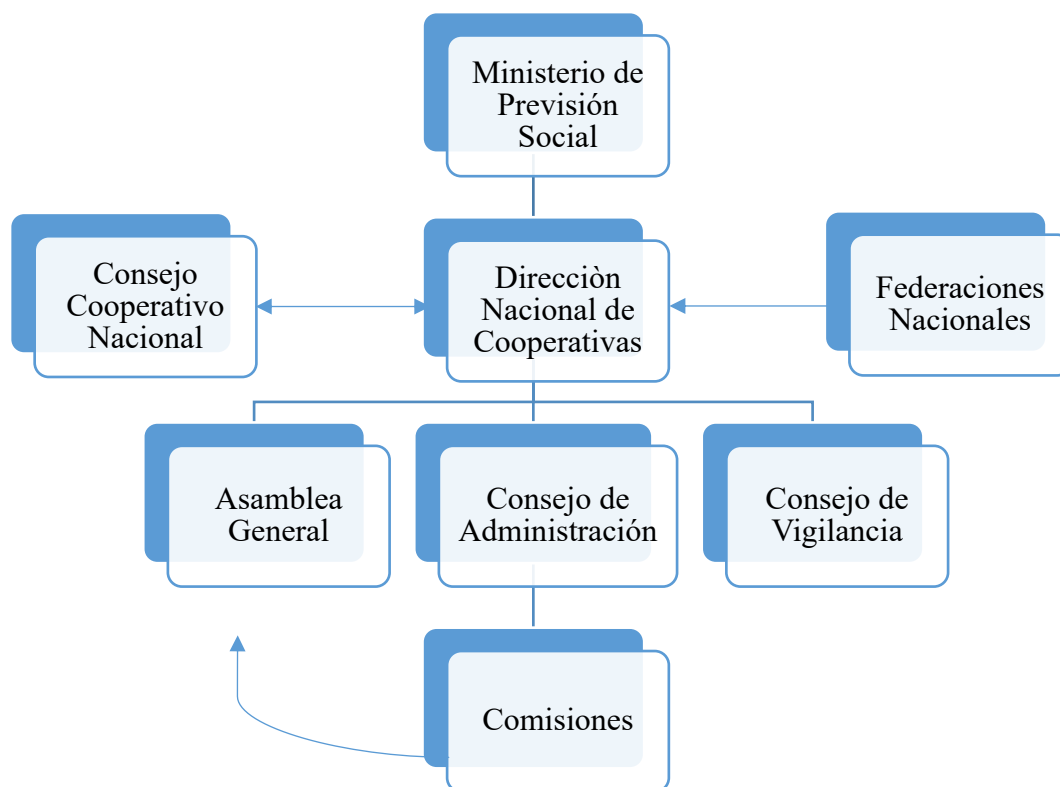


Figura No. 5 Diagrama de control, 1966

Fuente: Reglamento General a la Ley de Cooperativas de 1966

El Consejo Cooperativo Nacional ofrece un plan de integración, fomento, desarrollo y marco legal de las cooperativas, por su parte la Federación Nacional puede ayudar en la intervención de las problemáticas cooperativistas, y tendrán como fin fomentar el movimiento cooperativo de cada grupo, la auditoria y la fiscalización, el gerente de cada cooperativa deberá someterse a las regulaciones de estas instituciones.

En el tercer nivel se muestran ya las instituciones estructurales de la sociedad cooperativa por su lado la Asamblea General se forma como un organismo de dirección y asesoramiento; el Consejo Administrativo es el órgano ejecutivo de la Asamblea este deberá ser rector de políticas, programas, planes y normas legales, así mismo el Consejo de Vigilancia será el encargado de observar las inversiones económicas, controlar los movimientos económicos y contables de las cooperativas.

En la unión de la Asamblea General y (su órgano ejecutivo) Consejo Administrativo se deberán formar comisiones según establezcan las

necesidades cooperativistas, estas comisiones tendrán el fin objetivo de desarrollar en diferentes ámbitos a las cooperativas (crédito, educación, asuntos sociales, etc.).

Diagrama 2011

La estructura del nuevo reglamento distingue dos sectores importantes por un lado la economía popular y solidaria (EPS) y por otro el Sector Financiero Popular y Solidario (SFPS).

El rol del Estado en esta etapa comprende 5 procesos de los cuales en cada uno posee un organismo interventor para el cumplimiento de los objetivos, a continuación se detalla cada uno de los procesos:

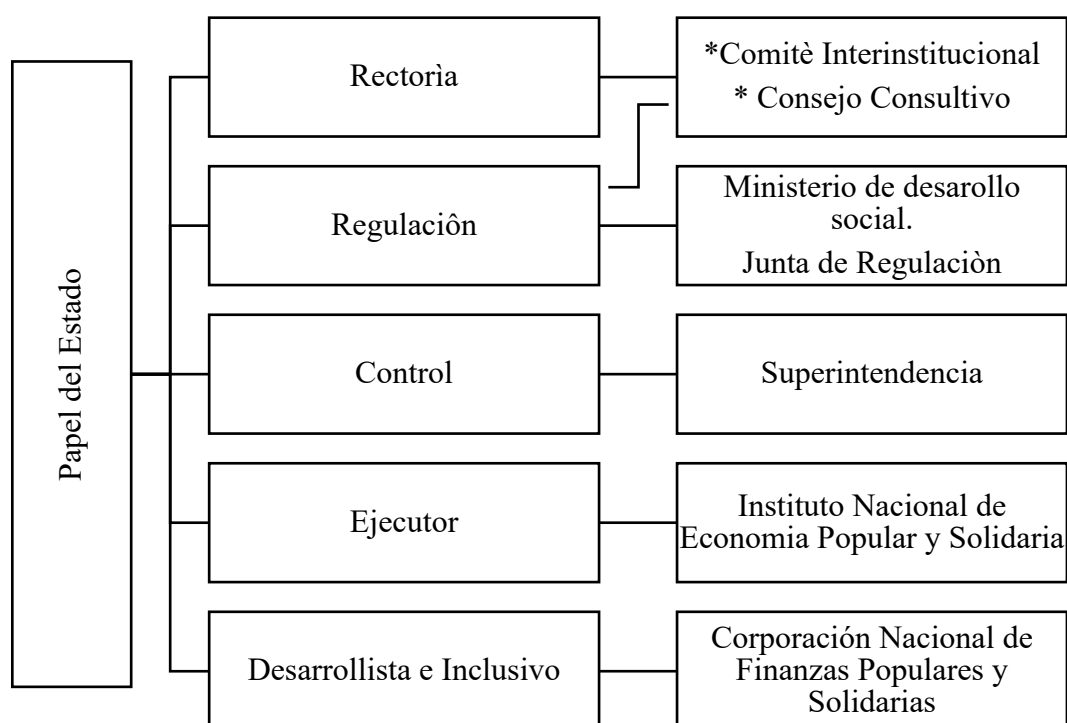


Figura No. 6 Papel del Estado.2011

1. Rectoría:

Este proceso muestra la capacidad del Estado para conducir la actividad económica, el cual lo realizará a través del comité interinstitucional y el consejo consultivo, el primero tendrá la atribución de dictar, coordinar políticas de fomento y control de las

organizaciones así como también evaluar las políticas públicas propuestas y dictarlas para la elaboración de Planes Nacionales en materia de economía popular y solidaria, el segundo informará de la aplicación de las políticas y su afectación sobre algún sector determinado.

2. Regulación

Capacidad del Estado para emitir la normativa correspondiente para el cumplimiento de la política pública llevadas a cabo por el comité interinstitucional quién se encargará de orientar la conducta empresarial sujetas a la Ley.

Las normas de cada Ley EPS y SFPS se enmarcarán a la naturaleza de cada organización y la regulación se llevará a cabo por el Ministerio de Desarrollo Social y la Junta de Regulación respectivamente.

3. Control

El Estado establece un medio controlador de estas organizaciones a través de la Superintendencia quién regulará el cumplimiento de la Ley y sus regulaciones.

4. Ejecutor

Labor entregada al instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria quién proveerá de políticas públicas, planes, programas, proyectos y medidas de fomento, promoción e incentivos para el fortalecimiento organizativo de las entidades sujetas al marco legal.

5. Desarrollista e Inclusivo

Este ente llevará el papel en una orientación micro desarrollista puesto que deberá emplear mecanismos financieros para solventar su nivel de liquidez y a su vez proveer de recursos e inversión canalizada a los emprendimientos del sector popular y solidario.

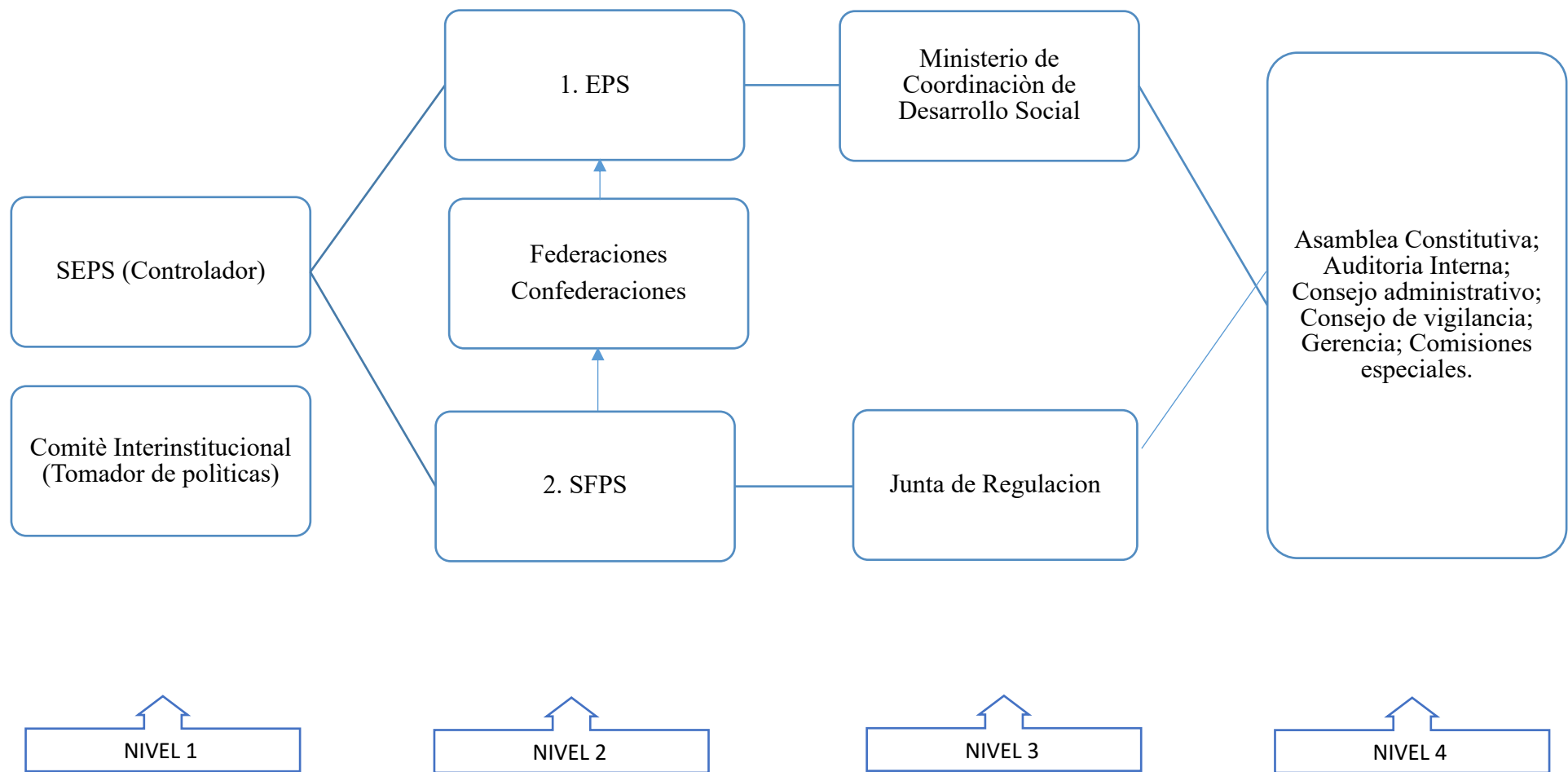
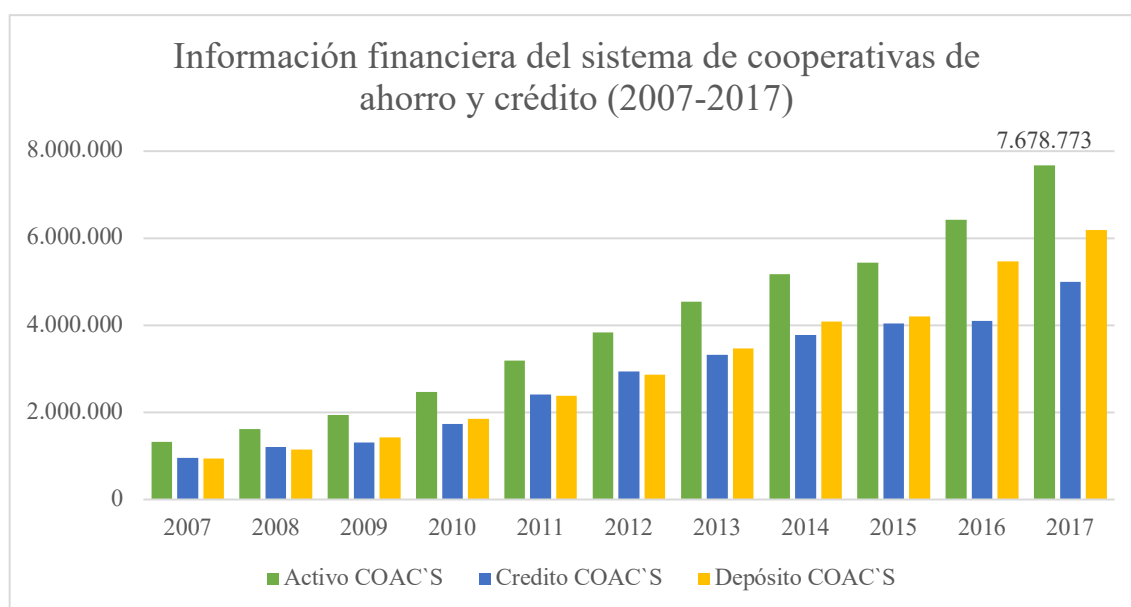


Figura No. 7 Diagrama de control, 2011

Cada nivel de la **Figura No.7** representa una marcada jerarquía y cada eslabón es la guía a la institución a la cuales están sometidos cada nivel; sin embargo cada uno de estos organismos tiene un objetivo indirecto común puesto que buscan el fortalecimiento del sector económico popular y solidario.

Es importante cuestionarnos referente el impacto real de la creación del nuevo marco legal sobre las Cooperativas de Ahorro y Crédito y para esto el presente trabajo se basa en estadísticas evolutivas del sector.



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

De acuerdo a la Figura, se puede observar que las actividades financieras que realizan las COAC'S desde el periodo 2007-2017, han ido variando en tanto en la disponibilidad de sus activos, en los créditos que entregan a los diferentes sectores económicos y en los depósitos que obtienen por parte de los productores, del cual, los activos son los que mayor tiene participación en las cooperativas, debido a que estos van aumentando en mayor proporción en cada uno de los años. La gran mayoría de las COAC'S se encuentran localizadas en la Sierra.

En el año 2007 sus activos fueron de \$1.323.689 millones, otorgando \$951.828 millones de créditos a los productores especialmente a los del sector Agrícola, mientras que sus depósitos fueron de un total de \$938.441 millones, esto se debe a que en este año participaron un total de 24 cooperativas con un 8% de participación en sus actividades dentro del Sistema financiero nacional.

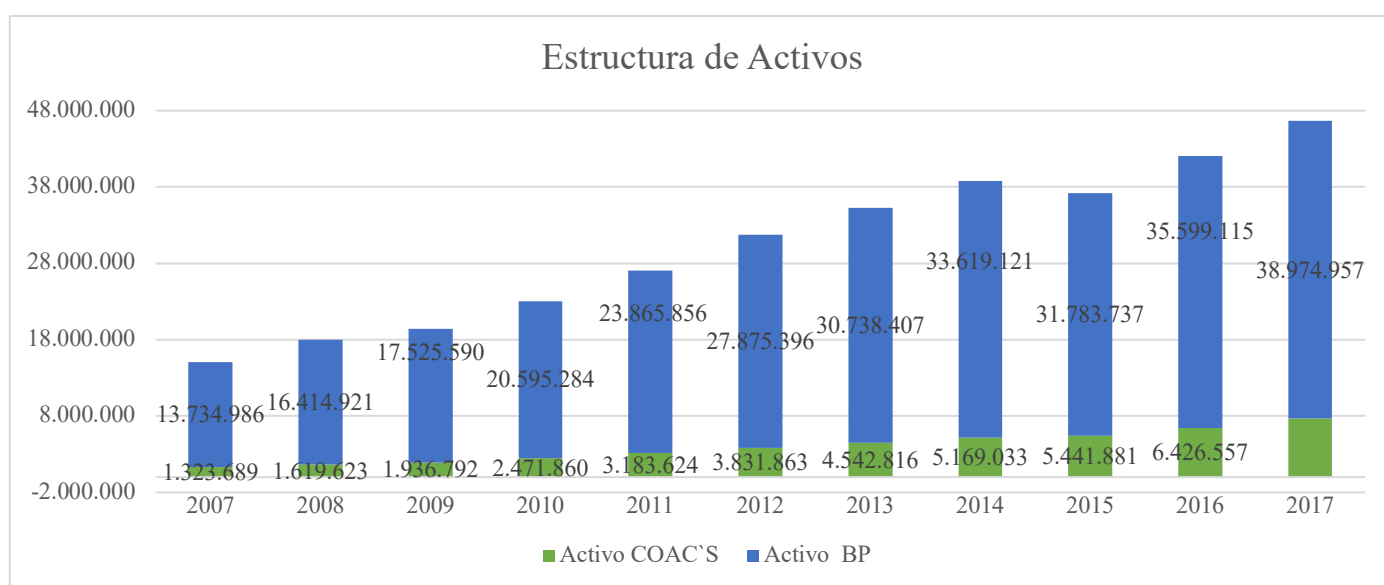
En el año 2010 los activos fueron de \$2.471.860 millones aumentando un 27,62% en comparación al año anterior que fue de \$1.936.792 millones, en donde otorgaron \$ 1.734.932 millones de créditos y sus depósitos fueron de \$ 1.847.824 millones, esto se debe a que su participación fue de un 9.12% en el Sistema financiero nacional, del cual en este año según la Superintendencia de Bancos y Seguro (SBS) fue exitoso debido a que aportó al desarrollo del país a través de sus inversiones que se fueron incrementando y también porque proporcionó mayor confianza a sus socios.

En el año 2012 los activos fueron de \$3.831.863 millones, sus créditos aumentaron a \$ 2.939.721 millones, del cual registran un total de \$ 2.870.519 millones de depósitos debido a que ingresaron nuevos socios alrededor de 4,6 millones de personas y también porque las cooperativas dedicadas al transporte, vivienda, producción, consumo y de otros servicios son las que han tenido mayor aporte en el Sistema financiero nacional.

Para el año 2015 Ecuador fue considerado como el segundo país que dispone de grandes cantidades de cooperativas a nivel Latinoamericana, del cual tuvieron un alrededor de \$5.441.881 millones de activos, en donde incrementaron sus créditos a \$4.097.475 millones y obtuvieron como depósitos \$4.206.131 millones. Esto se refleja debido a que intervinieron en mayor magnitud al sector agrícola beneficiando a los cultivos de maíz y de cacao del país y también porque ha sido uno de

los años que ha tenido mayor participación en el sistema financiero nacional de 20%.

Finalmente para el año 2017 sus activos representaron \$7.678.773 millones, en el que colocaron \$4.997.998 millones de créditos y captaron \$6.183.848 millones de depósitos, se considera que desde el año 2006 hasta el 2017 las COAC'S han alcanzado resultados satisfactorios porque según el Banco Central (2018) en enero de 2006 las cooperativas de ahorro y crédito representaban el 10,4% del total de las captaciones del sistema financiero; en diciembre de 2017 esa participación había subido al 26,2%.



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Las COAC'S se encuentran constituida con mayor tamaño en sus activos, pasivos y patrimonios, en donde la gran mayoría de estas se encuentran localizadas en la Sierra, especialmente en Tungurahua, Bolívar, Cotopaxi y Chimborazo. Estos activos de las COAC'S han ido aumentando desde el año 2007 disponiendo de \$1.323.689 millones de activos hasta el año 2017 con \$7.678.773 millones de activos. En cambio, los de la Banca Privada, su estructura de activos juega un papel importante debido a que es considerado como el pilar primordial para establecer la capacidad

que tiene esta para cumplir con sus obligaciones, del cual disponen del 88,3% en el total de activos.

Los activos de la Banca Privada desde el periodo 2007 al 2010 crecieron en más de tres veces, pero esto no fue suficiente debido a que su participación en el Sistema Financiero se redujo. En el año 2007 sus activos fueron de \$13.734.986 millones y para el 2010 fueron de \$20.595.284 millones, esto refleja una alta variación de 102.95% de dichos periodos.

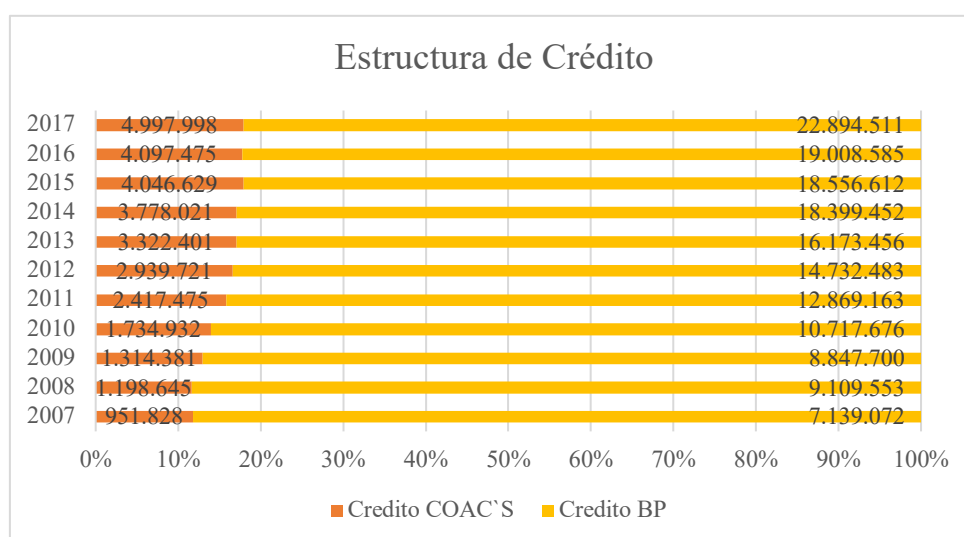
En el año 2007 las COAC'S contaban con \$1.323.689 millones de activos, el 70.4% de las Cooperativas se encuentran localizadas en la Sierra y el 19.72% en la Costa. Estas asignaron el 72.8% en la cartera de créditos, el 11.46% en sus inversiones y el 9.15% en sus fondos disponible. La mayor captación de activos fueron las cooperativas de Producción que obtuvieron un total de 94.18% de todas las cooperativas y las de menor capitación fueron las cooperativas improductivas debido a que sus activos descendieron a 5.82%.

En el año 2012 los activos totales de las COAC'S aumentaron a \$3.831.863 millones, en la Sierra en el sector cooperativo obtuvo un 93% de activos, las cooperativas de transporte dispusieron de un total de \$250 mil con 200 socios, representando un 4% y las cooperativas de producción, viviendas, consumo y de otros servicios obtuvieron un 3% de activos. Las cooperativas de viviendas, el 53% de las cooperativas disponen de \$250 mil activos con 200 millones de socios, el 35% tienen 250 mil con 3 millones de socios y el 11% tiene 3 millones de activos. Las cooperativas de producción, el 75% de estas contaban con \$180 mil activos con 80 socios y el 25% contaban con el alrededor de 3 millones.

En el año 2017 los activos de las COAC'S aumentaron en 19.49% con un total de \$7.678.773 millones, en comparación al año 2016 que fue de \$6.426.557 millones; las cooperativas que mayor dispusieron de activos fueron las de la Sierra. Las cooperativas que dispusieron de mayores

activos fueron las Cooperativas Productivas, del cual obtuvo un 94% del total de los activos, en cambio las que menor dispusieron fueron las Cooperativas Improductivas que dispusieron de un 6,4% total de los activos.

En cambio los de la Banca Privada sus activos aumentaron en 9.48% representando un total de \$38.974.957 millones en comparación al año 2016 que fueron de \$ 38.974.957, este resultado refleja que la Banca Privada es eficiente en sus activos, mayormente en los activos productivos del que se registró un 13,8% de participación de los activos, debido a que sus principales entidades que disponen de altos activos son el Banco Pichincha con un total de \$10.615,39 miles y el Banco del Pacifico con un total de \$5.451,39 miles; del esto les permite a que tengan altos niveles de rentabilidad y sean eficientes en sus funcionamientos.



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

La participación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en los principales sectores económicos desde el período 2007 al 2017 ha sido de poca densidad en comparación con las que tiene la Banca Privada.

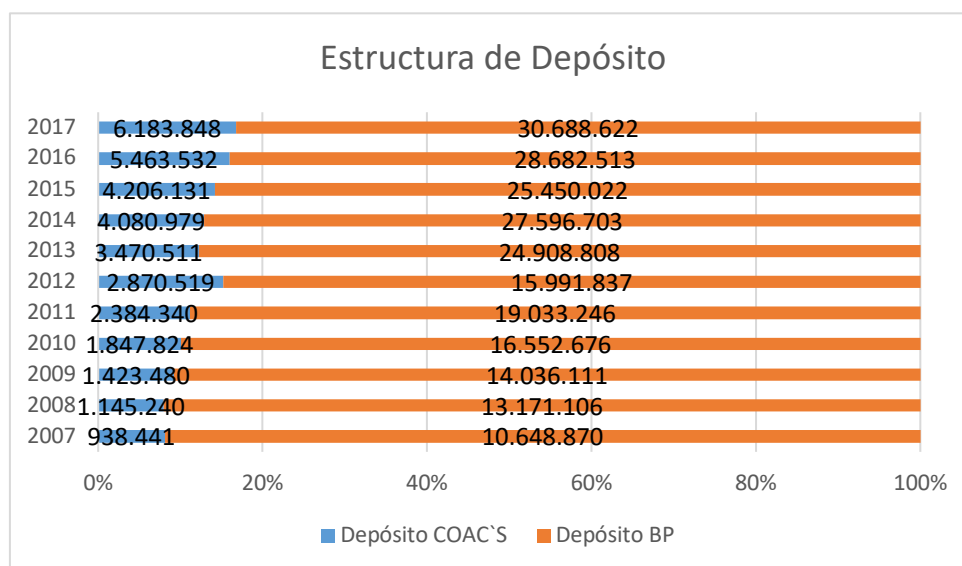
En los periodos 2007-2015 los créditos que asignaron los Bancos Privados Nacionales fueron para la provincia Pichincha, Guayas, Los Ríos, El Oro, Tungurahua, Azuay, Santo Domingo de los Tsáchilas y Manabí, del cual la tasa de crecimiento crediticia fueron aumentando a un promedio del 13%, que a través de estos créditos beneficiaron a los siguientes sectores económicos: El sector transporte alcanzó un crecimiento de 36% debido a que pudieron reparar diversos vehículos de motor y motocicletas, el de construcción alcanzó un 6% permitiéndole ser un sector con mayor dinamismo en la economía nacional y el de agrícola fue del 4% mejorando los cultivos de cacao, maíz y café debido a que el crédito que recibieron fueron alrededor de 44%.

En cambio, en el año 2015 los créditos que otorgaron las COAC'S en la Costa y en la Sierra fueron específicamente para el sector agrícola, en la Costa la Cooperativa Paraíso Manga de la Cura (COPAMAC) impulsó a la producción de los cultivos de cacao y del maíz, asignándole el 100% de sus créditos a los productores, en un plazos de 1 a 6 meses, es decir, a corto plazo y en la Sierra la Cooperativa San Miguel financió también a los cultivos de maíz y cacao de un monto hasta \$6000 en un plazo de 6 meses.

Para el periodo 2016- 2017 las COAC'S restringieron el otorgamiento de crédito debido a que su captaciones de depósitos se había disminuido, por lo que no era suficiente contribuir con los sectores económicos a través de los préstamos, del cual la Banca Privada pudo sostener a los principales sectores tanto en la Costa como en la Sierra porque los montos de crédito que otorgaban fueron mayores, aproximadamente de \$ 22.894.511 millones.

De acuerdo a lo registros del Banco Central, las empresas grandes y Pymes del sector industrial solicitó un 8% de crédito, el de Comercio un 14%, esto le permitió a que ambas pudieran realizar operaciones de comercio exterior; por otro lado, el sector de Construcción y de Servicio

solicitaron un 8% de crédito, destinando una parte para cancelar deuda y la otra para adquirir nuevos activos, por lo que fueron mejorando su capacidad productiva.



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Los depósitos que acumulan las COAC'S dependen del nivel de actividad que realizan los sectores económicos, en donde estas actividades dependen también de los Gastos del Gobierno, para que ellos puedan continuar produciendo. Por lo tanto, durante el periodo 2009-2012 los depósitos que captaban las COAC'S fueron incrementándose en un 32.88% debido a que ingresaron nuevos socios, del cual la Federación Nacional de Cooperativas de ahorro y crédito registró la presencia de 3.5 millones de socios y que estos aportaban aproximadamente con \$2.870.519 millones.

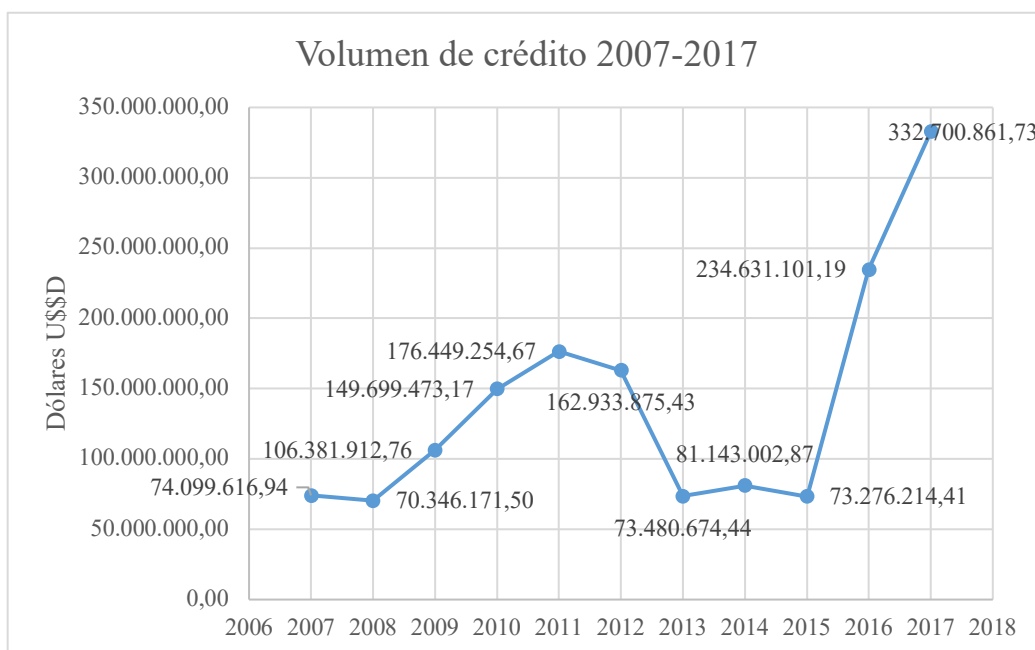
Desde el 2006 la captación de los depósitos de todas las COAC'S representaban un total de 10,4%, esto ha ido aumentando hasta el año 2017 que según datos del Banco Central los depósitos subieron a un 26,2% lo que representa \$ 6.183.848 de captación, esto se debe a que ellos ofrecían tasas de interés más altas que los bancos, del cual en los últimos

años estas cooperativas han sido de mayor importancia dentro del sistema financiero.

De acuerdo a la Figura, la Banca Privada es la que mayor capta los depósitos de los ecuatorianos en el año 2012 los depósitos de la Banca Privada disminuyeron hasta \$15.991.837 en comparación del período 2007 al 2011 que iban creciendo hasta un 3,36%; esta disminución se debe porque cayeron las exportaciones del petróleo, del cual se vio reflejado en las Balanzas Comerciales en donde se presentaron saldos negativos.

En el año 2014 los depósitos aumentaron, pero en el siguiente año 2015 hasta mediados del año 2016 se presenció una caída de los depósitos 7,78% de \$ 27.596.703 millones a \$25.450.022 millones, según el Reporte Trimestral de Oferta y Demanda de Crédito del Banco Central esta caída se debe porque la demanda de crédito habían disminuido.

A partir del año 2016 los depósitos de la Banca Privada empiezan a aumentar hasta el 2017, alcanzando altos niveles de depósitos en su historia, en donde acumularon \$30.688.622, esto mejoró el desempeño económico del país y además a través de esta recaudación pudieron repartir operaciones crediticias a los sectores económicos para que intervengan de manera positiva en sus actividades económicas.



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

En el año 2008 el volumen de crédito que otorgaba el Sistema Financiero Privado se redujo en 5,07%, es decir, dispuso de \$70.346.171,50 en comparación del 2007 que fue de \$74.099.616,94; la gran parte de este volumen fueron asignado a los siguiente segmentos: El volumen de crédito otorgado al segmento productivo fue de un 59,7% que representó \$5.103,7 millones, al segmento de consumo fue de un 22,8% (\$2.393,6 millones), al segmento de vivienda un 6,1%, (\$194,5 millones) y al segmento de microcrédito un 11,4%, es decir otorgó \$915,3 millones.

Desde el año 2009 el volumen de crédito empieza a aumentar hasta el año 2011, del cual el volumen para ese año fue un total fue de \$ 176.449.254,67 millones realizando al principio 477.021 operaciones; al finalizar diciembre se registra que el volumen de crédito se concentró en mayor medida en los siguientes segmentos: *La mayor variación relativa ocurrió en el segmento Productivo Corporativo con un incremento en el volumen otorgado de 30.61%, que representa en términos absolutos USD 150.1 millones* (Banco Central del Ecuador, 2011), destinado a las actividades de manufactura y de comercio; el segmento de consumo

obtuvo un 27,5% que fue de \$5.023,6 millones y el segmento le otorgaron un 2,2% representando \$656,9 millones.

Para el año 2013 el volumen de crédito total disminuye en 54,90% que representó \$73.480.674,44, en comparación del año 2012 que era de \$162.933.875,43; esto provocó que el número de operaciones se redujera en 79.750 millones otorgando volúmenes de crédito principalmente a los siguientes segmentos: Se incrementó en 19.51% el volumen otorgado un total de \$112.000.000 millones para el segmento Productivo Corporativo; se disminuyó el volumen al segmento de vivienda en 8.59% otorgando \$12.540.000 millones y se aumentó el volumen al segmento de Créditos Productivos y microcréditos a 72.5% que representó un total de \$17.923,6 millones.

Para el año 2015 el volumen de crédito continúa reduciéndose hasta \$73.276.214,41 millones, este fue menor que en el año 2014, generando que el número de operaciones se redujeran en 0,98%, motivo por el cual fue de que la banca privada obtuvo menor liquidez para colocarlos en el Sistema financiero privado. Se disminuyó el volumen principalmente al segmento de Consumo en 0,87%, es decir de \$6.908.000 millones a \$6.848.000 millones, mientras que en las actividades productivas entregó un 72,7% de volumen de crédito.

A partir del año 2016 el volumen de crédito empieza a crecer hasta \$234.631.101,19 en donde se realizaron 594.449 millones operaciones destinando mayormente sus volúmenes a los siguientes segmentos: En los dos primeros meses se asignaron a las actividades productivas, alrededor de \$15779.5 millones; se otorgó al segmento Productivo Corporativo \$33.300.000 millones de volumen, financiando a las actividades industriales y manufactureras; se otorgó al segmento Productivo Empresarial \$12.400.000 millones para las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; y dispusieron también al segmento Comercial Prioritario Corporativo \$343.000.000 millones de volúmenes

para financiar a las actividades de comercio al por mayor y menor, y al sector industrial.

Orígenes de las COAC's en El Ecuador

2.1 Antecedentes

Desarrollo en el Mundo

La vida del sector cooperativo en el Ecuador se remonta desde ya un siglo anterior a la vida tan avanzada del mundo, principalmente en Europa; pues es allá donde nace el primer actor cooperativo en 1844 “*La sociedad equitativa de los pioneros de Rochdale*”, en Inglaterra; alzada sobre las ideas de diversos autores cooperativista como Robert Owen, Charles Fourier, Friedrich Wilhelm Raiffeisen, William King entre otros; algunos con ideas de socialistas utópicos y otros con una estructura más anticapitalista-ricardianos.

Robert Owen y Charles Fourier son considerados los precursores de las ideas cooperativistas, el primero a una muy corta edad se adentró a la lucha por las condiciones laborales de los trabajadores ofreciendo aportes relevantes como lo fue la Ley de 1819 que regulaba el trabajo infantil, fomentó la creación de diversos pueblos de cooperación y la fundación de una cooperativa llamada “Nueva armonía” alzada sobre las bases de propiedad colectiva y las exportaciones agrícolas (Gonzalez Soler, 2005, pág. 6). Este historiador creó los instrumentos necesarios por lo cual los hombres acentuaron su participación con voz y voto sobre las condiciones laborales a través de la creación de sindicatos, que ofrece la idea la cual surge como solución a las necesidades de los trabajadores.

El segundo precursor Charles Fourier por su parte planteó una idea más utópica de la sociedad, este caracterizaba una nación armoniosa donde los individuos estén unidos a un pedestal común (Gonzalez Soler, pág. 6), Fourier concibe a la sociedad como un espacio donde el trabajador

puede desarrollar diversas actividades productivas según sus capacidades las cuales determinarán su nivel de remuneración; sin embargo, cada individuo posee igual poder de decisión sobre las asambleas laborales. Bajo este esquema muchos pensadores posteriores siguieron formando y contribuyendo ideas al cooperativismo.

De los Pioneros de Rochdale, nace una cooperativa de consumo que promoverá posteriormente las bases del movimiento cooperativista, aunque hubo antecesoras, ésta se convirtió en un modelo por sus principios establecidos que son adoptados con algunas variantes en la actualidad por las cooperativas del todo el mundo.

Así como la cooperativa de consumo, surgieron también las cooperativas de crédito en Alemania con dos vertientes diferentes, por un lado, impulsando un “capitalismo financiero popular” llevado a cabo por Herman Schultze y el otro sistema orientado hacia el logro del bienestar campesino creado por Wilhelm Raiffeisen.

Con el tiempo el cooperativismo se expandió rápidamente por el mundo y también en Latinoamérica debido a los inmigrantes europeos con destino a Argentina, Uruguay y parte de Brasil, estos países conforman el grupo de alto desarrollo en cuanto a sociedad cooperativa se refiere. Al mismo tiempo aparecieron nuevas formas de cooperativismo como las cooperativas de crédito, agrícolas, campesinas, de producción y de trabajo y vivienda (Cooperativa de Ahorro y Crédito ORIENCOOP, pág. 1) En el Ecuador el cooperativismo formal llegó en 1930.

Desarrollo en América Latina

El cooperativismo en América Latina nace a partir de la segunda mitad del siglo XIX, sin embargo, antes de que se formara en Inglaterra la cooperativa de Rochdale e incluso antes de la conformación de la Asociación de Cooperativas Internacional, en México y Venezuela ya

existían cajas de ahorro y créditos. (Organización Internacional de Trabajo, 2012, pág. 29). La Asociación de Cooperativas Internacional es una institución que representa y sirve a organizaciones de todo el mundo fue creada en Londres en 1895, para defender los objetivos y principios del sector cooperativista, así mismo la Cooperativas de las Américas creada en 1990 es la representación regional de la Alianza, bajo estas organizaciones se plasman la consecución de objetivos como promover el reposicionamiento del modelo cooperativo, apoyo a los miembros de las Alianzas y la defensa de la identidad cooperativa. (Cooperativas de las Américas , s.f.).

Las tendencias históricas de las cooperativas en América Latina tienen sus orígenes en los inmigrantes europeos, la Iglesia católica y los gobiernos nacionales, (OIT, 2012, pág. 41). La ola migratoria europea contribuyó a la expansión de las cooperativas en Argentina, Uruguay y Brasil principalmente en el área agrícola y de producción, por su parte el dogma católico especialmente los jesuitas conformaron las reducciones; sistema de explotación comunitaria que posteriormente fue abolido, por el cual la conquista europea introdujo formas de cooperativas diferentes a las del continente latinoamericano mutando así las formas comunitaria antes existentes, finalmente el gobierno nacional participó activamente como promotor directo del cooperativismo quién también lo realiza a través de las reformas agrarias. La alta expansión del cooperativismo en América Latina surge a partir de la conformación de la Alianza para el Progreso apoyada por Estados Unidos. (Coque Martínez , 2002), así mismo esta evolución del cooperativismo americano moderno se basa sobre dos troncos comunes tal como lo menciona Jorge Coque (2002) las cuales son las cooperativas de ahorro y crédito expansión dada principalmente por la intervención de Estados Unidos; y las cooperativas agrarias teniendo como fuente 4 países cada uno con diferentes modelos en Argentina, Uruguay, México y Perú.

En algunos países de América Latina se ha permitido que este tipo de instituciones logre incidir sobre ciertos ámbitos, por ejemplo en Uruguay se constituyó un marco legal y normativo que certifica un cambio positivo para el sector, por su parte en Ecuador se inició sobre la constitución otorgándoles un reconocimiento como forma de organización, en el Salvador se crea un programa de desarrollo de espacios para las cooperativas, en Argentina estas se introducen por medio de la educación donde se promoverá los principios del cooperativismo en el ámbito escolar.

Desarrollo en Ecuador

Los primeros rasgos de cooperación en el Ecuador nace desde la sociedad comunitaria aunque eran de avances muy cerrados, constituyeron un punto importante en la época colonial, gracias a los recursos provenientes del segundo auge cacaotero y el gran desarrollo urbano que desató este acontecimiento surgieron las primeras sublevaciones de los obreros originando así 25 sociedades y en 1905 la Confederación Obreros del Guayas; cabe recalcar que la asimetría de crecimiento interno o más bien como lo llama Manguashca (2012): "los enlaces internos en lugar de estrecharse, se aflojaron durante el auge cacaotero", es decir, hubo un proceso de divergencia entre el sector de producción y el sector financiero pues se daba prioridad a lo financiero a través de las instituciones comunitarias pero para beneficio lucrativo.

1.4 Etapas del Cooperativismo según autor:

Según Da Ros (2007) la evolución del Ecuador en materia del cooperativismo puede asociarse a 3 etapas fundamentales.

1. Última década del siglo XIX con la creación de organizaciones artesanales y primeros rasgos mutualistas.
2. Durante la expedición de la primera Ley de cooperativas 1937.

3. Durante la expedición de la reforma agraria (1964) y la Ley General de Cooperativas (1966).

Puede actualmente referirse a una *IV etapa* la cual corresponde a la nueva concepción de la economía popular y solidaria que toma sus primeros rasgos en 2008 en el Socialismo del Siglo XXI y la constitución del Buen Vivir, acentuándose en 2011 con la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

I Etapa finales S, XIX

El cooperativismo surge como un proceso de sociedad mutualista ya que siguen los mismos objetivos los cuales son; de mutuo socorro, beneficiencia y defensa profesional. Los gremios artesanales del siglo XIX (que se encontraban principalmente en las ciudades de Quito y Guayaquil), y las sociedades de ayuda mutua con el paso del tiempo fueron mutando sus funciones hasta llegar a ser consideradas cuasi-cooperativas de consumo y crédito. Las corrientes que influenciaron la vision cooperativista se encontraron en la Sierra con la doctrina católica; pues la iglesia durante cierto tiempo intentó crear programas fundamentales de reforma agraria y ofrecia un cambio de vision hacia los menos favorecidos; por otro lado la visión de la costa con un socialismo y anticapitalismo con ideales del nuevo mundo donde trataron de difundir los hábitos de cooperación económica entre los obreros. (CEPAL, 1989)

La preponderancia de este sector radica en su evolución durante los auge económicos, el producido por el Cacao en 1920; el del banano 1949 y el producido por la industria petrolera en los años 70.

Durante el auge cacaotero como ya se habia dicho, debido al creciente flujo de ingresos se van creando instituciones reguladoras del sector productivo; sin embargo otro papel fundamental de dichas

organizaciones estaban en que debían frenar el impacto dado por las reducciones del mercado.

Por ejemplo, en 1914 se crea la Asociación de Agricultores del Ecuador creadas para salvaguardar la integridad cooperativa de las maniobras especulativas internacionales, así como también defender el precio del producto nacional; sin embargo, debido a los dos problemas fundamentales (los dos problemas fundamentales, corresponde por un lado a la (1) ausencia del papel regulatorio del Estado y la (2) falta de compromiso para con los principios del cooperativismo o lo que es lo mismo decir la inexperiencia en el manejo y conocimiento de este sector) durante gran parte de las 3 etapas no permitieron que dicha institución cumpla con su objetivo principal.

II Etapa, Ley de Cooperativas 1937

Como antecedente a la segunda etapa se debe reconocer la época de los años 20 y 30 que formó una parte importante para el posterior reconocimiento de las cooperativas, el país pasaba por una fase de inestabilidad en factores políticos económicos y sociales, por un lado cambios progresivos de gobiernos, y por otro un alto grado de analfabetismo entre la población ecuatoriana es lo que limitó en parte la ejecución del marco legal.

Una Ley promulgada durante el gobierno de Enríquez Gallo, que pretendía fortalecer dos tipos de cooperativas (producción y crédito) en detrimento del proceso de desarrollo nacional, pues se establecieron mecanismos de cambios de cooperativas campesinas a cooperativas de créditos con la labor de actuar sobre el ámbito de la agricultura y la industria con énfasis en la segunda, este fue uno de los puntos destacados por la cual esta Ley no obtuvo su aceptación en el marco legal ni confianza a nivel de sociedad cooperativa pues encargaba el control a una entidad ineficaz como lo fue en ese entonces el Ministerio

de Previsión Social y Trabajo; además claro está que el papel del Estado en referencia a estas instituciones estaba ausente o en sus casos mal focalizados.

Se puede dictar de esta Ley como un estatuto oculto del marco legal ya que fue aceptada o legitimizada por el público en general más no por la sociedad interna cooperativa, es decir el marco legal no fue aplicable, ni ejecutable por la sociedad cooperativa.

Dada la creación de esta legislación el número de cooperativas creció hasta antes de la segunda norma legal en 485 instituciones llegando a alcanzar una tasa de crecimiento de 60.4%, a pesar de esto el apoyo estatal; sin embargo aún no estaba consolidado.

Durante el gobierno de Galo Plaza Lasso sobrevino el auge bananero (1948) que fue consolidado gracias a las políticas económicas desarrollistas articuladas con el pensamiento norteamericano, es durante esta etapa del auge que ingresa capital extranjero a través de las transnacionales que repunta el crecimiento de 60.4% (una de las más altas) de las cooperativas.

III Etapa, Ley de Cooperativas 1966, Reforma Agraria 1964

El agotamiento del modelo agro-exportador también forma parte de los hitos que sobresalieron en la década de los 60´

Esta etapa es una de la más importante para la consolidación del sistema cooperativista pues durante el periodo 1964- hasta la mencionada crisis de los precios del petróleo 1973 la tasa de crecimiento fue relativamente alta.

En 1961 se crea la Alianza para el Progreso que surge como un mecanismo de protección dado el contexto internacional que se vivía con la revolución cubana (básicamente era un instrumento para abolir

cualquier pensamiento comunista a través de la Agencia Internacional para el Desarrollo AID), estaba orientado por Estados Unidos con el objetivo de formar alianzas desde la Dirección Nacional de Cooperativas con las instituciones norteamericanas (como la Asociación Nacional de Cooperativas CUNA, y la Liga de Cooperativas CLUSA); instituciones marcadas para establecer mecanismos de apoyo para el surgimiento de nuevas cooperativas en el Ecuador.

La concepción de la APP fue dada principalmente por una:

- Lucha política
- Lucha económica

Según un informe de la CEPAL de 1989 desarrollado por Nick D. Mills establece que el auge del cooperativismo se dan en 3 formas:

1. Reestructuración del marco jurídico y legal.

Durante 1961 se crea la Dirección Nacional de Cooperativas institución concebida con el objetivo de regular el sector cooperativo (misma función que falla por la incapacidad del presupuesto general del Estado) , surge como elemento de la AID(Agencia Internacional para el Desarrollo la cual establecerá como obsoleta la etapa correspondiente a la Ley de 1937 y es en este contexto que surge la nueva Ley de 1966 lo cual fue un mecanismo de organización de cooperativas, esta Ley sólo transcribirá sus reglamentos en relación al contexto económico que sucedía en los años 60 pues este marco legal ofrecía amnistía fiscal, exoneraciones y preferencias, en esta etapa también se crean las federaciones con objetivo de fortalecer y consolidar la institucionalidad del sector cooperativo.

2. Integración cooperativa a través de federaciones

La ayuda financiera recibida por EEUU a través de la AID, CUNA y CLUSA contribuyó a un proceso integracionista desde el Ecuador hasta EEUU; sin embargo, dado la no planificación de financiamiento de las

federaciones con los organismos internacionales y el desconocimiento del sector de asistencia económica y técnica estas enfrentaron una seria crisis hasta desaparecer.

3. Aumento del número de cooperativas

El número de cooperativas comienza su incremento desde 1959 luego va perdiendo terreno en 1964 hasta 1973.

Al llegar a 1965 en dónde ocurre la crisis del banano, el número de cooperativas aumenta relativamente en 40% a pesar del descenso en los niveles de ingresos, pues esto se dio gracias a que durante esta etapa se iban eliminando paulatinamente las relaciones pre-capitalistas para darle paso a un sistema campesino más consolidado, con la expedición de la reforma agraria que luego de un tiempo se vuelve a expedir por la divergencia entre los objetivos.

En 1972 empieza el frenesí de ingresos que otorgaba “El oro negro” (Petróleo) y con esto el gobierno de Rodríguez Lara empieza aplicar un programa orientado a la distribución del poder y la justicia, favoreciendo al desarrollo del quinquenio de más bajos ingresos de la población, aplicando reformas estrictas en el ámbito económico y social incentivando y desincentivando al sector privado, pues su política económica estaba inclinada a una línea izquierdista.

Durante este gobierno se expide la nueva reforma agraria de 1973, llegada la crisis del petróleo la inestabilidad política se hizo más fuerte, y con ello la reforma presenta sus primeros rasgos de rompimiento, para 1976 se comienza con una nueva línea de gobierno (triunvirato militar) que desequilibra al sector cooperativista pues se empiezan a aplicar reducciones fiscales.

Tabla 7 Diferencias entre las 2 Reformas Agraria

Reforma Agraria	
1964 <i>Dio paso a la creación del cooperativismo campesino.</i> <i>Esta reforma quería re potencializar el sector primario y convertirlo en un sector más productivo, ordenar la propiedad y distribución de la tierra, a través de la organización y creación de cooperativas.</i>	1973 La reforma tenía como papel fundamental crear la captación necesaria y acaparamiento de demanda por los procesos aceleradores de urbanización con el que contaba el país (auge petrolero)

Fuente: Nick D. Milss

El objetivo de las dos reformas agrarias era transformar el antiguo sistema hacendatario con el que contaba el país; sin embargo, se rompe el objeto de estas reformas por dos razones:

1. La individualidad del sector cooperativo
2. Desaparición del apoyo financiero internacional y norteamericano.

Por un lado se buscaba desarrollar un modelo no capitalista y por el otro la consolidación de un sector independiente.

La Iglesia también tuvo una intervención aunque fue más débil si fue significativa gracias a las alianzas y desconocimiento junto a las federaciones, en la costa por ejemplo la intervención de la iglesia no fue significativa.

Para la década de los 80, el cooperativismo representó un papel importante en el desarrollo económico, tal fue el caso que se formalizó el Plan Nacional de Desarrollo, donde constaba un capítulo entero

nombrado "Programa de Cooperativas" (Mills N-CEPAL, 1989, pág. 216) elaborado para establecer mecanismos más eficientes para el desarrollo de una mejor infraestructura, coordinación y creación de un ente regulador de las cooperativas; sin embargo esto no sucedió. Mills (1989) destaca que esto se debe a: (1) la importancia dada a las organizaciones populares; (2) la escasez crónica de recursos, y (3) las trabas burocráticas.

IV Etapa, Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011)

Esta última etapa surge como un tipo de respuesta a la gran incertidumbre que se venía dando debido a la amplia duración de la Ley de 1966; que como muchos críticos comparten poseía un marco legal muy deficiente, por eso la concepción socialista que se aplica en 2008, renueva y enfatiza el papel de la sociedad de economía popular y solidaria y es en el 2011 la cual se expide esta, con el objetivo de promover este sector identificando cada estructura de control y financiamiento.

Este marco legal unido a la constitución vigente permite a este sector el reconocimiento como eje fundamental de desarrollo para el país.

2.3 Evolución de número de Cooperativas en el Ecuador

Se difiere mucho aún en cuanto a la constitución de la primera cooperativa en el Ecuador; para Poveda et al, (2017) la Sociedad cooperativa de profesores, el comercio y la Compañía de préstamos y la de Construcción de Guayaquil fueron las primeras cooperativas constituidas en el año 1910, correspondiente a diferentes áreas de acción como profesores, comerciantes y cacaoteros respectivamente; sin embargo para Da Ros (2007) indica que la primera cooperativa fue la Asistencia Social Protectora del Obrero de Guayaquil registrada en el área de servicio en el año de 1919.

A pesar de ya contar con varias organizaciones establecidas desde 1910, este sector se vió descuidado, pues no existía un marco legal crítico, ni fundamentaciones sobre educación financiera es por eso que en el principio este sector pierde el rumbo de sus principios de ayuda mutua.

El marco regulatorio para esta economía nace después de 8 años ya con la creación de la cooperativa Caja de Ahorro y cooperativa de préstamos de Chimborazo en 1927.

Tabla 8 Cooperativas 1900-1937

Año	Organización
1910	Sociedad cooperativo de profesores
1910	Cía. de préstamos y construcción de Guayaquil
1910/2	La sociedad cooperativa de comercio
1912	Asociación de cooperativas de Agricultura
1919	Asistencia social protectora del obrero
1914	Asociación de Agricultores del Ecuador
1927	Juján
1927	Caja de ahorro y cooperativa de préstamos de la federación obrera del Chimborazo
1928	Hermandad Ferroviaria
1937	Montúfar
1937	Sindicato textil "El Prado"
1938	Obrera de consumo
1938	Cayambe
1938	Tejedores de sobrero de paja toquilla
1938	Empleados públicos no.1

Fuente: Da Ros (2007); Poveda G (2017)

10 años después se emite la primera Ley de Cooperativas en el marco de la línea del Gobierno de Enríquez Gallo que tomaba un papel impulsor del cooperativismo para contrarrestar los posibles levantamientos del sector indígena, el centro de atención se encontraba en las cooperativas de producción y por otro lado las cooperativas de crédito como eje fundamental de soporte financiero.

Parte fundamental de la expedición de esta Ley radica en el hecho que permite crear el cimiento necesario para el control eficaz de esas

organizaciones que se verá reflejado en la segunda Ley General de Cooperativas de 1966 la cual se mantendrán por un largo periodo.

Como se había indicado antes en 1961 se crea el organismo de Dirección Nacional de Cooperativas para fomentar dicho sector, pero el papel regulatorio de esta ha sido tan ineficiente.

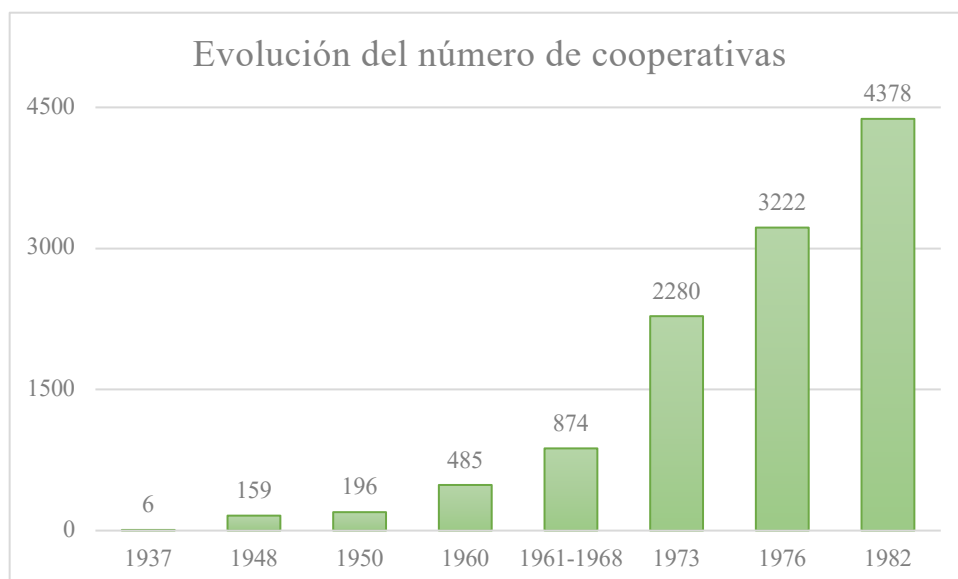


Figura No. 8 Cooperativas a lo largo de la historia
Fuente: Da Ros (2007); Poveda G (2017)

Este cuadro muestra el número de cooperativas nacientes desde 1937 con la primera Ley de Cooperativas en la cual pertenecían 6 organizaciones, con la segunda Ley se aprecia un crecimiento de las organizaciones comunitarias es decir estaban formadas ya 874 COAC's.

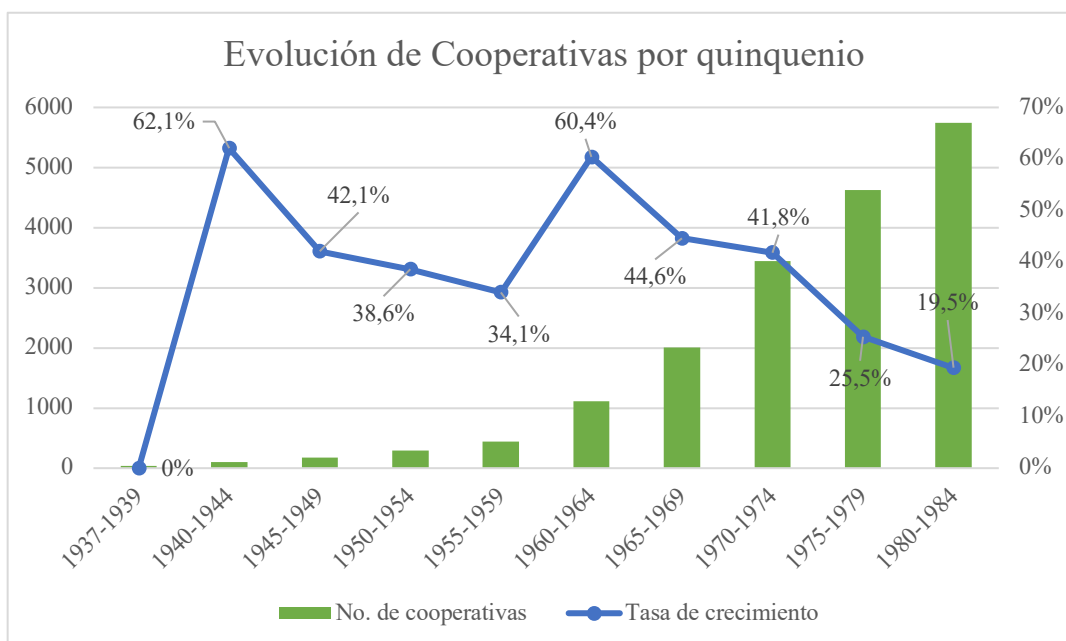


Figura No. 9 Crecimiento de Cooperativas por quinquenios
Fuente: Mills, 1989 (citado en Da Ros).

Esta figura permite identificar que la tasa de crecimiento más importante se ha dado durante los periodos de 1940 a 1944 con 62.1% y 1960-1964 con 60.4% y las de más baja participación se encuentra en 1980-1984 con 19.5% correspondiente al Gobierno de Osvaldo Hurtado y posteriormente León Febres Cordero que con un corte neoliberal redujo la participación de las cooperativas en la economía.

Es así como este esquema nos ofrece una estructura de la evolución de las actitudes de los diferentes gobiernos ante este sector. Por ejemplo: "Los gobiernos que se alternaron en el poder durante la década de los noventa siguieron aplicando políticas de ajuste, lo que incidió negativamente en los programas sociales y, por ende, en el apoyo brindado a los sectores cooperativos para su promoción y organización." (Da Ros, 2007)

Pareciera que la prosperidad no incide de manera necesaria y directa en el crecimiento cooperativo, y la crisis económica no siempre trae como consecuencia el desmoronamiento del movimiento (CEPAL, 1989); es decir que no existe una correlación positiva o negativa entre el crecimiento del número de cooperativas y el crecimiento económico.

Bibliografía

- Alianza Cooperativa Internacional. (s.f.). *Principios y Valores Cooperativos*. Obtenido de <https://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>
- Banco Central del Ecuador. (12 de 2011). *Evolución del Crédito y tasas de interés efectivas referenciales*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201112.pdf>
- Caraballo Payares, A. M. (Octubre de 2013). Análisis de la gestión administrativa de la confederación de cooperativas del Caribe colombiano 2008. *Revista Panorama Económico Journal*, 171-189.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (25 de Mayo de 1989). *Cooperativismo latinoamericano: Antecedentes y perspectivas*. En N. D. Mills . Chile, Santiago.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Obtenido de https://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Cooperativa de Ahorro y Crédito ORIENCOOP. (s.f.). *ORIENCOOP*. Obtenido de https://www.oriencoop.cl/resources/upload/files/Historia_del_Cooperativismo.pdf
- Cooperativas de las Américas . (s.f.). *La Alianza Cooperativa Internacional*. Obtenido de <https://www.aciamericas.coop/Quienes-somos-2092>

- Coque Martínez , J. (Noviembre de 2002). Las cooperativas en América Latina: visión histórica general y comentario de algunos países tipo. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa-CIRIEC*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/174/17404309.pdf>
- Coraggio, J. L. (Junio de 2011). La Economía Social y Solidaria (ESS) en América Latina. París.
- Coraggio, J. L. (2013). Tercer Seminario Internacional: "Rol de la Economía Popular y Solidaria y su aporte en el Sistema Económico Social y Solidario". *La economía Popular y Solidaria El Ser Humano Sobre el Capital 2007 - 2013*. Quito, Ecuador. Obtenido de <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/La%20economia%20Popular%20y%20Solidaria%20El%20Ser%20Humano%20Sobre%20el%20Capital.pdf>
- Coraggio, J. L. (Septiembre de 2015). La Economía Social y Solidaria (ESS) en América Latina. Buenos Aires, Argentina. Obtenido de <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/exposicion%20panel%20coraggio%20bis.pdf>
- Da Ros, G. (2007). *El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectivas*. España: CIRIEC.
- Ecuador TV. (10 de Mayo de 2018). Presidente expide reformas al Reglamento de la Ley de Economía Popular y Solidaria. Obtenido de <http://www.ecuadortv.ec/noticias/actualidad/1/reformas-ley-economia-popular-solidaria>
- Ecuador Inmediato. (26 de Junio de 2006). Nuevo marco legal para cooperativas de ahorro y crédito en el país a debate. *Legisladora Miryam Garcés (ID) sugiere proyecto de Ley para 400 entidades*. Obtenido de

http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuadorinmediato_noticias--36539

Espinoza Loayza, V., & Regalado Álvarez, P. (2018). *Desarrollo financiero en Ecuador: Análisis de la concentración del sector cooperativo de ahorro y crédito del segmento 1* (Vol. 2).

Espinoza Loayza, V., & Regalado-Álvarez, P. (2018). *Desarrollo financiero en Ecuador: Análisis de la concentración del sector cooperativo de ahorro y crédito del segmento 1* (Vol. 2).

Gonzalez Soler, F. (2005). Trabajo asociado opción estratégico-empresarial de tercerización laboral con flexibilidad. Bogotá, Colombia. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere7/DEFINITIVA/TESIS%2051.pdf>

Heredia Yáñez, S. (2014). "Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador: el nuevo marco jurídico y su rol económico y social". Guayaquil, Ecuador.

Jácome, H., Ferraro, E., & Sánchez, J. (2004). *Microfinanzas en la economía ecuatoriana una alternativa para el desarrollo*. Quito.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (28 de Abril de 2011). Obtenido de http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA_reforma_diciembre_2017.pdf/795d5b56-68b9-4eb3-9f86-2ed1edf3f532

Maiguashca, J. (2012). La incorporación del cacao ecuatoriano al mercado mundial entre 1840-1925. *Revista Ecuatoriana de Historia*.

Miño Grijalva, W. (2013). *Historia del Cooperativismo en Ecuador*. Quito: Editogran S.A.

Organización Internacional de Trabajo. (2012). El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible. En R. Mogrovejo, A. Mora, & P. Vanhuynegem (Edits.). La Paz. Obtenido de https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/wcms_188087.pdf

Poveda-Burgos, G., Erazo-Flores, E., & Neira-Vera, G. (Julio de 2017). Importancia de las cooperativas en el Ecuador al margen de la economía popular y solidaria. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*,. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cooperativas-ecuador.html>

Prado Vite, E. (2017). El cooperativismo en el Ecuador y su incidencia en el desarrollo local, período 2012-2016, caso Cooperativas de Ahorro y Crédito. Guayaquil.

Reglamento a Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (20 de Septiembre de 1966). Obtenido de https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/REGLAMENTO_GENERAL_A_LA_LEY_DE_COOPERATIVAS.pdf

Reglamento a Ley Orgánica de Economía Ppopular y Solidaria. (27 de Febrero de 2012). Obtenido de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_regla2.pdf

Ríos, V. (09 de Febrero de 2014). Resiliencia Financiera y Banca Cooperativa. Obtenido de <https://sistemaencrisis.es/2014/02/09/resiliencia-financiera-y-banca-cooperativa/>

Ruíz Dimas, A. (30 de Julio de 2018). Cooperativas de ahorro y crédito.
(M. Escobar Cevallos , Entrevistador)

Servicoop. (s.f.). Historia del Cooperativismo. *iiservicop*. Obtenido de
<http://www.servicoop.com/024historiacoopativismo.php>

Super Intendencia de Bancos. (27 de Diciembre de 2012).
Superintendencia de Economía Popular y Solidaria asume total
control de cooperativas reguladas antes por la SBS. Obtenido de
http://web.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=1444&vp_tip=1

Super Intendencia de Economía Popular y Solidaria. (s.f.). Recuperado el
Julio de 2018, de
http://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/PPT%20Balance%20social_Jos%C3%A9%20P%C3%A1ez.pdf/9ad072fb-c1eb-49f7-9b24-e224ad2d428a

Super Intendencia de Economía Popular y Solidaria. (s.f.). Conoce que
es la Economía Popular y Solidaria (EPS). Obtenido de
<http://www.seps.gob.ec/noticia?conoce-la-eps>

SuperIntendencia de Economía Popular y Solidaria. (s.f.). Productos
estadísticos. *Actualización de la segmentación de las entidades
SFPS según activos*. Obtenido de
<http://www.seps.gob.ec/estadisticas?productos-estadisticos>

Zambrano Vizuela, S. S. (2014). Economía Solidaria y Matriz Productiva,
caso parroquia de Salinas, Cantón-Guaranda, Provincia de
Bolívar, Ecuador. Período 2007-2012. 30. Ecuador.

CAPITULO IV

El Modelo de Gobierno Cooperativista del Gruppo Salinas Gobierno cooperativista

Francisco Arias Larrea⁷

Introducción

El presente artículo hará una revisión de los conceptos y teorías cooperativistas existentes, previo a ello, se planteará al lector una comparación de los conceptos de cooperativa, gobiernos corporativos y gobiernos cooperativistas.

De la misma manera, se establecerán las diferencias sustanciales entre los modelos de gobierno corporativo y los gobiernos cooperativistas, así su fundamentación en las estructuras de los modelos capitalista y la que se fundamenta en las teorías de economías solidarias, incluido lo que indique la legislación ecuatoriana en esta materia.

Posteriormente se revisarán, una vez revisado los conceptos de gobiernos cooperativos y lo que indica la legislación ecuatoriana, al respecto de las asociaciones cooperativistas, el modelo de la estructura que presenta el Gruppo Salinas de Ecuador.

Se analizará de forma breve los problemas que podría enfrentar la estructura actual del Gruppo Salinas de Ecuador y se intentará plantear una propuesta de estudio que se desarrollaría en una segunda entrega.

⁷ Docente contratado en la Universidad de Guayaquil, facultad de ciencias Económicas, francisco.ariasl@ug.edu.ec

Conceptos y modelos de gobiernos cooperativista

Para poder entender el esquema de un *gobierno cooperativista*, exclusivo de las asociaciones de producción participativa, se estima necesario hacer una breve comprensión de lo que significa el concepto de *gobierno corporativo*, que se debe de entender como el modelo que se usa en las empresas de carácter capitalista.

En la literatura de negocios normalmente solemos escuchar la definición de “gobierno corporativo” o la “alta dirección”. Estas expresiones han sido usadas por años y se han redefinido hasta la actualidad. Cabe destacar que la gran depresión de 1929 en EE.UU, fue la causa que motivó a buscar formas de transparentar las operaciones que realizaban los gerentes y directivos de las corporaciones. Todo esto sentó los principios para entender el rol que debían cumplir las corporaciones en la sociedad moderna, de allí en adelante se desarrollaron conceptos y definiciones en cuanto al término <<gobierno corporativo>> hasta la actualidad. Revisemos algunas de ellas:

Según Shleifer y Vishny (1997) “El gobierno de la empresa atañe a las formas en que los oferentes de fondos se aseguran a sí mismos el logro de una corriente de renta sobre su inversión.”, mientras que, para La Porta, López de Silanes, Shleifer y Vishny (2000) “El gobierno corporativo es, en un sentido amplio, el conjunto de mecanismos a través de los cuales los inversores externos se protegen contra la expropiación de los internos.” y para Lazonick y O'Sullivan (2000) “Un sistema de gobierno determina quién toma las decisiones de inversión dentro de las sociedades, los tipos de inversión a emprender y la manera en la que los beneficios resultantes de esas inversiones se reparten”.

Especialistas en las teorías sobre economías solidarias, como el caso de Paúl Singer⁸, aportan con definiciones donde podríamos entender de forma directa el papel de las empresas y su relaciones en una economía capitalista.

En cada empresa capitalista, el poder de decisión está concentrado en manos de algunos, que pueden ser los propios dueños o sus representantes. Todos los demás son empleados de la empresa, que realizan el trabajo de producción o tareas auxiliares. Se limitan a cumplir órdenes y a cambio reciben sueldos. (Singer, 2009, pág. 53)

Es importante comprender que, las sociedades son capitalistas debido a que las empresas son capitalistas, a partir de esto, Paul Singer, según el texto anteriormente citado, describe como se presenta el modelo de una empresa capitalista y sus relaciones con empleados y proveedores. En el mismo sentido, Singer (2009), indica lo siguiente:

La competencia produce ganadores y perdedores; los ganadores vuelven a la lucha fortalecidos por el capital que pudieron acumular, los perdedores vuelven debilitados por las pérdidas que sufrieron. Como es de esperar, a medida que el tiempo pasa, la competencia dentro del capitalismo produce cada vez menos ganadores y más perdedores. (pág. 53)

Como podemos apreciar, estas definiciones nos dan una idea más clara del papel que cumple el gobierno corporativo, que ha decir de algunos la interpretan como el medio por los cuales el inversionista asegura su renta sobre su inversión. Esta abstracción se puede entender claramente

⁸ Economista y Doctor en Sociología de nacionalidad brasilera. Especialista sobre temas de Economía Solidaria en Brasil.

debido a las relaciones empresariales existentes en un sistema capitalista, donde unos pocos son los dueños del capital y son los que deciden: *qué producir, cómo producir y cuánto producir* y al mismo tiempo disponen *cómo repartir la renta*. Bajo este mismo esquema, se puede entender que la sociedad en la que se envuelve un gobierno corporativo excluye a los demás actores del sistema de producción, esto es a los trabajadores, empleados de una organización e inclusive el trato que se le da a sus proveedores. Se podría entender entonces que las empresas que funcionan bajo el modelo capitalista de producción terminan siendo excluyentes y egoístas con los demás actores que se interrelaciona.

Dado este preámbulo sobre lo que significa un gobierno corporativo, que se enmarca en los modelos de relación empresarial y producción capitalista, a continuación, se presentan algunas definiciones y abstracciones sobre lo que es un gobierno cooperativista, modelo de gestión empresarial para las asociaciones de producción cooperativista.

DEFINICIONES SOBRE EL GOBIERNO COOPERATIVISTA

Para comprender mejor el marco en que se definen los gobiernos cooperativistas, se revisará en primer lugar el término cooperación, desde el punto de vista asociativo con fines productivos.

La palabra cooperación –la obtención en común de un determinado resultado encierra contenidos muy amplios que incluyen a cualesquiera formas organizativas, empresariales o no, jerárquicas o no. (Martínez, 2008, pág. 69)

“Una cooperativa es una organización de propiedad conjunta y que está controlada de forma democrática, donde todos sus miembros reciben los mismos beneficios y donde cada miembro está dispuesto a aceptar lo que decida la mayoría.” (Kinyuira, 2015, pág. 12). Esto implica que una

cooperativa es una forma de organizar de la actividad, más no la actividad en sí misma, donde el objetivo central es el beneficio mutuo que se obtiene con el trabajo de todos sus miembros.

Según la Alianza Cooperativa Internacional (Alianza Cooperativa Internacional, 2001) “Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.”

De la misma manera, existen 7 *principios cooperativos*⁹ (Ver Diagrama 1) que rigen la forma de actuar de las cooperativas. Estos principios los difunde la (Alianza Cooperativa Internacional, 2001).

Diagrama 1: Principios cooperativos



Fuente: Alianza Cooperativa Internacional en internet.

Elaboración: El autor.

⁹ En la presente investigación se muestran de manera resumida los Principios Cooperativos en el Diagrama 1. Si el lector desea una definición de cada principio, se sugiere revisara el sitio web de la Alianza Cooperativista Internacional en internet: <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>

A diferencia de las empresas capitalistas, donde el objetivo es maximizar utilidades y que estas sean repartidas en su mayoría entre los accionistas. Las empresas que funciona bajo los principios asociativos buscan repartir sus ganancias entre todos los socios, esto podría enmarcarse en el tercer principio cooperativo que trata sobre la participación económica de los miembros, de hecho, los socios o miembros de esta forma de organización deciden: *qué, cómo y cuánto producir*, pues al ser dueños de su propio capital y partícipes directos de la producción (socios cooperativistas), todos tienen derecho a usufructuar, la cantidad dependerá del grado de participación del socio y al mismo tiempo tendrán mayor interés en gobernar esta forma de organización social.

Existe un principio que se deriva de lo anteriormente expuesto, “el llamado *criterio o principio de identidad*, también denominado *vínculo cooperativo*, consistente en que la superposición consciente en las mismas personas de dos papeles (propietario del capital y usuario) genera el concepto integral de socio”. (Martínez, 2008, pág. 70)

Para dar una definición de Gobierno Cooperativo, según (Coque, Dávila y Mataix 2000), citados por Dávila (2004) podríamos decir que “por Gobierno Cooperativo se entiende el conjunto de instituciones y normas mediante las cuales los asociados controlan el cumplimiento de los objetivos que se ha fijado la cooperativa.” (pág. 40)

El concepto anteriormente citado, define de forma clara y general lo que significa un Gobierno Cooperativo, pero es importante tomar en cuenta las normas jurídicas de cada país al momento de diseñar o interpretar la conformación de Gobiernos Cooperativistas. Las dimensiones a las que estos modelos de gestión se enfrentan, normalmente están enmarcados en la ley y cada país puede optar, independientemente de las dimensiones teóricas, un modelo que se ajuste a las leyes, culturas y costumbres de la región.

Para Dávila (2004) "Constituyen el Gobierno Cooperativo, la Asamblea de Asociados apoyada en el Consejo de Administración o Junta Directiva, el Consejo o Junta de Vigilancia, y la Gerencia o Unidad de Coordinación. En la acción equilibrada de ese gobierno reposaría la dirección y marcha de la cooperativa." (pág. 40)

Por la razón arriba indicadas, se procederá a continuación indicar lo que la legislación ecuatoriana

LEGISLACIÓN ECUATORIANA SOBRE ECONOMÍAS POPULARES Y SOLIDADIRAS

A más de las teorías y principios cooperativistas, se debe tomar en cuenta lo que indica la legislación ecuatoriana, concretamente la *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*,¹⁰, en cuanto a la definición de cooperativas, sus actores y el ámbito en las que estas organizaciones se desenvuelven. Adicionalmente, este cuerpo legal determina que el órgano regulador por naturaleza de la ley es la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, donde todos los grupos de asociaciones deben registrarse y cumplir las leyes y resoluciones que expida la superintendencia.

Bajo el marco jurídico del Ecuador la Ley antes mencionada, abarca, entre otras formas de asociación de la Economía Popular y Solidaria, a las "organizaciones del sector cooperativista, como "cooperativas"" (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011, Título I. Art. 7, literal b)).

¹⁰ Marco jurídico sobre del Ecuador que tiene como ámbito: regir a "todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que, de acuerdo con la Constitución, conforman la economía popular y solidaria y el sector Financiero Popular y Solidario para todo tipo de organización asociativa y cooperativista..." (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011, Título I. Art. 2)

Entonces, éste será el marco que permita la conformación y constitución de la cooperativa y sus organos de gobierno.

De la misma manera, la Ley de Economía Popular y Solidaria define lo que en el Ecuador se llama Sector Cooperativo de la siguiente forma:

Art. 21.- Sector Cooperativo.- Es el conjunto de cooperativas entendidas como 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.

Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011, Título II. Capítulo 1. Sección 3. Art. 21)

La Ley también indica que las *cooperativas de producción* "Son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una sociedad de propiedad colectiva y manejada en común, tales como: agropecuarias, huertos familiares, pesqueras, artesanales, industriales, textiles." (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011, Título II Capítulo I. Sección 3. Art. 24).

En cuanto a la conformación de los diferentes estamentos de las cooperativas, excluyendo al sector financiero, deben estar conformadas de la siguiente manera, en términos generales, según lo indicado en la Ley:

Diagrama 2: Estructura Interna de las cooperativas según la legislación del Ecuador



Fuente: Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Elaboración: El autor.

La estructura del Diagrama 2, corresponde a la forma básica que debe adoptar una cooperativa del sector no financiero, es decir, aquellas organizaciones de la economía popular y solidaria que se dedican, entre otras cosas, a la producción de bienes y servicios.

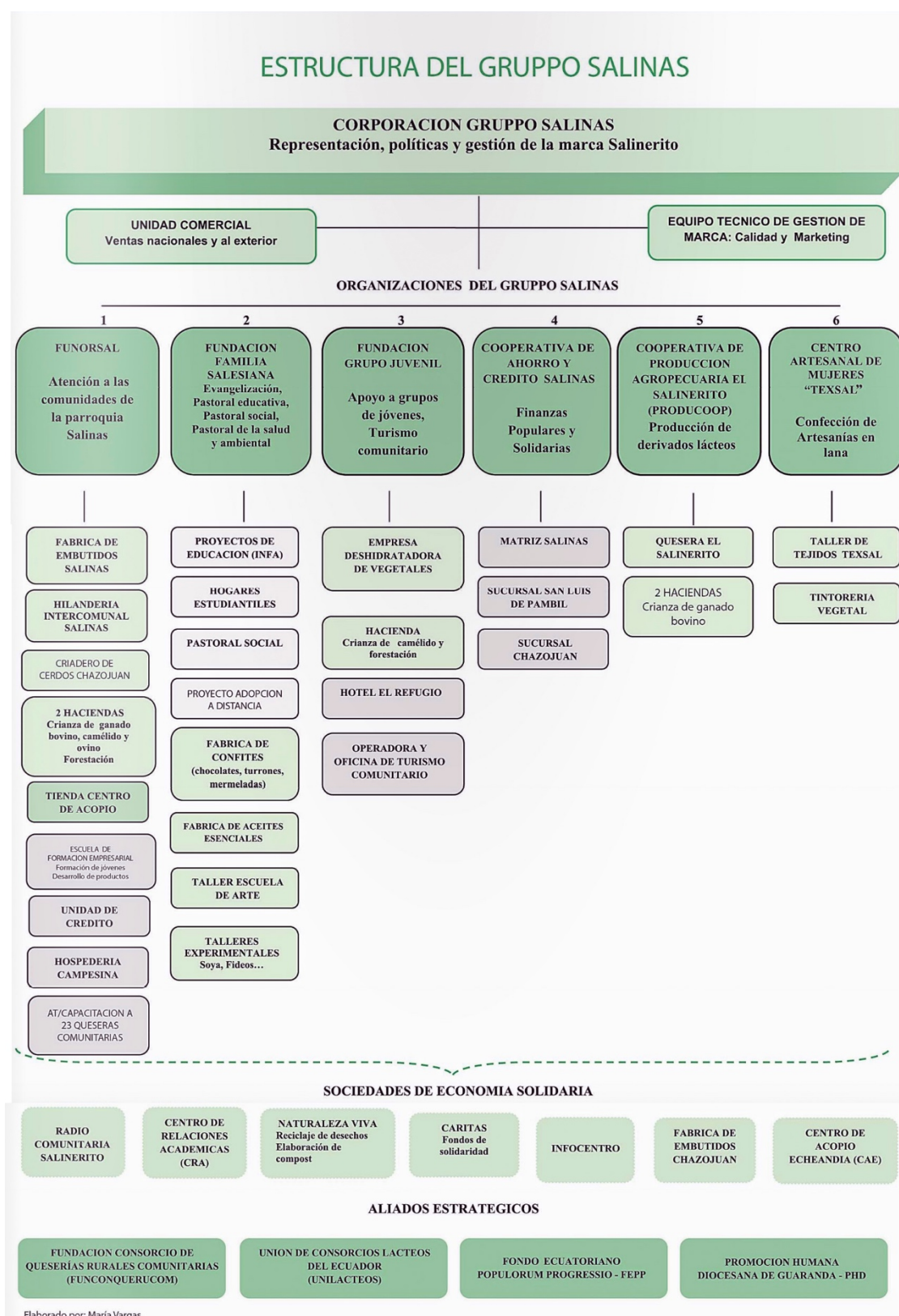
MODELO DE GOBIERNO COOPORATIVO DEL GRUPPO SALINAS - ECUADOR

Habiendo construido, de forma breve, un marco referencial sobre las teorías y dimensiones que varios autores han expresado sobre Cooperativismo y Gobiernos Cooperativistas, a continuación, se propone analizar el modelo de gestión que tiene el GRUPPO SALINAS – ECUADOR. El objetivo de este punto es analizar la estructura actual de la organización y establecer comparaciones con respecto a las conceptualizaciones teóricas de los Gobiernos Cooperativistas y lo que indique para su conformación la legislación ecuatoriana.

Si analizamos las dimensiones teóricas expresadas en este artículo, podemos apreciar que la estructura que propone (Dávila, 2004) no se asemeja en nada a su propuesta, inclusive no existen ninguna de las unidades que lo conforman en su modelo. Bajo el modelo del Gruppo Salinas, ver Diagrama 3, se podría pensar que parecerían más una estructura que se asemeja a una intención de asociaciones de fundaciones o empresas que dependen directamente del Grupo, alejándose de las teorías aceptadas como cooperativistas.

Por otro lado, si analizamos lo que indica la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario con respecto a la conformación de cooperativas según el Diagrama 2, se puede observar que la estructura básica propuesta por la Ley, no se parece en nada a lo reglamentado y aceptado en el Estado ecuatoriano para este tipo de organización cooperativista.

Diagrama 3: Estructura organizativa actual del GRUPPO SALINAS – ECUADOR



Fuente: Sitio web de Salinerito: <http://www.salinerito.com/institucional/empresas-gruppo-salinas>

Elaboración: El autor.

Uno de los problemas que podría enfrentar esta estructura y de hecho la enfrentan, es la figura legal y cooperativista que presenta el Gruppo Salinas. Habría que analizar qué tan flexible es la estructura al enfrentarse con agentes externos e internos y como es la relación producción – comercialización de sus productos, teniendo como principio la eficiencia y eficacia del modelo sin perder su esencia Cooperativista.

Habiendo realizado el análisis se plantea la necesidad de realizar una propuesta de rediseño a la estructura del Gruppo Salinas de Ecuador, siguiendo los lineamientos teóricos del cooperativismo y la legislación ecuatoriana como base.

Conclusiones

En el presente trabajo se ha presentado teorías y conceptos sobre cooperativismo, comparaciones entre los gobiernos corporativos y los gobiernos cooperativistas, así como lo que indica la legislación ecuatoriana a través de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y su reglamento.

Se ha comparado los modelos teóricos sobre gobiernos cooperativos y lo que indican las leyes ecuatorianas con respecto al modelo estructural del Gruppo Salinas de Ecuador.

Se han planteado las diferencias existentes y la problemática que podrían enfrentar a la hora de actuar como organizaciones cooperativistas y sus relaciones con agentes internos y externos. Inclusive se plantea estudiar la problemática que podría tener el Gruppo a la hora de realizar la producción y comercialización de sus productos.

Para finalizar, se propone, para una siguiente etapa de estudio, analizar la problemática del modelo en un sentido más estricto y a su vez plantear

la necesidad de reformular el modelo organizativo, que no se asemeja en nada a las estructuras propuestas por las teorías cooperativistas, ni tampoco a lo regulado en la legislación del Ecuador.

Bibliografía

- Alianza Cooperativa Internacional. (2001). Principios y Valores Cooperativos. Recuperado el 2 de Septiembre de 2016, de Sitio Web de la Alianza Cooperativa Internacional: <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (11 de Mayo de 2011). Art. 2 Ámbito. En A. N. Ecuador, Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (pág. 3). Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial del Ecuador No. 444.
- Dávila, R. (2004). Innovación y Éxito en la Gerencia Cooperativa. Caso exitosos de cooperativas rurales de ahorro y crédito. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- Kinyuira, D. (Septiembre de 2015). Influence of the Co-operative Business Model on the Sustainable Performance of Co-operative Enterprises. (P. Davis, Ed.) International Journal of Co-operative Management, 7(2), 12.
- La Porta, R., López de Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance. Journal of Financial Economics, 58(1-2), 3-27.
- Lazonick, W., & O'Sullivan, M. (2000). Perspectives on Corporate Governance, Innovation and Economic Performance. Working Paper. CGEP, The European Institute of Business Administration.
- Martínez, C. (2008). Puntos fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial. REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos, 95, 65-93. Obtenido de <http://revistas.ucm.es/index.php/REVE/issue/view/REVE080823/showToc>

- Shleifer, A., & Vishny, R. (1997). A Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance, American Finance Association*, 52 (2), 737-783.
- Singer, P. (Enero de 2009). Relaciones entre sociedad y Estado en la Economía Solidaria. *Iconos. Revista de Ciencias Sociales* (33), 51-65.

CAPITULO V

Modelo Conceptual de desarrollo local en localidades con formas de organización productiva cooperativa – comunitaria. Caso Salinas de Tomabelas, provincia de Bolívar.

Vicente González Burneo¹¹

Martha Lil Donoso Llanos¹²

Introducción

Resulta necesario precisar algunos conceptos y el enfoque que definen el abordaje de los tópicos aquí tratados: desarrollo, desarrollo local, relaciones de producción y formas de propiedad sobre los medios de producción.

Definimos el desarrollo como el logro, dentro de los estándares contemporáneos del mayor nivel de vida para todos los habitantes de un país, para la medición de ese nivel de vida, tomamos la formulación del Programa de la Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD), siendo ese índice la expresión del desarrollo alcanzado.

El desarrollo local es la expresión de la elevación del nivel de vida en un territorio delimitado, sea una región, ciudad o localidad, y asumimos que los causales de las situaciones que se denominan desarrollo o subdesarrollo, responden a las relaciones sociales que se establecen respecto de la producción de bienes y a la distribución de los beneficios de esa actividad productiva.

La distribución de los beneficios está siempre en relación directa a la forma de propiedad que se establezca sobre los medios utilizados para esa producción, así en el régimen de propiedad privada sobre los medios de producción, la apropiación de beneficios es discriminada en favor del propietario privado, existiendo sectores de la población (generalmente

¹¹ Docente Investigador en la Universidad de Guayaquil, Doctor en Ciencias Económicas, gonzalezvicentearq@gmail.com

¹² Doctora en ciencias Técnicas, docente Investigadore en la Universidad de guayaquil, facultad de Arquitectura, martha.donosol@ug.edu.ec

la mayoría) que son excluidos de tales beneficios, lo que constituye una barrera infranqueable para alcanzar el desarrollo. Cuando existen formas de propiedad colectiva sobre los medios de producción, la distribución de beneficios se realiza colectivamente, posibilitando que los niveles colectivos de vida pueden elevarse y por tanto existir real desarrollo.

1.1. Perspectiva crítica del enfoque del desarrollo local

El desarrollo ha tenido diversidad de acepciones desde su presencia inicial en el discurso político y académico hace más de setenta años, a partir de la identidad asignada con el crecimiento económico hasta la definición de las Naciones Unidas a través del Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD) de parámetros estandarizados del desarrollo humano, tales parámetros del Índice de desarrollo humano del PNUD que posibilitan una medición del desarrollo e incluyen:

- 1 – salud: medida según la esperanza de vida al nacer.
- 2 – educación: medida por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y superior, así como los años de duración de la educación obligatoria.
- 3 – riqueza: medido por el PIB per cápita en dólares internacionales.

A lo largo del lapso señalado, se produjeron variedad de formulaciones de planes para el desarrollo que mayoritariamente no alcanzaron las metas propuestas. El tratamiento del enfoque para el desarrollo en lo local en el capitalismo se elabora en los años ochenta, luego del fracaso de las teorías y programas de desarrollo que se propusieron por varias décadas en el mundo occidental y del impulso que se dio a la globalización capitalista en los últimos años de la década de los setentas, sus antecedentes refieren a experiencias específicas de planes en algunos lugares de Europa para lograr la reinserción económica de

regiones o localidades deprimidas, mas las propuestas planteadas en América Latina se estructuran mayoritariamente en la lógica de vinculación a la globalización capitalista.

Según Sergio Boisier (2001) el desarrollo local:

Es un concepto que reconoce por lo menos tres matrices de origen. Primeramente, el desarrollo local es la expresión de una lógica de regulación horizontal que refleja la dialéctica centro / periferia, una lógica dominante en la fase pre-industrial del capitalismo, pero que sigue vigente aunque sin ser ya dominante. En segundo lugar, el desarrollo local es considerado, sobre todo en Europa, como una respuesta a la crisis macroeconómica y al ajuste, incluido el ajuste político supra-nacional implícito en la conformación de la Unión Europea; casi todos los autores europeos ubican el desarrollo local en esta perspectiva. En tercer lugar, el desarrollo local es estimulado en todo el mundo por la globalización y por la dialéctica global/local que ésta conlleva. (Boisier.2001)

En Latinoamérica, los autores más influyentes en la difusión de las propuestas para el desarrollo local, se inscriben en la tercera matriz citada por Boisier, esto es, los vínculos con la globalización. Para la época de difusión del enfoque del desarrollo local, las grandes empresas capitalistas de la época habían optado por procesos de desnacionalización de sus lugares de origen y reubican sus instalaciones productivas en países del tercer mundo donde pueden tener ventajas por mayor sobreoferta de mano de obra, además de legislaciones menos restrictivas en lo laboral y ambiental que en los países desarrollados, como también gobiernos más amigables con los intereses de las empresas. Pero las condiciones de infraestructura prevalecientes en estos países del tercer mundo creaban factores de ineficiencia para la producción de las transnacionales, por lo que se hacía necesaria la búsqueda de condiciones más ventajosas para el capital que va a instalarse en una

localidad de los países subdesarrollados. Por otra parte la capacidad de producción global de tales empresas había crecido grandemente y se aprestaban a cubrir el mercado mundial como vía de expansión de sus negocios, más la existencia de una mayoría de población de muy bajos ingresos y capacidad para el consumo, resulta un importante obstáculo a la tendencia a la conversión de todo el planeta en el mercado de las multinacionales, por lo que la creación de bonos gubernamentales de ayuda a la pobreza, serán junto con las propuestas para el desarrollo local los fenómenos que tomara impulso en muchos países en la última década del siglo XX.

La escasa calificación laboral y académica de la población trabajadora en los países subdesarrollados que reciben a estas empresas, al igual que las carencias y limitaciones en infraestructura que posibilite que los costos de instalación industrial, provisión de energía, transporte de insumos y productos procesados sean favorables a los negocios de esas empresas, constituyen limitaciones para los planes globalizadores de los capitalistas; ese contexto, contribuye a dar lugar al replanteamiento del enfoque de las ideas sobre el desarrollo limitando el alcance territorial de las propuestas. Por otra parte los planes macro para el desarrollo, fueron abandonados por no haber sido eficaces y no ser de interés para el sostenimiento y la expansión capitalista. A las empresas transnacionales les interesará, el crear condiciones apropiadas a su mejor desempeño en los lugares en los que se instalan, surgiendo por tanto los planteamientos de la focalización del desarrollo en lo local, para que se adecue a las necesidades empresariales de la globalización.

De ahí que no hay grandes elaboraciones teóricas para respaldar el enfoque local, como señala Guimaraes (citado por Boisier, 2002), se trata de una "práctica sin teoría", lo que se produce es variedad de propuestas metodológicas para abordar ese "desarrollo local" a conveniencia de las empresas que se instalan en la localidad. Hacer una revisión de los más destacados autores del desarrollo local, permite

visualizar los objetivos básicos que se atienden con las propuestas de “desarrollo local”, las cuales respondiendo a esos objetivos no persiguen mejorar las reales condiciones de vida de la población involucrada, sino alcanzar las mejores condiciones locales para las empresas globales.

La formulación de planes para el desarrollo local no estuvo exenta de mecanicismos metodológicos. Señala Boisier (2002) que en propuestas con el nombre de planes para el desarrollo de localidades

No pocos errores prácticos provienen de una mala combinación de instrumentos y de tipo de racionalidad. Por ejemplo, se copian instituciones y medidas de desarrollo local ensayadas en Europa (desarrollo local como respuesta) y se intenta aplicarlas en América Latina (desarrollo local como lógica de regulación horizontal. (Boisier. 2002)

El enfoque del desarrollo local, como vinculación a la globalización, no solo tuvo impulso en el ámbito académico y gubernamental, sino que las Organizaciones internacionales; han contribuido a estas iniciativas; entre estas instituciones podemos encontrar a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Banco Mundial, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PUND), entre otras (Vázquez-Barquero, 2005 citado por García L., y García J.2015).

En casi todos los países de Latinoamérica se realizan variedad de propuestas para desarrollo local que esencialmente buscan crear las mejores condiciones para la localización de las transnacionales.

En términos generales las propuestas metodológicas contemporáneas abordan las dimensiones económica, social, cultural, ambiental, tecnológica, política, y jurídica de la localidad que puede ser objeto de un plan de desarrollo socioeconómico a escala local. El proceso supone una evaluación previa de las singularidades locales y la factibilidad de adaptación de estas a las metas de vinculación a los intereses de las

empresas transnacionales que pudiesen interesarse en instalarse en el lugar.

Las propuestas metodológicas elaboradas y los planes y programas contruidos en América Latina bajo el enfoque de tales propuestas, asumen la posibilidad de una acción lineal desde los promotores interesados hacia la localidad, como ente receptor pasivo. En todas estas propuestas se soslaya el contexto social real de las comunidades y territorios, cual es el contexto socio clasista y el nivel de la lucha de clases que se expresa en las diversas escalas territoriales objeto de tales planes y programas. En diversidad de manifestaciones en las localidades en que se realizan los procesos de intervención, el desconocimiento de este fenómeno social y económico del capitalismo hace lógicamente que los resultados esperados en los planes, generalmente no se logren, dando lugar como ha sucedido con las distintas teorizaciones respecto del desarrollo, un proceso de reformulación constante en el que se van incorporando nuevas variables a las propuestas en el supuesto que estas, van a permitir alcanzar los objetivos.

Iván Silva L. (2003) del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES/ NNUU), propuso un esquema de variables de diagnóstico e intervención, que en gran medida todos los autores que han trabajado sobre el tema reflejan en sus propuestas: los aspectos espaciales, de recursos naturales y ambientales, los recursos económico-productivos, la demografía y mercado de trabajo, la Infraestructura económica y social, los recursos socioculturales y los aspectos organizativo-institucionales. Las variantes entre las propuestas están en el énfasis que cada autor atribuye a una u otra de las variables consideradas.

Entre los autores de propuestas metodológicas para el desarrollo local que han realizado planteamientos y más han influenciado en el pensamiento latinoamericano sobre la temática destacan autores como

Francisco Albuquerque, José Arocena, Romeo Cotorruelo, Antonio Vázquez Barquero, (Tejera. 2006) más en la medida que tales propuestas son llevadas a la práctica, los resultados son exitosos para los propietarios de los capitales y modestos para los trabajadores y aunque en tales propuestas para el desarrollo local se han incluido variables que abordan aspectos importantes en el nivel de vida de la población. Los planes y programas de acción se quedan operativamente en las transformaciones de elementos que no son socialmente determinantes y no abordan los necesarios cambios que tienen que darse en las relaciones de producción para alcanzar el desarrollo.

Aunque desde la lógica operativa, el tratamiento a escala local de los problemas del desarrollo puede ser más eficaz, por ser el manejo de las variables involucradas más controlado, las propuestas para el desarrollo local en el contexto capitalista han resultado ineficaces para alcanzar real desarrollo en beneficio de la mayoría de la población, ya que no están orientadas a beneficiar a la población involucrada y mantienen como supuesto básico inamovible la propiedad privada capitalista sobre los medios de producción y el modo de distribución de los beneficios de la actividad productiva en relación a esa propiedad, lo que convierte en imposible de alcanzar un desarrollo real de la población, ese supuesto fundamental de la propiedad privada capitalista requiere siempre de la existencia del ejército industrial de reserva para garantizar el funcionamiento de los mecanismos de apropiación de plusvalía por parte de los dueños del capital y por tanto necesariamente la existencia de desempleo y bajos salarios, esto ha dado como resultado que los programas de desarrollo produzcan crecimiento económico para los empresarios y propietarios de capitales y por tanto fortalecimiento del modelo de acumulación capitalista, mientras que para los trabajadores unas pocas plazas de trabajo con salarios modestos, lo que no altera la condición de vida mayoritaria y consecuentemente los índices que miden el desarrollo humano.

En el presente siglo, por el abandono en casi todos los países capitalistas de los planes generales para el desarrollo, se producen con mayor frecuencia y en forma desigual en los territorios, iniciativas para desarrollo local endógeno en especial en ciudades cuya localización y más características resulten atractivas a la localización de empresas extranjeras, la posibilidad para las empresas de externalizar costos se constituye en un importante atractivo de localización y los esfuerzos de gobiernos locales van en esa dirección.

La calificación adicional de endógeno dada al desarrollo local, se convierte en la demanda de esfuerzos a la población y a las instancias gubernamentales de brindar con recursos locales cada vez mejores condiciones para la localización de las empresas privadas: En un informe de la Corporación Andina de Fomento (CAF) DE 2010 se señalaba:

Se observa un esfuerzo a nivel local por mejorar la calidad de la mano de obra y educación de la población (acumulación de capital humano), por atraer inversiones de firmas e industrias a través del fomento de clústeres y/o cadenas productivas, y todo ello fortalecido por el desarrollo de instituciones y políticas públicas que no solo proveen infraestructura económica y social (García 2010.p16).

En los planes elaborados, mayoritariamente la preocupación por el nivel de vida de la población no es lo fundamental, al contrario, se instrumentaliza a la población para beneficiar a las empresas privadas.

Pese a los orígenes de los enfoques para el desarrollo local en el mundo capitalista como procesos funcionales a la expansión del capital transnacional, en algunos casos de excepción se han desarrollado propuestas de planes para el desarrollo local con metas distintas a las que se fundamentaron inicialmente vinculadas a la globalización. Dada la gran variedad de características locales que se producen dentro de un mismo país, o región el abordaje local del desarrollo si ha resultado de utilidad para colaborar más eficientemente con ese desarrollo,

aprovechando las ventajas singulares y recursos locales, por lo que con objetivos que tienden a elevar el nivel de vida de la población hay algunas propuestas no inscritas en los esquemas de necesaria integración a la globalización y atracción de capitales foráneos. Tales propuestas se inscriben en la acción de Organizaciones No Gubernamentales (ONG), algunas de ellas vinculadas a sectores de la teología de la liberación en la iglesia católica, como también de gobiernos de posturas progresistas que se han producido en algunos países.

Pese a los sesgos que en la práctica se han dado a las propuestas de desarrollo local en Latino América, sesgos que benefician a los capitalistas, el enfoque del desarrollo tratado a escala territorial local es un instrumento que, atendiendo a reales objetivos de desarrollo de todos los habitantes de un territorio, por la escala de acción posibilita eficientemente lograr mejores niveles de vida a la población aprovechando las condiciones propias y modificando las limitaciones existentes.

En el contexto capitalista no son objeto de tratamiento en esos planes de desarrollo local las relaciones de producción y particularmente la propiedad sobre los medios de producción, que son las reales determinantes y marcan diferencias en el modo de producción y de distribución de beneficios para que la población trabajadora del territorio objeto de los planes y programas, participe eficazmente de la mejora de ingresos posible, la producción alcance niveles de productividad significativos y se genere acumulación de capital de propiedad social en esas localidades, haciendo que el desarrollo económico que se puede alcanzar tenga sostenibilidad en el tiempo.

1.2. El carácter de las relaciones de producción cooperativas con participación igualitaria.

En Latinoamérica, desde hace algunas décadas, en el contexto del sistema capitalista como modo de producción dominante, el fenómeno

de las organizaciones de economía solidaria se ha consolidado de forma paulatina y creciente. Los investigadores de este fenómeno lo han abordado con diversos enfoques teóricos e incursionando en la construcción de explicaciones que dan cuenta de sus mecanismos de operación a la diversidad de estas manifestaciones económicas existentes, que por sus características puede denominárselas como no capitalistas.

La incorporación de amplios grupos de población a estas formas de producción no capitalistas, en gran medida obedece a que se trata de personas que se ubicarían en el ejército industrial de reserva, y que mediante estas formas de organización económica logran medios de supervivencia. En su mayoría estas organizaciones no adquieren un carácter formalizado hasta transcurridos algunos años de actividad, lo que hace que los registros estadísticos resulten limitados y no traduzcan con precisión la magnitud del fenómeno.

Se ha establecido que las organizaciones de producción cooperativa en América latina aparecieron en algunos casos influenciadas por la tradición cooperativista europea, lo que significó la identificación con los principios cooperativos universales: adhesión voluntaria y abierta, gestión democrática por parte de los asociados, participación económica de los asociados, autonomía e independencia, educación, formación e información y cooperación entre cooperativas, y preocupación por la comunidad. Fuera de las empresas de propiedad privada, la cooperativa, es el tipo de organización de propiedad compartida más formalizado y común en la práctica de las formas de producción articuladas al modo de producción capitalista, y es de las formas de producción no capitalista, la que tiene mayor número de estudios, análisis y elaboraciones teóricas.

En el análisis de las relaciones de producción no capitalistas y sus formas organizativas necesariamente deben considerarse los vínculos de

estas organizaciones tanto con el contexto externo en el que actúan, como internamente entre sus participantes, los procesos de gestión y toma de decisiones, como también, en los casos más organizados sistémicamente, la estructura institucional que construyen para un desempeño eficaz en el contexto capitalista que deben actuar.

Respecto del contexto capitalista al cual se articulan las formas no capitalistas de producción, existen dimensiones en las cuales esa articulación se adecua a las características del modo de producción dominante, mientras que otras difieren pudiendo llegar a ser contrarias a las dominantes, así uno de los roles económicos de las organizaciones de propiedad participativa, cual es la producción de bienes para satisfacer necesidades sociales, se da en gran medida por la producción de mercancías semejante a las empresas privadas, más el estatus de la vinculación de la fuerza de trabajo es enteramente distinto. En las organizaciones de propiedad de medios de producción compartida entre los trabajadores directos son estructuras organizacionales inclusivas que permiten la incorporación de nuevos socios, abre las puertas a algún nivel de disminución del ejército industrial de reserva en una localidad, beneficiando a los trabajadores al limitar como efecto de ello, el aumento de la tasa de explotación por las empresas capitalistas de la localidad.

En tal sentido, la existencia de numerosas organizaciones participativas solidarias o cooperativas de producción, constituyen un importante recurso de defensa de la fuerza de trabajo para no ser convertida en mercancía y especialmente para limitar el crecimiento del ejército industrial de reserva, el cual es una pieza fundamental en el sistema que extrae la plusvalía del trabajo de los obreros en beneficio de los dueños del capital.

La pervivencia en el tiempo de estas organizaciones, muestran la factibilidad económica y social de estas organizaciones no capitalistas,

las que abren posibilidades de apropiación de los beneficios de la producción de forma no discriminada entre los productores directos, pese a que mantienen la lógica de apropiación de beneficios por parte de los dueños de los medios de producción. El que la propiedad de estos esté situada en los productores directos posibilita la ausencia de explotación del trabajo ajeno en la actividad productiva. Sin embargo, esta aseveración no puede tener carácter absoluto ya que existen cooperativas que tienen trabajadores que no son socios de las mismas, lo que en tales casos desvirtúa la participación colectiva igualitaria en la propiedad sobre los medios de producción, y consecuentemente en la distribución de los excedentes.

La más importante potencialidad de las organizaciones productivas de propiedad compartida sobre los medios de producción, está en que son organizaciones cuyo mecanismo de operación económica no transfieren plus valor del trabajo de los productores a personas distintas fuera de la organización, lo que posibilita una distribución justa de los excedentes productivos y hace viable un proceso de acumulación no capitalista, con lo cual el crecimiento se puede convertir en real desarrollo para la localidad donde se hallan estas organizaciones y los asociados a las mismas.

En el contexto de la lucha de clases, la tendencia que configura el incremento y permanencia de organizaciones no capitalistas que desarrollan actividades de producción controladas por los productores directos, prefigura un posible camino de transición a una economía controlada por los trabajadores. Este tipo de organizaciones productivas basadas en relaciones de coparticipación y cooperación tiene en todo el mundo multiplicidad de expresiones y formas singulares en los detalles de funcionamiento, alguna forma híbridos con relaciones de tipo capitalista, más en la mayoría de casos se configuran como organizaciones sin fines de lucro, en consonancia con los principios cooperativos.

Al no tener como objetivo exclusivo y prioritario la maximización de ganancias, las organizaciones productivas de copropiedad sobre los medios de producción posibilitan un comportamiento más consecuente con respecto al ser humano, tanto al trabajador asociado como al consumidor. En muchos casos son organizaciones que en tiempos de las crisis económicas sistémicas han mantenido los puestos de trabajo, a diferencia de las empresas de propiedad privada que optan como primera medida frente a la crisis, el reducir el empleo. Lógicamente no todas estas organizaciones se abstraen de las circunstancias del entorno socio económico dominante y existen casos en que tienden a asumir actuaciones que se asemejan o son asimiladas por las prácticas de las empresas de capital privado.

Una muy importante diferencia entre este tipo de organización cooperativa, solidaria o comunitaria y la empresa privada radica en sus objetivos centrales, los cuales definen su comportamiento respecto a sus políticas de inversión, de localización e incluso de características de las tecnologías de procesos que utilizan.

Para la organización de propiedad participativa solidaria o cooperativa de producción, las decisiones de localización están dadas por el lugar de residencia de los asociados cuanto a los recursos naturales que esos lugares ofrecen, se afincan en el lugar de vida de los socios, con ello encontramos frecuentemente cooperativas asentadas en las zonas rurales en lugares que no son atractivos para la gran empresa capitalista. En ellas las decisiones de inversión si bien suelen ser limitadas en magnitud, ya que este tipo de organización se forma entre personas de escasos recursos económicos, se orientan al aprovechamiento de las capacidades y experiencia de los involucrados, puesto que la prioridad básica no está en la maximización de ganancias. Estas organizaciones generalmente se establecen con propósito de lograr mejores condiciones de vida para los asociados, respetando el trabajo individual y participación equitativa. Siempre están vinculadas al desarrollo local y

contribuyen a este ya que los beneficios que se alcanzan, como regla se reinvierten en la localidad, además de incrementar el consumo en el lugar.

El gran capital es indiferente al vínculo local excepto si logra beneficios acrecentados, mientras que la organización cooperativa siempre está vinculada cercanamente a los intereses de la localidad.

En cuanto al comportamiento de la organización respecto de los consumidores y los proveedores, para la empresa privada la maximización de ganancias significa buscar el adquirir el mayor poder de negociación en sus tratos con compradores o proveedores, de ahí que llegar al monopolio u oligopolio es una condición deseable para los propietarios ya que su poder de control de mercado le permitiría la maximización de ganancias aun en condiciones desventajosas para el consumidor, asimismo someter a proveedores a condiciones ventajosas para la gran empresa privada es práctica común como vía de acrecentar ganancias y mejorar las condiciones de competitividad, tales prácticas desnaturalizan la lógica de producir para atender necesidades sociales al mismo tiempo de garantizar medios de vida a quienes hacen la actividad productiva.

Este aspecto de acudir a maniobras que den poder al empresario privado frente a proveedores y compradores, desaparece entre las organizaciones cooperativas existiendo generalmente relaciones de colaboración y tratos justos en las negociaciones.

Estas empresas crean empleos locales y sus excedentes circulan a nivel local promoviendo una acumulación destinada a la reinversión en el mismo territorio. Así se aseguran procesos de cohesión social primarios con el control local de las inversiones, productos y servicios, y la circulación de los excedentes para ser movilizados dentro de la economía local y regional generando estabilización económica. (Cabra, 2012, p.9)

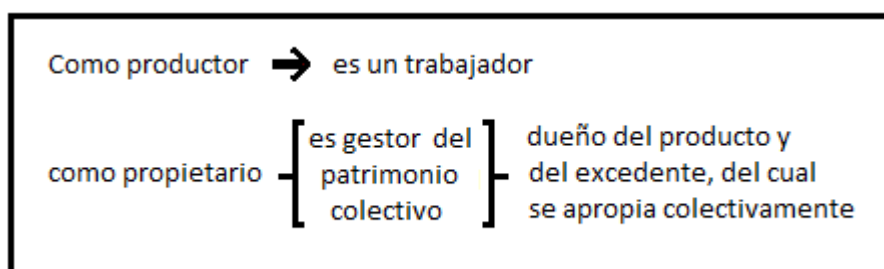
En el Manifiesto del partido comunista de 1848, Marx y Engels plantean:

Aspirar a convertir el capital en propiedad colectiva, común a todos los miembros de la sociedad, no aspiramos a convertir en colectiva una riqueza personal. A lo único que aspiramos es a transformar el carácter colectivo de la propiedad, a despojarla de su carácter de clase (Marx y Engels. 1980).

Desde la óptica de las relaciones de propiedad sobre los medios de producción, las organizaciones cooperativas y de propiedad participativa solidaria constituyen formas intermedias entre las de propiedad privada que discrimina a los trabajadores en favor del capitalista privado y las de propiedad social de carácter colectivo, este tipo de organizaciones convierte el capital en propiedad común de los asociados, no alcanza a la sociedad toda, más supera la propiedad privada a través de la propiedad del grupo. Al mismo tiempo transforma al trabajador que transita de productor individual, solo propietario de su capacidad para ejercer determinado trabajo, a productor –propietario colectivo de la cooperativa (medios de producción y bienes) y dueño de los resultados de la producción.

Como productor es un trabajador, convierte mediante la cooperación el trabajo individual en social y como propietario colectivo, gestiona los medios de producción ahora combinados socialmente cuyo resultado le pertenece ahora como copropietario.

En el individuo miembro de una cooperativa u organización de propiedad participativa solidaria, se da una dualidad: él es a su vez productor-trabajador y propietario colectivo-gestor colectivo del patrimonio de la organización cooperativa, como tal es propietario colectivo del producto y de los excedentes producidos por él y el resto de los cooperativistas.



La forma en que se gestiona el patrimonio colectivo en la cooperativa o de propiedad participativa solidaria, excluye o debe excluir la apropiación individual de la riqueza colectiva y también excluye las formas individuales de acumulación de la riqueza

Constituye una importante característica de las cooperativas y de organizaciones de propiedad participativa solidaria el que la propiedad colectiva cooperativa conlleva una distribución de los excedentes entre los trabajadores eliminando la apropiación privada de estos y posibilitando una forma de acumulación colectiva, en muchos casos los excedentes exclusivamente se destinan a la acumulación comunitaria y con ello contribuyen no únicamente al crecimiento económico, sino al desarrollo de la comunidad.

Las relaciones de producción de propiedad participativa solidaria y cooperativa posibilitan cambios sociales en varias dimensiones, la primera: hacen posible un mejor nivel de vida de los trabajadores asociados ya que los beneficios de la producción no son transferidos a título individual a distintas personas, segunda: no siendo la maximización de utilidades el objetivo central de la organización cooperativa o solidaria, se hace posible el cumplimiento del rol económico social de producir bienes que atiendan las necesidades del colectivo y de la sociedad; tercera, en las relaciones de producción participativas y solidarias desaparece el carácter de mercancía que el capitalismo le da a la fuerza de trabajo. Genera una tendencia a eliminar de forma estable el desempleo y con ello al ejército industrial de reserva, base de la explotación capitalista y por tanto inciden en limitar la tasa de plusvalía

en el territorio donde existe su actividad económica. Estos aspectos hacen de este tipo de relaciones, componentes de una forma de economía alternativa al capitalismo.

Por ser un tipo económico de transición, las relaciones de producción solidarias y cooperativas comparten características del contexto capitalista en el que se desenvuelven, pero tienen sus características propias en cuanto al uso y apropiación de los excedentes productivos, en la regulación del mercado de trabajo, en la construcción de una cultura de producción de bienes con participación comunitaria de excedentes.

Asimismo, respondiendo a la lógica de correspondencia de la superestructura con la base económica, el desarrollo y crecimiento de las organizaciones basadas en la coparticipación han configurado una axiología plasmada en códigos de ética que son asumidos por cooperativistas y asociados a estas organizaciones de propiedad compartida igualitariamente en distintos países del mundo; así mismo, las normativas y regulaciones convenidas por este tipo de organizaciones, han adquirido aceptación general y son mayoritariamente respetadas en la práctica.

2.1. LAS ORGANIZACIONES DE RELACIONES DE PRODUCCIÓN PARTICIPATIVAS

2.1.1. Las organizaciones y sus contextos externo e interno

Como efecto ideológico, la legislación elaborada en países en los que el modo de producción capitalista es dominante, ha sesgado la conformación jurídica de las organizaciones de producción participativa o cooperativa a formas que se asimilen las estructuras a las empresas capitalistas, lo que resulta inconveniente para desarrollar plenamente un tipo de empresa con metas distintas a las de propiedad privada. La búsqueda de apropiación de riqueza a través del dinero es un componente axiológico propio de la ideología del capitalismo que se

traduce a lo jurídico, no estando exentos de tales valores parte de los trabajadores asociados, postura que entra en contradicción con los principios de la economía solidaria, más lo que si favorece la actitud positiva respecto a la cooperación es la condición de igualdad de propietarios de los medios de producción a través de la organización que los asocia.

Muchos análisis académicos que se realizan desde la postura pro capitalista respecto de las empresas manejadas por trabajadores, se hacen con parámetros aplicables a la empresa privada, resultando que esas empresas solidarias resultan ineficientes bajo tales esquemas de análisis, se suele comparar la rentabilidad de la empresa privada con las empresas de propiedad de los trabajadores, desde el punto de vista exclusivamente de resultados monetarios, lo cual resulta inadecuado al comparar organizaciones con distinto propósito, la empresa privada es esencialmente una organización establecida para alcanzar la más alta tasa de beneficios monetarios para el propietario del capital, en tanto que la empresa de propiedad compartida cifra sus objetivos en su rol de productora de bienes para atender necesidades de la sociedad, y procurar medios de vida dignos a los productores asociados, respetando las condiciones de trabajo de sus participantes, a diferencia de la sobreexplotación que en las empresas capitalistas se produce. Teniendo adicionalmente, al igual que la empresa privada, las organizaciones participativas y cooperativas el objetivo de sostenibilidad financiera a lo largo del tiempo.

Incide en las condiciones de operación de este tipo de organizaciones, el relativamente bajo nivel tecnológico en el que suelen operar, dado que al ser conformadas por personas de limitados recursos de capital y de limitada accesibilidad a financiamiento para inversiones en capital constante. En términos de competitividad frente a las empresas capitalistas, suelen estar en relativa desventaja al recurrir al uso de tecnologías de menor desarrollo y eficiencia. Sin embargo, tal desventaja

se compensa en alguna medida por una menor dependencia tecnológica externa, cuanto por un aprendizaje dinámico de los trabajadores en el manejo de la tecnología a su alcance a las cuales incorporan aportes propios, sin embargo ello no obsta que las organizaciones que alcanzan mejores niveles de acumulación, pueden acceder a tecnologías de mayor eficacia y eficiencia.

Hacia el interior de las organizaciones de propiedad colectiva, el que las cooperativas mantengan una condicionalidad de resultados para los trabajadores asociados según la calidad de gestión de su organización, constituye un incentivo para optimizar la productividad de la organización, ya que ello se traduce en beneficio directo de los productores, cuanto que una gestión irresponsable o pobremente llevada, significa repercusiones negativas para los asociados. En términos abstractos, estos factores contribuyen especialmente a hacer de este tipo de organizaciones, entes eficientes y eficaces, en un contexto de igualdad y colaboración diferente al antagonismo entre propietarios y trabajadores en la empresa privada.

La igualdad del derecho de voto, la retribución limitada de la participación en el capital que los socios usuarios están obligados a suscribir y la creación, en muchos casos, de reservas indivisibles que no pueden distribuirse incluso en caso de disolución de la organización son otros aspectos en los que algunas cooperativas difieren de otras empresas

Una aspecto importante en las potencialidades de organizaciones establecidas bajo relaciones de participación cooperativa y solidaria es que su crecimiento en tamaño posibilita la inclusión de nuevos socios que pueden incorporarse en términos de igualdad en trabajo y en los beneficios son participados por igual, a diferencia de la empresa de carácter privado en las que el crecimiento y aumento de beneficios son discriminados a favor de los propietarios; esta característica tiene un

importante impacto en el desarrollo local ya que posibilita absorber el crecimiento poblacional incrementando los puestos de trabajo.

Sin duda una seria dificultad que con frecuencia se presenta en las organizaciones de producción de propiedad de trabajadores, es la falta de una adecuada calificación de los participantes, lo que redundaría en ineficacias e ineficiencias económicas. Siendo la educación uno de los principios que la doctrina cooperativa contempla, al plantearse la formación de sus participantes, se da la posibilidad para la organización de superar deficiencias y limitaciones por conocimientos, lo cual en términos generales es correcto, más dado que cada actividad productiva tiene particularidades técnicas que suelen demandar preparación específica y tales niveles de formación no siempre son accesibles de forma individual para las personas que se incorporan a estas organizaciones, la orientación a la educación definida por las cooperativas permite atender las necesidades de calificación de los trabajadores asociados.

2.1.2. SISTEMA E INSTITUCIONES

Pese a que no son muy numerosas, existen en la práctica organizaciones cooperativas de segundo nivel que pueden asumir roles de definición de políticas que rebasan el ámbito de la cooperativa aislada. Estas formulan estrategias conjuntas de actuación que posibilitan un trabajo colectivo de mayor complejidad y eficacia, aprovechando las experiencias de diversas organizaciones para corregir deficiencias y replicar acciones exitosas, intervienen en el ámbito de la educación cooperativa y de capacitación técnica de los asociados, gestionan mecanismos y oportunidades de lograr fondos para financiar emprendimientos de las organizaciones asociadas. La sostenibilidad, eficacia y crecimiento de las organizaciones productivas de tipo cooperativo y de la llamada economía social y solidaria, se hace posible al integrarse en organismos de mayor nivel que coordinen sus

actuaciones y establezcan vínculos organizativos a mayor alcance tanto territoriales como de acción conjunta en lo económico y social.

Las organizaciones cooperativas que han desarrollado sistemas de integración a un nivel superior, pueden canalizar los excedentes conjuntos de las organizaciones asociadas a la atención de las necesidades colectivas y del desarrollo local que no son servidas por las instituciones gubernamentales.

En el contexto de los países capitalistas las posibilidades de financiamiento a las organizaciones de propiedad compartida está limitada en alguna medida por la legislación, pero principalmente por las políticas de las intermediarias financieras que son empresas capitalistas, cuyo enfoque es la maximización de utilidades, que proveen de financiamiento preferentemente a empresas que se orienten a igual maximización de ganancias, criterios en los que no califican totalmente las organizaciones cooperativas, participativas o comunitarias. En buena medida estas limitaciones han creado la necesidad y dado lugar al desarrollo de entes de financiamiento dirigidos a este tipo de organizaciones participativas y cooperativas que aunque no poseen grandes recursos, mediante el mutuo apoyo y que cumplen un rol importante en este ámbito no solamente proveyendo de fondos sino prestando apoyo técnico en el destino y manejo de las inversiones.

En el contexto de coexistencia de relaciones de producción de distinto tipo con el capitalismo, hay diferencias de sostenibilidad por la complejidad del sistema productivo que se construye articulado al dominante, ya que una cooperativa u organización de relaciones sociales de producción participativas que es de pequeña magnitud, no está cualitativamente en condiciones de sobrevivir en la competencia propia del sistema capitalista dominante, en tanto que una organización de magnitud superior que integra un sistema económico participativo, cooperativo o comunitario, si puede enfrentar las situaciones que se

originen en esta característica de la competencia capitalista. En esta dimensión se puede señalar que la acumulación de cantidad marca la diferencia cualitativa.

Las organizaciones de mayor nivel que gestionan los excedentes productivos de las organizaciones vinculadas hacen posible un real proceso de acumulación distinto al típicamente capitalista, proceso que puede tener un importante impacto en la configuración y consolidación de esta nueva economía comunitaria.

Por la naturaleza propia de estas organizaciones y los principios a que refieren su accionar, posibilitan la vinculación y cooperación entre organizaciones productivas, haciéndolas también aptas para trabajar en el contexto de planificación más amplia que la interna de la propia organización, a diferencia de la empresa capitalista para la cual las restantes empresas son competidoras y potenciales amenazas, las cooperativas tienen mayor capacidad de integración y colaboración con otras organizaciones productivas, facilitando la formación de encadenamientos productivos que en el conjunto logran elevar la eficiencia de la producción de la localidad, incluso alcanzan prácticas efectivas de apoyo mutuo en épocas de crisis, lo que define la potencialidad de estas organizaciones de vincularse a planes generales en una localidad, región e incluso de un país, constituyendo elementos importantes para una actividad económica que responda a una racionalidad social colectiva mediante una planificación.

2.1.3. TOMA DE DECISIONES ORGANIZACIONALES

El nivel de complejidad que alcanzan las organizaciones cooperativas, participativas o comunitarias define las posibilidades de abordar más eficazmente aspectos de su desempeño en el contexto del capitalismo, desempeño que hace que la relación al modo de producción dominante sea de mayor subordinación o de articulación, así una cooperativa de producción aislada, probablemente debe subordinarse

a las condiciones imperantes del mercado y sus decisiones internas estarán limitadas a buscar eficiencia en los términos que le define el sistema, teniendo probablemente muy escaso o ningún control sobre las condiciones que el contexto externo establece, en los casos de organizaciones que han configurado estructuras de segundo o tercer nivel, (organizaciones que asocian cooperativas, o federaciones de cooperativas) estos niveles organizacionales hacen posible que el desempeño de las organizaciones de base puedan darse a partir de decisiones más fundamentadas en el conocimiento profesionalizado y en la realidad de los ámbitos técnicos, financieros, de comercialización y comportamiento de mercados, aspectos que generalmente no están al alcance del conocimiento y análisis de los socios trabajadores de una organización de base aislada.

Se define una jerarquización de niveles de decisión posibles y de desempeño económico en relación al grado de estructuración que las cooperativas u organizaciones participativas alcancen, a mayor grado de estructuración organizativa, mayores posibilidades de eficacia y eficiencia en el desempeño colectivo de las organizaciones de base asociadas, la racionalidad de la acción en el contexto económico capitalista de las organizaciones cooperativas y solidarias torna a incrementarse por la planeación y por las acciones prácticas que la organización económico social no capitalista de segundo o tercer grado a la que se vinculan las organizaciones de base puede realizar.

Los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI.2013) definen la Gestión democrática por parte de los asociados como un elemento fundamental de actuación de las organizaciones de propiedad cooperativa, esto caracteriza a este tipo de organizaciones haciendo que tanto en las organizaciones de base cuanto en las de segundo y tercer grado, la toma de decisiones sea de carácter colectivo mayoritario, lo cual tiene implicaciones de variada naturaleza: siendo decisiones tomadas colectivamente estas son más claramente

comprendidas y eficazmente ejecutadas por los involucrados, aunque el proceso de llegar a la toma de esas decisiones colectivas suele ser mucho más lento que en las empresas privadas en las que los administradores deciden directamente. Sin embargo las organizaciones que han consolidado su estructura, delimitan con mayor precisión los ámbitos de decisiones agilizando los procesos , confiando en manos de los administradores las decisiones cotidianas para el funcionamiento operativo de la organización solidaria, las juntas o consejos de administración tienen ámbitos de competencia de más complejidad y las decisiones más generales las toma la asamblea de socios cooperados, esta división de competencias permite decisiones más oportunas y con posibilidades de tener sustento profesional de apoyo a las decisiones; la ejecución de lo resuelto lógicamente corresponde a los administradores de la organización.

Las organizaciones de segundo nivel se conforman con representantes de las organizaciones de base que se integran en asamblea, e igualmente la toma de decisiones se realiza colectivamente, tienen grupos de apoyo operativo administrativo para la ejecución de las decisiones, y un responsable gerencial de la dirección de esta instancia cooperativa, a en la medida que estas organizaciones se consolidan, la administración asume actividades de interés colectivo de las organizaciones, que mejoran su desempeño en el contexto de su articulación con el capitalismo, lo que simultáneamente les posibilita al interior de las organizaciones un funcionamiento solidario sostenible.

Igualmente al llegar a niveles más amplios de organización y de número de organizaciones vinculadas, la complejidad de las tareas se incrementa y demanda algún grado de especialización, dando lugar a la integración de las organizaciones de tercer nivel, que son conformadas en asamblea por representantes de las de segundo nivel, un cuerpo operativo y el responsable gerencial del nivel.

Tal estructuración, definida por la diversidad de actividades productivas, el número de organizaciones asociadas, las tareas de intercambio con la economía externa, tiene en cada nivel, una forma de toma de decisiones y de vinculación vertical que garantizan la eficiencia y eficacia del conjunto, optimizando recursos de asesoría y actividades especializadas que las organizaciones de base aisladamente no podrían realizar.

Es posible afirmar que la sostenibilidad económica, financiera y social de las organizaciones cooperativas asociadas a estas instancias de gestión colectiva, es altamente superior a las expectativas de sobrevivencia que una cooperativa aislada tendría en el contexto capitalista, de ahí que, en la medida que más consolidado esté el sistema de integración y gestión, mejores resultados en todos los ámbitos tendrán las organizaciones asociadas y mayor sostenibilidad económica, financiera y social podrá garantizar.

2.2. LA CONSTRUCCIÓN DE SISTEMAS ECONÓMICOS COMUNITARIOS

2.2.1. LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN DE PARTICIPACIÓN SOCIAL IGUALITARIAS Y LA CONSTRUCCIÓN DE SISTEMAS ECONÓMICOS COMUNITARIOS

Aunque ofrezcan a sus partícipes mejoras en su condición de vida, las organizaciones cooperativas y solidarias aisladas no tienen un impacto trascendente en la economía local, regional o nacional, Señalaba Marx en 1864:

“por excelente que sea en principio, por útil que se muestre en la práctica, el trabajo cooperativo, limitado estrechamente a los esfuerzos accidentales y particulares de los obreros, no podrá detener jamás el crecimiento en progresión geométrica del monopolio, ni emancipar a las masas, ni aliviar siquiera un poco la carga de sus miserias” (Marx, 1980).

Este tipo de organización de participación colectiva aislada no alcanza mayor trascendencia; tal vez solo ofrecen a sus asociados, un trabajo estable y mejores condiciones de vida, más en términos amplios de impacto económico social resultan poco menos que insignificantes; no obstante, en la práctica real, una de las tendencias manifestadas en los casos exitosos, es la conformación de organizaciones de mayor nivel y alcance, integradoras de las cooperativas y unidades productivas de semejante naturaleza, lo que posibilita la superación del nivel elemental que pudiese representar socialmente una organización aislada.

Al conformar organizaciones superiores de cooperación y estas rebasar el estrecho marco de la asociación del tipo empresarial de pequeña o mediana escala, se posibilita generar encadenamientos productivos, se eleva la eficiencia en la gestión, la magnitud del capital social en explotación crece y crece la repercusión en la vida social a escala de los territorios, comunidades o localidades donde estas se establecen. La participación en la distribución de la riqueza creada crece, y se usa en función del desarrollo socioeconómico de la localidad.

Para que un tipo de relaciones de producción permanezca en el tiempo, debe contar con un sistema funcional a sus fines y objetivos, por tanto, los componentes del sistema deben guardar congruencia con las características de esas relaciones de producción, siendo un tipo económico de transición, las características de los componentes comparten con el sistema dominante capitalista y de mercado algunas de ellas, pero poseen otras que las distinguen de estas. Así por ejemplo el capital no es invertido con el propósito de extraer plusvalía, sino proporcionar fuentes de trabajo que posibiliten a los asociados solventar las necesidades de recuperación de fuerza de trabajo y atender necesidades de reproducción de la sociedad.

El desarrollo del fenómeno cooperativo y solidario ha transitado por fases de crecimiento cuantitativo aumentando el número de

organizaciones de este tipo¹³, lo que en algunas localidades ha dado lugar a un cambio cualitativo al constituirse organizaciones de nivel superior que asumen roles de coordinación económica del conjunto de organizaciones que se localizan en un territorio y con ello ubicando la actuación de esos grupos de unidades de producción en condiciones distintas para enfrentar la competencia en que se mueven las empresas capitalistas del contexto local, regional o nacional en que se insertan las organizaciones cooperativas y de propiedad participativa solidaria o comunitaria.

Cuando se estructura un sistema económico productivo cooperativo de nivel superior, el proceso de expansión que puede tener, se hace proporcional a las necesidades de la población y aprovechando sus potencialidades ya que se busca el desarrollo de toda la comunidad sin discriminación, y el proceso de acumulación y formación de capital comunitario se hace en relación al desarrollo social comunitario. Se genera tendencia a construir una división social del trabajo con racionalidad comunitaria.¹⁴

Mientras el capitalista individual actúa movido por su interés personal, en ocasiones afectando al resto de la sociedad, la coordinación comunitaria de las organizaciones cooperativas, solidarias y comunitarias hace posible neutralizar esas tendencias en las actividades de este tipo de organizaciones

Mientras en la economía mercantil la regulación de la producción se da mediante el proceso de cambio, en una economía cooperativa, solidaria o comunitaria hay posibilidad de regular la producción con racionalidad social y por tanto abrir camino a una acción económica planificada de la sociedad¹⁵ (Hinkelommert y Mora, 2009).

¹³ Marcillo; Salcedo, A. (2010). "Economía Solidaria: Teoría y realidades de éxitos comunitarios"

¹⁴ Mata M. Oswaldo (2014): "Los proyectos solidarios de salinas de Guaranda y su aporte para la construcción de Otra economía"

¹⁵ Hinkelommert y Mora (2009) : "Por una economía orientada hacia la reproducción de la vida"

La economía cooperativa, solidaria y comunitaria no excluye las iniciativas individuales o personales, en la medida que no realice compra de fuerza de trabajo y ello se hace factible porque la comunidad provee de puestos de trabajo en cantidad y calidad superior haciendo poco atractivo el trabajo en dependencia de un patrono privado.

En tanto que las organizaciones de copropiedad sobre los medios de producción, sean estas organizaciones cooperativas, solidarias, comunitarias o semejantes, se integran a sistemas coordinados más complejos es posible alcanzar objetivos más elevados, así las relaciones técnicas de la producción pueden tener procesos de optimización, como también respecto a la oferta de productos de estas organizaciones en el mercado, pueden actuar las mismas con racionalidad económica y social en la producción para atender las necesidades de la comunidad y no competitivamente como lo hace cualquier empresa privada, igualmente las organizaciones atienden a proporcionar medios de vida adecuados a los coparticipes. En términos de lógica de localización de inversiones, la generación de puestos de trabajo para la comunidad se prioriza más que la rentabilidad que esa inversión pudiese producir, incrementando la participación comunitaria en el sistema económico colectivo, al igual que el aprovechamiento de los recursos locales del lugar donde se asienta la población.

Las organizaciones de producción cooperativas, solidarias o comunitarias, vinculadas a estructuras de nivel superior posibilitan a los trabajadores asociados la reproducción simple y ampliada de la fuerza de trabajo en condiciones superiores a las de las empresas de propiedad privada. Hacen posible una regulación consciente de la distribución del trabajo social en la comunidad, a través de la coordinación de esfuerzos que adecuan racionalmente la oferta de bienes y servicios con la demanda real; por lo que transforman la competencia por el mercado por trabajo coordinado socialmente.

En las experiencias de economía comunitaria solidaria, el crecimiento y expansión se realiza proporcional y adecuándose a las necesidades de la población, aprovechando sus potencialidades, se busca el desarrollo de toda la comunidad sin exclusión o discriminación, la acumulación comunitaria, hace posible un real desarrollo local

Al estar ubicadas en el contexto de coexistencia con el modo de producción capitalista, el precio de las mercancías corresponde al valor medio en relación al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, los excedentes de la actividad productiva (plusvalía para el capitalista) están en relación de la productividad que se alcance, las organizaciones de copropiedad de trabajadores, tienen posibilidad de mayor productividad en relación a sus recursos ya que la cooperación productiva no es forzada ni impuesta, sino voluntaria y existe conciencia en los trabajadores que la mayor productividad es igual a mayores beneficios para el trabajador y la comunidad.

Con frecuencia en las organizaciones solidarias, la productividad del trabajo, es superior a las de gran escala en nichos de actividades intensivas en mano de obra, donde las barreras de ingreso por inversión inicial son menores, la coparticipación y la cooperación entre las organizaciones pueden ser más eficientes al superar el límite de la pequeña y mediana escala, alcanzando sostenibilidad en el largo plazo.

La existencia de instancias coordinadoras con visión estratégica de conjunto de la actividad de las cooperativas de primer grado, con posibilidad de asignar recursos provenientes de la acumulación comunitaria hace posible la formación de encadenamientos productivos que aprovechan eficazmente los recursos locales para incrementar el valor añadido a la producción de la comunidad. Estas organizaciones de mayor nivel se encargan de la asignación de recursos, establecen límites al mercado y su espontaneidad por lo que contribuyen a un uso más

racional de los recursos a disposición de las organizaciones locales disminuyendo las posibilidades de crisis.

Es posible inferir por tanto la importancia de la organización económica comunitaria que integra las organizaciones de primer nivel, debiéndose tender a constituir un sistema económico solidario de ámbito local o escala territorial mayor, sistema que, en la medida que pueda abarcar tanto la producción como la distribución, el intercambio e inclusive regular el consumo, puede consolidarse paralelamente a la economía de las empresas capitalistas y garantizar la sostenibilidad de esta forma de relaciones de producción solidarias.

2.2.2. LA COOPERACIÓN POR IDENTIDAD DE CLASE Y LAS ETNIAS ANDINAS

Por las características del caso de estudio empírico de las organizaciones de economía participativa igualitaria, solidaria y comunitaria, caben algunos señalamientos sobre la factibilidad de este tipo de organización en tales contextos étnicos y culturales determinados.

A través de la historia de la humanidad en los diversos modos de producción, la cooperación solidaria ha sido una constante manifestación de las clases dominadas, incluso en el capitalismo donde la ideología dominante establece la preeminencia del interés individual como enfoque fundamental en las relaciones entre las personas en la actividad productiva, han existido importantes manifestaciones de formas de cooperación solidaria para resolver necesidades comunes entre individuos de la misma clase social o grupo étnico. Esta cooperación más bien espontánea, solía tener carácter transitorio u ocasional en la mayoría de casos, no llegando a constituir formas de organización continuas y estables para la cooperación y copropiedad en las actividades de producción, pero si ha dado lugar a instituciones sociales que caracterizaron la cultura y sus expresiones en prácticamente

todos los pueblos del planeta mediante formas de asociación, mutualidad, cooperación y acción solidaria.¹⁶ (Merino Hernández 2005)

En muchas comunidades indígenas de la región andina ha existido como componente cultural un sentido de ayuda mutua de identificación comunitaria que desde antes de la colonia y durante mucho tiempo hizo posible la presencia de manifestaciones de cooperación colectiva con expresiones prácticas en acciones para la solución de problemas comunes¹⁷. Una de las características de estas manifestaciones es el sentido de identidad social de quienes participan, que se reconocen como iguales y pobres, de tal modo que estas prácticas no se producen en las otras clases sociales. Debe señalarse que en la medida que el capitalismo ha substituido a otras formas anteriores de organización socio económica, estas manifestaciones de solidaridad comunitaria han perdido presencia en la población.¹⁸ En el desarrollo histórico de Latinoamérica las prácticas de cooperación comunitaria han tenido presencia desde la época prehispánica como instituciones culturales en las comunidades indígenas de toda la región, de las cuales contemporáneamente sobreviven algunas de tales prácticas para logro de objetivos colectivos (Coque, 2002).

En la Ideología Alemana, Marx y Engels señalan: *“los hombres que desarrollan su producción material y su intercambio material cambian también, al cambiar esta realidad, su pensamiento y los productos de su pensamiento. No es la conciencia la que determina la vida, sino la vida la que determina la conciencia”*¹⁹ (Marx, Engels, 1975). Sin duda que las manifestaciones culturales surgidas en un contexto de formaciones económico sociales anteriores tienen alguna pervivencia en algunos lugares en los que tardíamente se producen cambios en las relaciones sociales de producción, más tal como lo establecen los autores, al

¹⁶ Merino Hernández, Santiago. (2005): “Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo pre marxista”.

¹⁷ Chiroque, Montuberría (2009): “Procesos de construcción de otras alternativas: desarrollo y planteamiento de la economía Social comunitaria en américa Latina”.

¹⁸ Martínez, Luciano (2002): “Economía política de las comunidades indígenas”.

¹⁹ Marx, Karl y Engels, Federico. (1975): “La ideología alemana.”

cambiar la forma de producción, cambia su pensamiento y valores culturales sustituyéndolos por nuevos que corresponden al nuevo contexto económico.

Las organizaciones cooperativas u organizaciones productivas con formas de propiedad colectiva o comunitaria formalmente establecidas con propósitos productivos en las que se generan valores de cambio y en las cuales las relaciones de vinculación a la organización se definen primeramente en la esfera económica, que se proyectan al ámbito cultural e ideológico, tienen efectos modificadores en los valores culturales de los partícipes y la lógica del sentido de apoyo comunitario preexistente en las etnias andinas, en la medida que se incorporan a nuevas relaciones de producción, va siendo sustituida por nuevos valores, que son congruentes con el nuevo contexto.

El que el resultado de la cooperación tradicional en comunidades andinas sean valores de uso, no mercancías, obedeció al régimen de producción de economía natural, a formas de propiedad comunal (colectiva, de grupo, de etnia). La apertura de estas formas de vida (económica) hacia el régimen de producción dominante, convierte el producto excedente en mercancía (valor de cambio) y se traduce en una desintegración del sentido comunitario y un replanteamiento congruente con las nuevas relaciones predominantes.

Señala Luciano Martínez "Los actuales estudios sobre la comunidad indígena, se han concentrado en una polémica que refleja la discusión sobre el campesinado latinoamericano: aquellos que defienden la tesis "continuista" y "pan andinista" de la comunidad, como una institución permanente e intocada en el mundo andino y aquellos que ven su desestructuración y proletarización cercana"²⁰. (Martínez 2002 pág. 17)."El debate actual sobre la comunidad, ya no se concentra en la defensa de estas tesis, sino más bien en desmitificar el significado de

²⁰ Martínez Valle, Luciano (2002): "Economía política de las comunidades indígenas"

comunidad y asignarle un rol objetivo en circunstancias históricas concretas por las que atraviesa el campesinado. El peligro de las "idealizaciones" sobre la comunidad andina han llevado a oscurecer más que aclarar las explicaciones sobre la permanencia o ausencia de aquellas características centrales de la comunidad" (Mossbrucker 1990) *citado por Luciano Martínez* (Martínez 2002 pág. 18)

La imagen obtenida del funcionamiento actual de las comunidades indígenas, al menos en sus aspectos económicos de control sobre la tierra y los recursos humanos, parece alejarse bastante del estereotipo de comunidad andina tradicional. (Martínez 2002 pág. 46)

En el citado texto Marx y Engels señalan que: "un determinado modo de producción o una determinada fase industrial lleva siempre aparejado un determinado modo de cooperación o una determinada fase social, modo de cooperación que es, a su vez, una "fuerza productiva" ²¹" (Marx, Engels, 1975.: 34).

La construcción de formas de copropiedad sobre los medios de producción, se traduce en nuevas formas de cooperación productiva y la construcción de valores de un nuevo sentido comunitario, ya no de los pobres y explotados, sino de los iguales y coparticipes del nuevo contexto que busca el mejoramiento de las condiciones de trabajo y vida de estas comunidades. Puede ser base para la formación de una nueva cultura del trabajo basada en la cooperación y ayuda mutua, en trabajo y propiedad colectiva.

Las formas de la economía social y solidaria, la construcción de nuevas relaciones de producción y el desarrollo local.

El surgimiento de organizaciones de propiedad participativa sobre los medios de producción en Latinoamérica en las dos últimas décadas, ha asumido diversidad de formas manteniendo su carácter central en la

²¹ Marx, Karl y Engels, Federico. (1975): "La ideología alemana."

propiedad colectiva y de igual distribución de los excedentes productivos, aunque con características singulares de países y regiones. Ha significado procesos que han dado a los trabajadores asociados, experiencias de gestión de la producción, intercambio y distribución controladas por si mismos sin dependencia de empresarios y capitalistas, constituyendo ejemplos exitosos de articulación de nuevas relaciones sociales de producción al modo de producción dominante, relaciones de no explotación de la fuerza de trabajo y que ofrecen niveles de vida aceptables y sostenibles a los trabajadores.

Aunque son procesos que no han estado exentos de errores y fracasos, muestran tendencia a permanecer en el tiempo y estabilizarse económicamente. En los casos más exitosos se encuentran experiencias que han acrecentado la complejidad organizativa, logrando abarcar cada vez más aspectos componentes del proceso productivo y que llegan a configurar el algún grado sistemas económicos incipientes en camino de consolidación, abren posibilidades para los trabajadores asociados de constituirse en alternativas al modo de producción capitalista ofreciendo a sus partícipes formas de vinculación productiva sin explotación de la fuerza de trabajo. Como se ha señalado la presencia de estos fenómenos ha dado lugar a producción académica que con diversos enfoques los han abordado, y por las magnitudes que tales fenómenos van alcanzando en la vida económica y la generación de puestos de trabajo de los países, han dado lugar a definiciones de grupos políticos y gobiernos que en diverso grado se han visto requeridos a hacerlo (Guerra, 2015)²², estas características muestran su factibilidad social y económica como sistema de relaciones de producción que priorizan la participación de los trabajadores en la distribución de la riqueza que su trabajo produce y persiguen elevar los niveles de vida de la población trabajadora.

²² Economía Solidaria en Uruguay: Composición del sector y políticas públicas. En Economía Solidaria: experiencias y Conceptos. Guerra Pablo, Quito, 2015

La multiplicidad de formas que han asumido estos procesos, ha dado lugar a cierta ambigüedad en las denominaciones según los lugares donde se producen, más aun suelen presentarse experiencias híbridas que mezclan formas organizativas diversas, provocando que aún no se disponga de denominaciones univocas de carácter universal, en el presente trabajo asumimos la denominación de relaciones de producción participativas, cooperativas, comunitarias y solidarias , que permite englobar la variedad de manifestaciones organizacionales , que como está arriba señalado en su esencia implican propiedad compartida igualitariamente sobre los medios de producción entre los trabajadores y por la correspondencia entre las formas de propiedad y las formas de distribución de excedentes productivos implican formas de distribución de excedentes entre los productores asociados. Las formas de relaciones de propiedad comunitaria, implican que la propiedad de los medios ya no únicamente se identifica con individuos de manera separada, sino con la comunidad de la población en una localidad o territorio, esto es los excedentes productivos se destinan al interés de la comunidad independientemente del rol productivo que tengan las personas.

Por ser procesos de transición, estos sistemas económicos en construcción se presentan en formas híbridas, esto es vinculan formas de pequeña propiedad individual como parte del proceso económico que se desarrolla junto con la actividad de las organizaciones cooperativas o comunitarias y a su vez estas organizaciones se articulan mediante vínculos económicos con empresas privadas, sin que ello modifique su forma interna de propiedad y distribución. Estas organizaciones de propiedad colectiva sobre los medios de producción, tienen como se ha señalado identificación con una población y un territorio singular, a distinción del capitalista que busca permanentemente localizaciones y población que menores costos y mayor rentabilidad le representen por tanto no se identifica con una comunidad específica, esto se traduce en

que en los lugares en los que se desarrollan procesos de producción sobre la base de la propiedad colectiva sobre los medios de producción, se posibilita una eficaz atención a las necesidades vitales de la población y por tanto un real desarrollo local, entendiéndose por desarrollo local, la satisfacción de las necesidades básicas de toda la población, es posible afirmar que el desarrollo local es factible de forma sostenible en la medida que la población trabajadora de una comunidad participe colectivamente de la propiedad sobre los medios de producción.

LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN COOPERATIVAS-COMUNITARIAS EN LA PARROQUIA SALINAS DE TOMABELA

3.1. EXPERIENCIAS SOBRE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN ECUADOR. LAS REGULACIONES QUE INSTITUCIONALIZAN EL PROCESO EN LA ACTUALIDAD

Las organizaciones de propiedad colectiva sobre los medios de producción surgen de varias vertientes, pero esencialmente por la necesidad de los trabajadores de lograr medios de vida en un contexto de no explotación de su fuerza de trabajo. Muchas organizaciones productivas de economía solidaria son integradas por trabajadores con experiencia laboral que hacen realidad la iniciativa de organizarse independientemente, en otros casos, con frecuencia la conformación de las organizaciones solidarias es inducida por gobiernos con visión progresista, o en su mayoría por organizaciones no gubernamentales que trabajan por la eliminación de la pobreza²³.

El enfoque del proceso es distinto en cada caso: si la iniciativa es de los trabajadores, la operación de la organización tenderá a ser informal muchas veces, basada en la confianza entre los integrantes, si la iniciativa es de las ONG, tendrá una mayor formalización y atención profesional en los aspectos operativos, de eficiencia y eficacia de los emprendimientos,

²³ Chiriboga, Manuel. (2014): "Las ONG ecuatorianas en los procesos de cambio". Editorial ABYA YALA. 2014

si la iniciativa proviene de una institución gubernamental, el énfasis estará en los aspectos normativos, de control que ejerza la institución y el cumplimiento de las disposiciones legales.

La mayor proporción de organizaciones contemporáneas de la economía solidaria en Ecuador, provienen de iniciativas de ONG s, las cuales no solamente inciden en la formación de la organización, sino que atienden una multiplicidad de aspectos operativos que dan impulso y sostenibilidad a las cooperativas o empresas solidarias²⁴. Una de las más importantes organizaciones de este tipo ha sido el Fondo ecuatoriano Populorum Progreso (FEPP) que es una “fundación privada con finalidad social, sin fines de lucro y ecuménica”, auspiciada por la Conferencia Episcopal Ecuatoriana, Fundación que tuvo una influencia decisiva en el proceso de desarrollo de las organizaciones cooperativas y comunitarias en la parroquia Salinas de Tomabela, que es objeto de estudio en esta investigación²⁵. El FEPP surgió en el año 1970 y ha trabajado con comunidades campesinas mayoritariamente de la sierra del país, su influencia ha llegado a aproximadamente 100 mil familias de campesinos, indígenas, afro ecuatorianos, mestizos, montubios y pobladores urbano marginales, miembros de 2.000 organizaciones de base y 150 organizaciones de segundo grado, en 210 parroquias marginadas, pertenecientes a 89 cantones de 23 provincias del Ecuador.²⁶ (F.E.P.P. 2014).

Este tipo de organización desarrolla su trabajo mediante vínculos con organizaciones del país y del exterior que apoyan económicamente su labor, a su vez atiende la asistencia en organización, el financiamiento y el seguimiento de inversiones, la asistencia legal y técnica productiva a los campesinos, actúa como promotora del desarrollo integral de las comunidades que a ella se vinculan. Su enfoque en el ámbito de la

²⁴ Jácome, Hugo y otros (2016): “Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento”

²⁵ Chiriboga, Manuel (1999): “Cambiar se puede. Experiencias del FEPP en el desarrollo rural del Ecuador”

²⁶ Fondo ecuatoriano Populorum Progressio (2014): informe anual.

tenencia de la tierra²⁷, ha sido lograr el acceso a la propiedad para los campesinos mediante negociación de grandes extensiones con los terratenientes y entrega créditos a largo plazo a esos campesinos para la compra de las parcelas, para luego promover organizaciones cooperativas y mecanismos de comercialización de la producción, provisión de insumos, apoyo financiero para estímulo a la producción, asistencia técnica y económica para infraestructura productiva, edificaciones de servicio comunitario, y educación para el manejo de producción²⁸, en gran medida actúa en sustitución de las instituciones oficiales en los ámbitos que el gobierno no atiende en el área rural y sectores urbano marginales²⁹ (Polo,2007).

La acción del estado se ha circunscrito más a la legislación y control de las organizaciones y escasamente a acciones de apoyo a iniciativas de trabajadores asociados o de comunidades promotoras de proyectos.

Toda normativa jurídica, se produce cuando en la realidad existe un fenómeno que tiene significación en la vida social y debe ser regulado, es como a partir de la segunda década del siglo XX, se establecieron leyes para el cooperativismo en Latinoamérica y en Ecuador en 1938³⁰. En el presente siglo, en varios países se establecen leyes específicas para las organizaciones de esta "otra economía", cuya denominación presenta algunas variantes según los países³¹ (Da Ros.2007).

En Ecuador, se denomina "Economía Popular y Solidaria" (EPyS)³². Y a partir del 2008, se organizó la asamblea constituyente para redactar la nueva constitución, se introdujeron nuevos enunciados, uno de estos, denominó al sistema económico como social y solidario en el artículo

²⁷ Fondo ecuatoriano Populorum Progressio:(2005):"El costo de la tierra: ¿pueden los fondos para la adquisición de tierras ser útiles a los pobres?"

²⁸ Fondo ecuatoriano Populorum Progressio:(2015) "Orientaciones para el ser y el hacer institucional".

²⁹ Polo, A. (2007). La puerta abierta. "30 años de aventura misionera y social en Salinas de Bolívar Ecuador"

³⁰ Miño, Wilson (2013): "Historia del cooperativismo en el Ecuador"

³¹ Da Ros, Giuseppina (2007): "Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias"

³² Serrano, Alfredo; Mutuberría, Valeria.(2010) :“Hacia Otra Economía en América Latina: el papel de la economía social”

283³³ en el mismo se señala que *“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.”* Reconoce a cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro como sector financiero popular y solidario (Constitución año 2008.art. 311).

En 2011 se expide la Ley de Economía Popular y solidaria, en la cual se define la economía popular y Solidaria y sus formas. La norma define la Economía Popular y Solidaria como aquella organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.” (Ley de EPyS, 2011)

Se define como Sector Comunitario “el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la Ley” (Ley de EP y S.2011).

Se define las cooperativas como “sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas,

³³ Asamblea constituyente Ecuador año 2008: Constitución de la República del Ecuador.

sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social". Se clasifican en organizaciones de: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios (Ley de EP y S.2011).

La forma de distribución de utilidades y excedentes para las organizaciones y personas de la EP y S en la ley se establece de la siguiente manera: a) (50%) al incremento del Fondo no repartible de Reserva Legal; b) (5%) como contribución a la Superintendencia, c) El saldo se destinará a lo que resuelva la Asamblea General. (Ley de EPyS, 2011)

Se incluye en la economía popular y solidaria a las "unidades económicas populares" que son las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios y se incluyen además a las personas que se dedican a similares actividades (ley de EPyS.2011). Por otro lado, se definen las organizaciones gubernamentales que controlan y deben fomentar las organizaciones de la EP y S.

Hasta mayo de 2015, existían en la economía popular y solidaria ecuatoriana 8 154 organizaciones, de estas 7 237 se reconocen dentro del sector real: asociaciones, cooperativas de economía popular y solidaria, organismos de integración y comunitarios. Allí se encuentran comunidades campesinas, grupos de artesanos y pequeños productores. Las 917 organizaciones restantes corresponden al sector financiero y son las cooperativas de ahorro y crédito y los bancos comunitarios, Estos últimos conforman un segmento en crecimiento: según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) sus depósitos a la vista y a plazo pasaron de USD 3 473,5 millones en marzo del año 2014

a 3 880,5 millones de dólares en el mismo mes del 2015, En términos de activos, la economía popular y solidaria posee el 25% del total de estos en el país³⁴. (SEPS, 2015)

En captaciones, los datos muestran una evolución: en el 2008 el segmento sumaba USD 1.449 millones en depósitos, lo que representaba el 9,5% del total de captaciones del sistema financiero. Para el 2014 cerró con USD 4.722 millones, representando el 13,23% del mercado, según datos de la SEPS y de la Superintendencia de Bancos. El número de personas vinculadas según las cifras oficiales alcanzan 5,3 millones de socios, aunque una persona puede ser socia de más de una cooperativa, se calcula que al menos tres millones de personas están vinculadas a las organizaciones. “Cuando ampliamos el rango hacia unidades económicas populares y sectores artesanales, hay estimaciones que señalan que la economía popular genera más del 60% de puestos de trabajo en el país”, no existen cifras oficiales sobre el peso de este segmento de la economía en el Producto Interno Bruto nacional”³⁵. (Lideres, 2015)

Hasta mayo 2014, la SEPS contabilizó 4 728 asociaciones, 2 451 cooperativas de economía popular y solidaria y 58 organismos de integración y comunitarios. Consideradas por sectores, las cooperativas de servicios (transporte y otros) tenían en el 2014 el 54% de participación en la economía popular y solidaria, luego se ubicaban las cooperativas de ahorro y crédito (28%); las cooperativas de producción tenían el 10% y las de vivienda y de consumo un 8%. según estadísticas de la SEPS.

En el ámbito financiero cerca del 70% de los préstamos que otorgan cooperativas son microcréditos destinados a actividades productivas, agricultura o para incrementar negocios y el 30% restante va para consumo. Los Bancos Comunitarios trabajan en la entrega de créditos

³⁴ Superintendencia de economía Popular y Solidaria.(2015): Informe rendición de cuentas

³⁵ Revista Lideres (2015): “La economía popular cooperativa, gana participación”

para financiar pequeños emprendimientos como talleres de costura o criaderos de pollos o de animales menores (cuyes y conejos). También, ayudan para la compra de ganado ovino, fertilizantes y semillas. (SEPS, 2014) (Líderes, 2015)

Fuera de las organizaciones reconocidas por la ley de Economía Popular y solidaria, la legislación ecuatoriana reconoce organizaciones sin fines de lucro denominadas “fundaciones”, que según el “reglamento de personas jurídicas sin fines de lucro”³⁶, se definen como “organizaciones buscan o promueven el bien común general de la sociedad, incluyendo las actividades de promocionar, desarrollar e incentivar el bien general en sus aspectos sociales, culturales, educacionales, así como actividades relacionadas con la filantropía y beneficencia pública. Podrán ser constituidas por la voluntad de uno o más fundadores, debiendo en el último caso, considerarse en el estatuto la existencia de un órgano directivo de al menos 3 personas”, los miembros de una “Fundación” no son propietarios de la organización³⁷. En algunos casos, por considerar que la definición jurídica de este tipo de organizaciones es más compatible con los objetivos de las organizaciones orientadas al desarrollo de una comunidad, muchas han asumido esta forma jurídica fuera del ámbito de la ley de Economía Popular y solidaria, que establece restricciones y controles mayores que en ocasiones se tornan inflexibles y no se ajustan a la práctica real de las organizaciones comunitarias³⁸, un ejemplo de esto es la Fundación CONSORCIO DE QUESERAS RURALES COMUNITARIAS “FUNCONQUERUCOM” cuyo objetivo declarado en sus estatutos es: “contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los pequeños y medianos productores de lácteos, cárnicos y afines, a través del fortalecimiento de sus organizaciones de base, el mejoramiento de la

³⁶ Presidencia de la República del Ecuador (2002): “Reglamento de personas jurídicas sin fines de lucro”

³⁷ Presidencia de la República del Ecuador (2015): “Reglamento sistema unificado información de organizaciones”

³⁸ Presidencia de la República del Ecuador (2012): “Reglamento a ley orgánica economía popular y solidaria”

cadena productiva y el desarrollo de servicios de capacitación, asesoría técnica y comercialización, buscando altos niveles de calidad y competitividad".

Son miembros de FUNCONQUERUCOM: a) la Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas FUNORSAL; b) la Fundación Promoción Humana Diocesana de Guaranda FPHD; c) el Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio FEPP; d) la Unión de Productores Agroindustriales Comunitarios de Cotopaxi UPA CC; e) la Cooperativa de Producción Agropecuaria "El Salinerito" PRODUCCOOP; y 4 personas naturales que trabajan vinculadas a las organizaciones productoras de quesos en la sierra centro del Ecuador³⁹.

2.2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA PARROQUIA DE SALINAS DE TOMABELA

Salinas de Tomabela, fue hasta la década de los años 60 del siglo XX, una de las regiones más atrasadas del Ecuador, mientras en las ciudades grandes se consolidaban formas de un capitalismo dependiente y subdesarrollado, en ese lugar se mantenían relaciones semi feudales, con una muy baja producción y condiciones de vida extremadamente precarias para la mayoría de la población. En los últimos 45 años se ha desarrollado un proceso de transformación socioeconómica que, ha dado lugar a la configuración de un sistema económico de carácter solidario que vincula en buena medida a 30 comunidades de parroquia y la cabecera parroquial, que tiene esta última un proporcionalmente importante desarrollo industrial. (Vaudagna, 2012)"⁴⁰.

La región ha estado escasamente poblada, hasta los años 60 del siglo pasado (INEC.1962)⁴¹, una tercera parte de propiedad de la tierra se concentraba en manos de una familia terrateniente que basada en

³⁹ Funconquerucom ((2011): "estatutos"

⁴⁰ Vaudagna, M, (2012):" El evangelio y la quesera. Historia del desarrollo comunitario en Salinas de Bolívar."

⁴¹ Instituto Nacional de estadísticas y censos (1962): "censo de población y vivienda"

relaciones semi feudales explotaba a la población indígena poco numerosa que se asentaban en esas tierras, otra gran terrateniente era la iglesia católica que poseía un 20 % de la región y no realizaba ninguna explotación productiva significativa de esas propiedades, el área restante pertenece a la comuna⁴² Matiavi-salinas. Esta organización comunitaria predominantemente indígena, concedía a sus miembros el uso de parcelas en las que se desarrollaban cultivos de autoconsumo y escasamente producción para el mercado, principalmente por la total carencia de vías de comunicación y transporte terrestre. La más importante actividad económica era la extracción de sal de minas que se ubicaban en las propiedades de los terratenientes, la familia Cordovez. Las condiciones de vida de los campesinos eran de elemental sobrevivencia y el crecimiento poblacional era muy pequeño por la migración, mortalidad infantil y reducida esperanza de vida (Vaudagna, 2012).

En el país se había intentado llevar adelante una reforma agraria que abriese posibilidades al desarrollo capitalista, pero el poder de los terratenientes frenó en gran medida ese proceso, con magros resultados de cambios⁴³. En la parroquia Salinas, por iniciativa del entonces obispo de Guaranda se produjo la decisión de vender las tierras de la iglesia a los campesinos⁴⁴ y organizar la constitución del Fondo ecuatoriano Populorum Progreso (FEPP) para concederles créditos para que adquieran parcelas para cultivos (FEPP.2005). Con esto se inicia un proceso de cambio en la tenencia de la tierra que coincide con la llegada de la misión Matto Grosso promovida por la iglesia católica. Los voluntarios de la misión en su estancia en Salinas, además de las tareas que les encomendaron, organizan una cooperativa de pobladores para demandar al estado la concesión legal de la explotación de sal en las minas del lugar, eso dio lugar a enfrentamientos violentos con los

⁴² Establecida según la ley de Adjudicación de tierras de comunidad a Indígenas, abril de 1932.

⁴³ Chiriboga, Manuel (1986): "Crisis económica y movimiento campesino e indígena en Ecuador"

⁴⁴ North, Liisa. (2008). "Diversificación rural inducida desde el exterior. La experiencia comunitaria de Salinas"

terratenientes, finalmente la cooperativa logra la concesión solicitada al estado, determinando la decisión de los terrateniente de vender las tierras, siendo de su interés en tanto el crédito del FEPP, les permitía obtener dinero de inmediato frente a posibles conflictos que se avizoraban por las tomas de tierra de los campesinos cuya organización crecía de forma lenta pero constante.

Coincidió igualmente el que en el país se inició el procesamiento industrial de sal marina cuyo precio inferior dejó sin mercado a la sal de mina, quedándose la cooperativa organizada sin posibilidad de aprovechar la concesión para la producción. La cooperativa se interesa por aprovechar un convenio de asistencia técnica entre los gobiernos de Suiza y Ecuador para la producción de quesos iniciándose una pequeña producción quesera en Salinas que hace posible aprovechar la producción de leche de la zona que por la carencia de carreteras no puede ser llevada a las ciudades cercanas. (Vaudagna. 2012). Ese será el inicio de un proceso productivo que se ampliará a todos los habitantes del poblado de Salinas y posteriormente a la población de toda la parroquia, el modelo organizativo propuesto inicialmente fue una cooperativa de ahorro y crédito que se amplió al ámbito de la producción.(Polo. 2007)

2.2.1. SITUACIÓN GEOGRÁFICA, POBLACIÓN Y RECURSOS NATURALES DE LA PARROQUIA

Ubicada en la sierra centro del Ecuador, en la Provincia de Bolívar, Salinas de Tomabela es una parroquia rural del Cantón Guaranda. La región tiene 46 530 hectáreas que están dedicadas principalmente a actividad agrícola y pecuaria (tabla 1).

Tabla 1. Uso del suelo y coberura vegetal en la parroquia Salinas de Tomabela		
Descripcion	Hectareas	porcentajes
Agropecuaria	24,966	53.66%
Asociacion agropecuaria	3,857	8.29%
Bosques (Tierra Forestal)	10,156	21.83%
Eriales (otras areas)	332	0.71%
Vegetacion arbustiva y herbacea	7,219	15.51%
TOTAL	46,530	100%
Fuente: Junta parroquial GAD 2015		

Con una población estimada en el año 2014 de 7 262 habitantes⁴⁵, formada por 30 asentamientos de escasa población en cada una (tabla 2) y la cabecera parroquial que reúne un mayor número de habitantes equivalentes a un 20 % de la parroquia.

Tabla 2. Poblacion de cabecera parroquial y comunidades de Salinas		
Poblacion	habitantes	porcentaje
Salinas	1.489	20,50%
Comunidades	5.773	79,50%
Total	7.262	100%
Fuente: Junta parroquial GAD 2015		

Hasta los primeros años de la década del 70 del siglo pasado, la mayoría de la población se asentaba muy dispersa en el territorio⁴⁶, y es en el proceso de construcción de organizaciones cooperativas y comunitarias impulsado desde la cabecera parroquial que se formaron las comunidades como pequeños asentamientos que posibilitan dotar de algunos servicios comunitarios mínimos y establecer vínculos económicos de conjunto a través de las cooperativas organizadas (Polo.2007).

Según el Censo de poblacion y vivienda del 2010,(INEC)⁴⁷ se establece la presencia de varios grupos étnicos en la poblacion de la parroquia, que se resumen en lo siguiente: población indígena 39,16%, población negra-afroecuatoriana 1,17% ,población mestiza 57,46% ,población

⁴⁵ Gobierno autónomo descentralizado de la parroquia rural salinas. (2015) "Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia rural salinas"

⁴⁶ Instituto ecuatoriano de estadísticas y censos. (1974): "censo de población y vivienda año 1974"

⁴⁷ Instituto ecuatoriano de estadísticas y censos. (2010): "censo de población y vivienda año 2010"

mulata 0,38% ,población blanca 1,49% población montubia 0,34%. Al considerar la ascendencia étnica- cultural, se determina la presencia en 80% de la población de ascendencia indígena, lo que comparado con los datos del censo muestran una clara tendencia al mestizaje

TABLA 3. Peso porcentual de familias y habitantes en las comunidades de Salinas (2014)

	# comunidades	familias (1)	# habitantes (2)	peso en % del total	
				(1)	(2)
comunidades surgidas hasta los años 60 del siglo XX	4	597	2,475	32.4%	34.08%
comunidades surgidas con posterioridad a los años 70 del siglo XX	27	1,247	4,787	67.6%	65.9%

Fuente: GAD. junta parroquial 2015

El territorio que ocupa la parroquia tiene variada altitud y climas (Figura 1 y Tabla 4) lo que da lugar a una gran diversidad productiva. El 52,28 % de la población trabaja en actividades agrícolas, el 34,3% en ganadería de leche principalmente (Junta parroquial 2015).



Figura1 Localización de asentamientos poblacionales en la parroquia Salinas de Tomabelas Fuente Junta Parroquial 2015

Tabla 4. Distribución de comunidades en las Zonas climáticas y altitud en Salinas de Tomabelas

ZONA	COMUNIDADES	ALTURA: msnm
Zona Alta	Verdepamba, Natawa, Yurakuk-Usha, Pachancho, Rincón de Los Andes.	3700 a 4400
Zona Media	Pambabuela, Los Arrayanes, La Palma, Yacubiana, Las Mercedes de Pumín, Tres Marías, Chaupí, Gramalote, Apahua , Salinas y San Vicente	1800 a 3700
Zona Baja	Lanzaurco, Copalpamba, San Miguel de Cañitas, Guarumal, Libertad del Congreso, El Calvario, Tigre urco, Mulidiaguan, Matiavi Bajo, Tigreyacu, La Cena, La Dolorosa, Puruhuay y Chazojuan.	500 a 1800

Fuente: Junta parroquial GAD 2015

Debe señalarse que los niveles de desarrollo alcanzado en la población de la parroquia, es desigual entre las comunidades y la cabecera parroquial por las características del proceso socioeconómico que se inició y concentró en la cabecera parroquial, extendiéndose posteriormente a las comunidades, pero sin alcanzar niveles semejantes.

La producción pecuaria y agrícola son las principales actividades de la población. (Inec.2000)(Tabla 5)

Tabla 5. ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA POBLACION			
ACTIVIDAD			PORCENTAJES
Productores agropecuarios			86,58%
Industria			4,99%
servicios			8,43%
	Total		
Fuente: GAD. Salinas 2015 - INEC 2010			

En los años 90 se estableció la existencia de minas de minerales metálicos que la compañía inglesa RTZ trató de explotarla, más hubo una firme oposición de la mayoría de la población al considerar que la contaminación del agua y el suelo afectarían gravemente a su forma de vida (Vaudagna, 2012). Por la ubicación del territorio de la parroquia que abarca altitudes desde los 900 msnm hasta los 4 200 msnm, tiene una configuración topográfica que no favorece el aprovechamiento de la totalidad del suelo, ya que solo en un 24,18 % son terrenos de pendientes suaves propicios para cultivos, y el 58,02 % son relieve montañoso que se aprovecha parcialmente para uso agrícola, ganadero o para bosques, y un 17,8% peñascos y vertientes inadecuados para usos productivos (Ver Tabla 6). Pese a las características del relieve, el uso del suelo se lo hace mediante utilización de las superficies que por sus pendientes permiten las áreas de pastura y de cultivos. (Junta parroquial 2015)

Tabla 6 Relieve de la parroquia Salinas		
DESCRIPCION	Hectareas	%
Colinas medianas	8,181	17.58%
Nieve	332	0.71%
Relieve escarpado	7,899	16.98%
Relieve montañoso	26,997	58.02%
Superficies de aplanamiento	1,847	3.97%
Terraza baja	1,221	2.62%
Vertientes irregulares	53	0.11%
TOTAL	46,530	

fuente :EQUIPO TECNICO GAD SALINAS 2015

Estructura socio-productiva: Agricultura, industria, comercio, servicios básicos, educación y salud

La parroquia salinas presenta una producción agropecuaria sesgada por la instalación de 22 queseras en las comunidades de la parroquia⁴⁸, los mejores resultados del precio de venta de leche a las cooperativas queseras, impulso a los campesinos a adquirir ganado y desarrollar cultivos de pasto para alimentar a la creciente población ganadera, en desmedro de otros cultivos para el mercado que eran afectados por la carencia de las vías de transporte, de ahí que más del 97% de los cultivos sea de pasturas, y pequeñas las áreas destinadas a la agricultura para el mercado (Tabla 7). Subsisten en buena medida los cultivos de auto consumo, que son complementados con el abastecimiento de productos de alimentación desde las parroquias vecinas. (Junta parroquial 2015)

Tabla 7 Principales cultivos de la parroquia Salinas de Tomabelas

cultivo	extension	produccion
Pasto	15.000 hectareas	Raigras perenne;trebol blanco; trebol rojo; holco;brachiaria; decumbenses; saboya mejorada; pasto miel; hibrido;millin; esterilla
Papas	110 hectareas	Super chola, semi chola, chaucha, amarilla, pan, yema de huevo, uvilla, rosita, norteña, INIAP-Gabriela, INIAP- Natividad, frip papa.
Caña de azucar	270 hectareas	P.O.J.: mayoritariamente
Maiz	20 hectareas	Mamasara, maiz amarillo
Mora	10 hectareas	Castilla, colombiana
Frejol	30 hectareas	Canario,Panamito,Cholo,Bolon,Negro

Fuente: Junta parroquial GAD 2015

La tenencia de la tierra se estructura en base a pequeñas propiedades que en un 75.83 % son menores de 10 hectáreas, pero el 80,3 % de la superficie de tierra corresponde a las propiedades de más de 15 hectáreas aunque la distribución por tamaños de las unidades productivas varía según la zona altitudinal, así en la zona de páramos con

⁴⁸ Vargas, Fabián y otros (2016): "Situación De La Producción Lechera en Bolívar. Parroquia Salinas, Guaranda"

altura superior a los 3700 msnm, el 83 % de las unidades de producción agropecuaria son inferiores en tamaño a 10 hectáreas, mientras que igual porcentaje de las tierras corresponde a propiedades de más de 15 hectáreas, en tanto que en la zona subtropical, por bajo los 1 200 msnm, es el 51,88 % el número de propiedades menores a las 10 hectáreas. , en esta zona, las propiedades de tamaño superior a las 15 hectáreas concentran el 89,55 % de la tierra⁴⁹ (Tabla 8)

Tabla 8 . Tamaño de propiedades agrícolas en la parroquia Salinas de Tomabela								
grupos	tamaño de propiedad	cantidad de propiedades	numero de propiedades	% de las propiedades	Has por grupo	% de la tierra	total Has	% de la tierra
							por grupo	
mayor a 100 hectareas	200	7	41	1.89%	1400	4.86%	5830	20.23%
	190	5			950	3.30%		
	120	29			3480	12.07%		
entre 75 y 99.9 hectareas	80	32	32	1.48%	2560	8.88%	2560	8.88%
entre 50 y 74.9 hectareas	72.5	16	73	3.37%	1160	4.02%	4295	14.90%
	65	7			455	1.58%		
	60	18			1080	3.75%		
	50	32			1600	5.55%		
entre 25 y 49.9 hectareas	45	24	182	8.41%	1080	3.75%	6510	22.59%
	40	69			2760	9.58%		
	30	89			2670	9.26%		
entre 10 y 24.9 hectareas	25	38	320	14.79%	950	3.30%	5200	18.04%
	20	129			2580	8.95%		
	15	28			420	1.46%		
	10	125			1250	4.34%		
entre 5 y 9.9 hectareas	7	34	339	15.67%	238	0.83%	1763	6.12%
	5	305			1525	5.29%		
entre 1 y 4.9 hectareas	3	753	1011	46.72%	2259	7.84%	2592.5	8.99%
	2	43			86	0.30%		
	1.5	65			97.5	0.34%		
	1	150			150	0.52%		
hasta 0.9 hectareas	0.5	57	166	7.67%	28.5	0.10%	72.1	0.25%
	<0,5	109			43.6	0.15%		
TOTAL		2164	UPAs		28,822.60 hectareas			

fuentes encuesta en comunidades 2016

Por las características del proceso de venta de tierras que realizaron la iglesia católica y la familia Cordovez, y la modalidad de adquisición⁵⁰ de parcelas individuales por campesinos de limitadas posibilidades económicas, hizo que se produjera un gran fraccionamiento en unidades

⁴⁹ .Encuestas a comunidades (2016)

⁵⁰ North, Liisa. (2008). "Diversificación rural inducida desde el exterior. La experiencia comunitaria de Salinas".

de pequeño tamaño, de ahí que en las comunidades se encuentra un número de pequeñas propiedades en muchos casos mayor a la cantidad de familias de los asentamientos, que obedece a que varios miembros de una misma familia poseen parcelas en el lugar o en algunos casos son propiedades de personas no residentes en los poblados⁵¹ (Tabla 9).

Tabla 9. Propiedades agrícolas y familias en comunidades de la parroquia Salinas de Tomabelas

Comunidade	familias	UPAs	% de propietarios	Comunidades	familias	UPAs	% de propietarios
Apahua	110	80	72,7%	Mercedes De Pumin	25	20	80,0%
Calvario	13	20	153,8%	Mulidiaguan	75	50	66,7%
Cañitas	33	35	106,1%	Natahua	37	27	73,0%
Chaupi	13	15	115,4%	Pachancho	47	64	136,2%
Chazojuan	92	104	113,0%	Pambabuela	180	140	77,8%
Copalpamba	18	28	155,6%	San Vicente	23	14	60,9%
Gramalote	30	41	136,7%	San Miguel De Cañitas	7	15	214,3%
Guarumal	12	16	133,3%	Salinas	365	359	98,4%
La Libertad	45	79	175,6%	Tres Marias	10	7	70,0%
La Palma	100	113	113,0%	Tigreurco	60	63	105,0%
Lanzauroco	60	35	58,3%	Tigreyacu	70	40	57,1%
Los Arrayane	15	40	266,7%	Verdepamba	51	50	98,0%
Matiavi Bajo	40	31	77,5%	Yacubiana	65	88	135,4%
Fuente: encuesta en comunidades				Totales	1571	1554	98,9%

Manufactura e industria.-El proceso de cambios económicos y sociales al que se ha hecho referencia, se orientó a añadir actividades de manufactura y procesamiento industrial de la producción primaria de la región, dándole valor agregado a esa producción y por utilización de los recursos naturales y experiencias de trabajo de la población (tabla 10), se han estructurado encadenamientos productivos que optimizan el aprovechamiento de lo local⁵².

⁵¹ Encuestas a comunidades (2016)

⁵² Polo, Antonio (2016): entrevista 2

Tabla 10. Industrias en la parroquia Salinas de Tomabelas

EMPRESA	PRODUCTO	INGRESO ANUAL	COMERCIALIZACION	PROPIEDAD
Embutidora Cárnicos	carnicos	241.034,20	Local Nacional	FUNORSAL
Hilandería	hilos de lana	380.213,58	Local Nacional	FUNORSAL
Confites El Salinerito	Galletas, manjar, chocolates, turrón, mermeladas, etc.	1.063.000	Local Nacional e Internacional	FFSS
Aceite Esenciales	Jarabes de plantas nativas	12.311,00	Local Nacional	FFSS
Fábrica de alimentos y Conservas	Productos disecados	100.376,53	Local Nacional e Internacional	FGJS
Talleres experimentales	Elaboración de fideos y otros productos de soya		Nivel local	FFSS
Centro artesanal de mujeres "TEXAL"	Prendas de vestir de lana.	58.945,59	Local Nacional e Internacional	TEXAL
22 Queseras	variedad de lacteos	573.697,50	Local Nacional e Internacional	Comunidades Y PRODUCCOOP
Produceese	Empacado y comercialización de productos	893.334,76	Local y Nacional	PRODUCCOOP
Secadora de hongos	Hongos procesados			
Empresa de deshidratadora de plantas medicinales	Productos deshidratados	3.855.617,64	Local Nacional e Internacional	FGJS
industria de confites	turrone		Local y Nacional	FFSS
8 moliendas de caña de azucar	panelas		Local y Nacional	FUNORSAL Y otros
3 Queseras particulares	Variedad de lácteos	80.000,00	Nivel local y Nacional	OTROS

fuente: junta parroquial 2015

Por lo reducido de la población y carencia de vías de transporte al resto de la parroquia, se produjo una concentración productiva y económica en Salinas, la cabecera parroquial, localizándose las industrias preferentemente en este poblado, además se ha instalado actividades de procesamiento en las comunidades en escala más pequeña; tiene en toda la parroquia mayor desarrollo la producción de quesos de diverso tipo que se venden en el mercado nacional y en otros países (Vaudagna .2012)

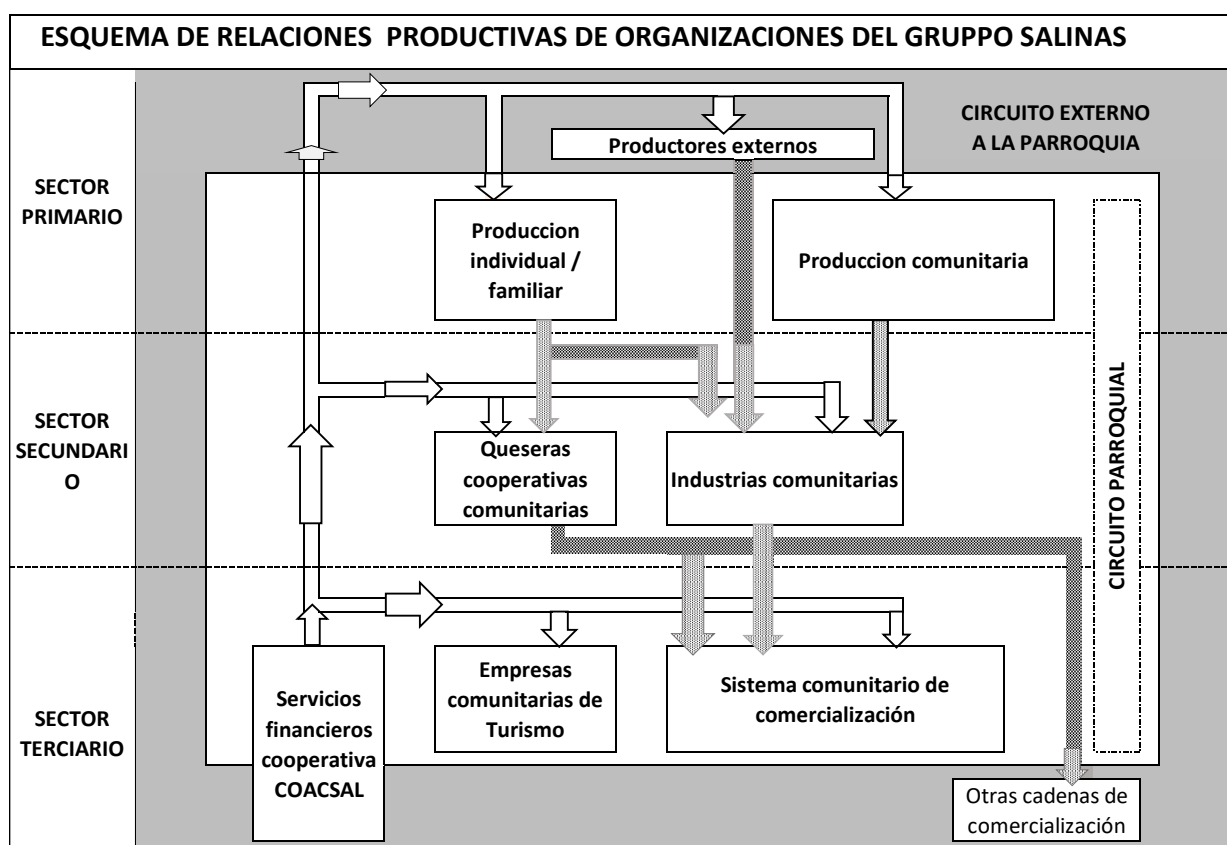
Tabla 11.-Actividades productivas en las comunidades de la parroquia Salinas de Tomabela														
Actividad	cooperativa de ahorro y credito	quesera	centro femenino	grupo juvenil	banco comunal	secadora de hongos y hierbas	piscinas de piscicultura	forestacion	areas protegidas	huertos	granjas	artesanias de paja y cabuya	textiles	tienda comunal
# comunidades	29	27	27	8	9	10	6	16	15	29	19	8	11	6
Actividad	orquideario	produccion mermeladas	carpinteria	invernadero	criadero de alpacas	fabricacion turrones	vivero	cria de cabras	elaboracion de panela	naranjillas	comedor comunitario	lavadora de lana	embutidos de llama	embutidora
# comunidades	1	2	4	4	3	3	3	2	5	8	1	1	1	2
Actividad	hospederia	criadero de cerdos	panaderia	seguro campesino	alimentos balanceados	molino	micro ingenio	restaurant	mecanica	animales menores	hilanderia	aceites esenciales	helicultura	chocolates
# comunidades	6	4	7	2	1	2	1	2	2	7	1	2	11	1

fuelle: anuarios Gruppo Saline

Comercio.- Como está señalado los productos agrícolas de alimentación en la cabecera parroquial, no son totalmente provistos por producción propia, por lo que se adquieren de productores de zonas vecinas, que concurren al mercado de la población⁵³. Una práctica tradicional en las pequeñas poblaciones del país es la realización de las “ferias libres” en un día convenido de la semana, los productores y comerciantes acuden a vender productos propios o intermediados con lo que se atienden las necesidades de los habitantes.

El proceso dado en 45 años en Salinas, ha sido en la practica la conformación de un sistema integral de desarrollo que aborda todos los ámbitos de la vida de la población: a la producción agrícola y ganadera de la región se integraron procesos de manufactura que dan valor agregado a los productos locales, se han desarrollado instituciones de servicios financieros para las organizaciones cooperativas y comunitarias, de comercialización de los productos tanto en mercado nacional como hacia otros países (Polo.2016).

⁵³ Gómez, Isaac (2016): entrevista 1



2.2.3. Dotación de servicios e infraestructura

Las organizaciones comunitarias han intervenido, apoyadas en ocasiones por instituciones públicas provinciales y cantonales, en la provisión de los servicios de educación y salud, como en la infraestructura urbana y regional, incluido la formulación por sus propios medios de los proyectos, la obtención de recursos y la ejecución de los mismos, en gran medida en sustitución del estado, que recién en los primeros años del siglo empezó a intervenir en atender a la parroquia y su población.⁵⁴

La dispersión de la población en comunidades pequeñas (Tabla 2), dificulta la dotación de servicios comunitarios ya que resulta más costoso proveerlos a grupos muy reducidos de personas, sin embargo se ha alcanzado a cubrir la educación inicial en las comunidades y la secundaria en la cabecera parroquial y en comunidades que por su ubicación pueden servir a las otras cercanas, el nivel de organización

⁵⁴ Ramos Raúl(2016): "entrevista"

comunitaria hace posible que algunos jóvenes de los asentamientos pequeños acudan al colegio en Salinas, la cabecera parroquial.⁵⁵

En el ámbito de salud se han creado equipamientos mínimos para atenciones emergentes y primarias o campañas de vacunación infantil en cada comunidad y el Ministerio de salud Pública tiene establecido un sub-centro de salud en la cabecera parroquial (Gomez.2016) (Tabla 12)

tabla 12.- Dotacion de servicios en comunidades año 2105													
servicios	centro comunal	escuela	colegio	jardin	guarderia	centro alfabetizacion	dispensario medico	capilla	hogar juvenil	botiquin comunitario	botiquin infantil	huerto escolar	mercado
# comunidades	31	31	7	1	18	11	3	22	1	17	11	20	5

fuelle: Junta Parroquial y Gruppo Salinas

En dotación de infraestructura la provisión de agua por tubería ha tenido prioridad para atender a la población de las comunidades en porcentajes actuales que superan el 70 %, sin embargo solamente 8 poblados tienen tratamiento de potabilización del agua. En redes de alcantarillado solamente la cabecera parroquial ha construido redes de recolección y drenaje de aguas residuales, aunque no reciben tratamiento previo al vertido en cauces naturales (Gomez.2016). Energía eléctrica es el servicio más extendido a la totalidad de las comunidades excepto una que aún no lo posee, parte de los pobladores que no han ubicado sus casas en los poblados carecen del servicio. En comunicaciones, la cabecera parroquial cuenta con telefonía convencional, celular y servicio de internet, en las comunidades más cercanas se alcanza parcialmente estos servicios, pero la mayoría carece de ellos. (Junta Parroquial 2015)(TABLA 13)

⁵⁵ Anuarios del Gruppo salinas. (2005-2015)

Tabla 13.-Dotacion de infraestructura en comunidades año 2015							
infraestructura	agua potable	agua entubada	energia electrica	energia electica solar	alcantarillado sanitario	camino lastrado	camino de verano
# comunidades	7	31	31	1	1	30	4

fuentes: Junta Parroquial y Gruppo Salinas

2.3. Organización estructural y principales características del “Grupo Salinas

La corporación “Gruppo Salinas es una organización de tercer nivel, orientada al desarrollo para la población de la parroquia Salinas de Tomabela, interviene en los ámbitos: productivo, de comercialización y servicios sociales a la población, se formó en el año 2004 y sus estatutos fueron aprobados por el Ministerio de Inclusión Económica y Social en el año 2006⁵⁶. “Según afirman sus gestores, el modelo organizativo económico de salinas no obedece a una planeación previa, aseveran que se ha construido a través del tiempo por rectificación de los errores y fortalecimiento de los buenos resultados.(Polo.2007) Los criterios fundamentales que han servido de guía en el proceso son enunciados como: Propiedad colectiva de las empresas, no reparto individual de utilidades, aprovechamiento de los recursos naturales locales y experiencias productivas de los habitantes, atención a las necesidades de toda la población, integración económica de las comunidades poblacionales de la parroquia y de fuera de ella, que voluntariamente deseen vincularse(Polo.2015). Por ser promovido por la comunidad católica Salesiana, el matiz religioso se mantiene presente en todos los ámbitos.

⁵⁶ Anuario del Gruppo salinas. (2006)

El proceso de construcción del sistema de economía solidaria, tuvo varias fases: una primera de organización y búsqueda de opciones productivas, una segunda de estabilización productiva y ampliación de influencia a toda la población, luego otra etapa de consolidación y crecimiento, posteriormente la formalización institucional y empresarial. Y finalmente una de replanteamiento estratégico. (Polo.2007) (Figura 5)

PRIMERA ETAPA		SEGUNDA ETAPA		TERCERA ETAPA	CUARTA ETAPA	QUINTA ETAPA
Organización y búsqueda de opciones productivas		Estabilización productiva y ampliación de influencia a toda la parroquia		Consolidación y crecimiento	Formalización institucional y empresarial	Replanteamiento estratégico
1972	1978	1988	1998	2005	2018	
formación de cooperativas de 1er nivel		formación cooperativas 2do nivel		Selección de forma jurídica distinta para 2do nivel	Replanteamiento de organizaciones comunitarias	

Figura 5 **Etapas en el proceso de desarrollo comunitario de Salinas de Tomabelas** . Elaboración del autor

Fuentes: Polo A. 2007, 2016; Vaudagna M. 2012; Naranjo K., Matos P. 2012; González L. 2012; Vargas G. 2016; Salazar L. 2016;

Se inició el proceso por la formación de una cooperativa de ahorro y crédito que obtuvo la concesión de las minas de sal, la misma que en la segunda fase contó con el apoyo del FEPP en el financiamiento de los créditos para adquisición de las parcelas y ganado de leche. (Chiriboga. 1999) Por la localización y clima de la parroquia, la cría de borregos (ovejas) ha sido muy común en la zona y para aprovechar la lana, se creó la cooperativa de tejedoras que hilaban manualmente y tejían prendas; caracterizada como una organización de mujeres, fue la segunda organización creada (Salazar.2016). La etapa de consolidación organizativa y búsquedas productivas dura hasta 1978, año en el que inicia la producción quesera con lo que amplía su ámbito la cooperativa a la producción de quesos tanto frescos como maduros, por la pobreza de la población local, que carecía de capacidad de compra y cultura de consumo para productos como los que se elaboraban, se buscó colocar para venta en las ciudades grandes del país, lográndose instalar una tienda en la capital de la república, pese a las maniobras de las empresas privadas competidoras (Polo.2016), este punto de venta

produjo buenos resultados y significó aumento de la demanda de leche a los productores locales, al tiempo que la cooperativa daba a los socios préstamos para la adquisición de ganado, se va a producir un aumento importante de socios quienes desarrollan interés por participar como proveedores de la cooperativa, serán los siguientes diez años de crecimiento de la producción y de la participación de la población en la organización que empezaba a producir beneficios para todos, se buscaba asegurar la calidad de los productos para ganar espacio de mercado, la cooperativa interviene en lograr asesoría técnico productiva, se inicia búsqueda de mercados en el exterior, que por vínculos personales de los voluntarios extranjeros, se inician en Italia y posteriormente se extiende a otros países europeos. Se impulsa el proceso de integración de los campesinos de la parroquia, se forman nuevas cooperativas al tiempo que se establecen nuevos asentamientos poblacionales para concentrar a la población dispersa, o se “refundan” algunos que existieron anteriormente pero habían decaído (Polo.2007) (Tabla 2).

En el año 1982, se constituyó la Unión de organizaciones campesinas de Salinas -UNORSAL con la visión de ser organismo integrador de las cooperativas cuyo número iba en aumento. Con el enfoque de aprovechar recursos locales, logran apoyo externo y se adquiere para la UNORSAL, una hilandería usada, para procesar la lana que se produce en la región y proveer de insumos a la cooperativa de tejedoras, como también a otras organizaciones del país, mediante un producto industrializado que elevó la calidad del hilo. Igualmente la UNORSAL impulsará la crianza de cerdos e instalará una embutidora en Salinas, posteriormente se desarrollará una crianza igual en la localidad de

Chazojuan en la zona subtropical. En el año 1989, se convertirá en Fundación de organizaciones campesinas de Salinas –FUNORSAL⁵⁷.

Para incrementar la participación de la población, se constituyeron el “Grupo juvenil” y la “Familia salesiana”, con el criterio de que cada organización por autogestión debe procurar recursos para su funcionamiento, estas organizaciones realizarán emprendimientos productivos que les posibiliten tener ingresos y a la vez generar puestos de trabajo, se crearan las empresas productoras de confites, chocolates, aceites esenciales, deshidratadora de alimentos, hotel, operadora de turismo, además de cría de peces, talleres de artesanías, de confitería, de productos de madera, todos ellos con la visión de aprovechar recursos locales⁵⁸. La creación de estos emprendimientos se produce en la etapa de consolidación y crecimiento, aunque la producción quesera será permanentemente la de mayor rentabilidad, crecimiento y diversificación. Se crea y registra legalmente la marca “el Salinerito” para identificar la producción de la parroquia (Polo 2007).

Los emprendimientos han tenido variados resultados, algunos exitosos, otros fracasaron⁵⁹, es importante destacar que se trata de un grupo humano que inició el proceso de condiciones muy elementales, mayoritariamente campesinos analfabetos entre los indígenas, en los mestizos estudios de colegio con alguna experiencia de comerciantes de pequeña escala, con niveles universitarios se encontraban algunos en los voluntarios de la misión Matto Grosso (Polo.2015). Los dirigentes comunitarios desarrollaron experiencia en la práctica apoyándose en el espíritu de comunidad y algún asesoramiento externo para enfrentar las tareas de: producción, estándares de calidad, comercialización y búsqueda de mercados, promoción de productos y gestión financiera.

⁵⁷ Gruppo salinas (2007-2015): “Anuarios)

⁵⁸ González, Luis. (2003): “Salinas: una economía solidaria”.

⁵⁹ Jiménez, Edgar (2014): Estudio del caso “el Salinerito”.

La ampliación del ámbito de influencia al resto de habitantes de la región, da lugar a nuevas cooperativas que se integran a trabajar coordinadamente, lo que genera mayor complejidad en la gestión y hace necesaria la creación de la organización de segundo grado que coordine las fases de producción, intercambio y distribución bajo los principios arriba señalados ⁶⁰ (Puentes 2010). Debe destacarse la importancia del rol desempeñado en las primeras etapas del proceso por el F.E.P.P., como instancia de apoyo en financiamiento y asistencia técnica y legal en la adquisición de parcelas de tierra, al igual que en los ámbitos de gestión y producción, más aun, tanto la FUNORSAL en Salinas como el FEPP en todo el país actúan como entidades gestoras del desarrollo local, que atienden todas las dimensiones del proceso con objetivo de elevar el nivel de vida de la población⁶¹. Para ello no solamente se circunscriben al trabajo de coordinación productiva, sino que intervienen en gestionar apoyo técnico y financiero de instituciones nacionales y del exterior; en la preparación de proyectos específicos en áreas de educación y salud, obras de infraestructura para la comunidad y nuevos emprendimientos productivos, este rol de gestar proyectos no se limita a la parroquia, sino que también apoyan a otras poblaciones que tienen necesidades semejantes.⁶²

Habiéndose consolidado los emprendimientos productivos y para tratar de posicionar los productos en los mercados nacional y del exterior, se trabaja en alcanzar estándares de calidad en la producción para esos mercados, se mejora la preparación de los trabajadores de las organizaciones tanto de la cabecera parroquial, cuanto de las comunidades vinculadas., el número de las organizaciones cooperativas continuara en incremento al igual que los volúmenes de producción, lo que hizo necesario para elevar la eficiencia y eficacia de la gestión

⁶⁰ Puentes R.; Velasco M.; Vilar, J. (2010): "Las sociedades cooperativas de segundo grado como instrumento de cooperación entre cooperativas: aspectos económicos y organizativos"

⁶¹ Bancodesarrollo (2015): "Memoria anual"

⁶² Anuarios Gruppo salinas (2005-2015)

conjunta, redistribuir roles y especializar las organizaciones(Polo.2016). Por el carácter comunitario de la propiedad, tanto los activos como las responsabilidades se transfieren con relativa facilidad entre las organizaciones, más aun en los resultados financieros, que alguna de las organizaciones pudiese tener deficiencias, otra de las organizaciones locales las apoya al cubrir los déficits o dificultades financieras que transitoriamente se presenten.

En el presente siglo, en atención a la complejidad del sistema en construcción, consideraron que era necesario incrementar los niveles de gestión comunitaria y se constituye legalmente en 2006 la “Corporación Gruppo Salinas”, como organismo rector de la gestión de desarrollo comunitario, que además de la coordinación general, cuenta con dos departamentos especializados en manejar la comercialización a nivel nacional y de exportaciones de la producción del conjunto de organizaciones comunitarias(Salasar.2016) (Tabla 2).

El grupo Salinas, se define estatutariamente como corporación de desarrollo de la parroquia y sus roles no se limitan a la gestión económica y comercial, sino a todos los ámbitos del desarrollo comunitario local, son integrantes de la corporación, las organizaciones de segundo grado: Funorsal, Fundación grupo Juvenil y Fundación Familia Salesiana, las cooperativas : Texal (de tejedoras), Coacsal (de ahorro y crédito) y Producoop (quesera), participan además en las asambleas, representantes de: la Junta Parroquial (Gobierno de la parroquia), la tenencia política (autoridad estatal) Cabildo de la Comuna Matiavi-Salinas, los representantes de las unidades educativas de la parroquia y el párroco del lugar.⁶³ (Figura 7)

Las organizaciones que integran el grupo Salinas en términos jurídicos se definen, una parte de ellas como fundaciones sin fines de lucro y otras como cooperativas, aunque los mecanismos de funcionamiento y toma

⁶³ MIES (2006): “Estatutos de la Corporación Gruppo Salinas “

de decisiones que se aplican en la práctica son similares, los requerimientos legales difieren acorde a lo señalado anteriormente⁶⁴. En todos los casos existen como organismos asambleas generales con participación comunitaria para las decisiones que involucran al funcionamiento de la organización, y un nivel administrativo operativo que gestiona las decisiones cotidianas ajustadas a las de la asamblea⁶⁵.

Con el tiempo los niveles directivos se han profesionalizado, en particular de las organizaciones de la cabecera parroquial, no así en las pequeñas comunidades donde la dirigencia la tienen personas de experiencia adquirida en la práctica a través de los años y mediante vínculos de asesoría con las organizaciones de segundo grado o la corporación, en los ámbitos técnico productivos o de gestión administrativa (Vargas.2016).

Al haberse definido estas organizaciones, no solamente como entidades de producción de bienes o servicios, sino como organizaciones para impulsar el desarrollo de la comunidad, han estructurado instancias que atienden los aspectos del desarrollo de la población(figura 7a), que aunque se radiquen en el poblado de salinas, su gestión es en toda la parroquia y sus comunidades, aunque no únicamente atienden a organizaciones locales, sino también de otros cantones o provincias del país, a los que presta asistencia técnica en emprendimientos comunitarios productivos y de servicio⁶⁶.

⁶⁴ Almendariz V. Castillo S. Cuestas J. (2013): "Análisis de las Herramientas de Gestión que Utilizan las Unidades Productivas Comunitarias en la Parroquia Salinas de la Provincia de Bolívar."

⁶⁵ Vargas Gabriela(2016): entrevista 2

⁶⁶ Anuarios Gruppo salinas (2005-2015)

LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN COMUNITARIAS Y COOPERATIVAS DE PARTICIPACIÓN IGUALITARIA COMO MODELO DE DESARROLLO COMUNITARIO

3.1. El Gruppo Salinas: Estructura y roles

Actualmente está conformada la estructura organizacional del sistema de economía solidaria de la parroquia salinas de Tomabela por el nivel coordinador que radica en la dirección del Gruppo Salinas, el cual a su vez integra a las organizaciones de segundo grado y estas a las empresas productoras y cooperativas de primer nivel (Figura 6, Tabla 11), por el carácter comunitario asumido, para la toma de decisiones que involucran a toda la población la asamblea del "Gruppo Salinas" integra otros miembros de la comunidad no pertenecientes al consorcio, más aun las asambleas de las organizaciones son abiertas a la participación de personas de la comunidad, visitantes invitados o voluntarios que colaboran con la organización⁶⁷, generalmente las decisiones se toman por consenso ya que la comunidad en general tiene experiencia participativa y claridad en los intereses comunitarios⁶⁸, operativamente las unidades de comercialización nacional y de exportaciones gestionan las actividades de comercio y cobranzas, una deficiencia identificada en el nivel de gestión del intercambio, es la carencia de un departamento de mercadeo que identifique mercados potenciales y gestione la promoción de los productos de la comunidad, igualmente el Gruppo Salinas no tiene una instancia de planeación estratégica que le permita hacia el futuro prever las decisiones más adecuadas en su acción como entidad para el desarrollo de la parroquia⁶⁹., el proceso de esta

⁶⁷ Salazar, Libia(2015):"entrevista 1"

⁶⁸ Polo, Antonio.(2016): "Entrevista 2"

⁶⁹ Cedeño, Mayra A. (2014): "Las políticas internas y su incidencia en la toma de decisiones de la corporación Gruppo salinas del cantón Guaranda en el año 2012"

comunidad se ha producido en base a acciones un tanto intuitivas de sus líderes y ha llegado a un nivel de complejidad que requiere decisiones fundadas en análisis del contexto externo y de las circunstancias propias de la población, su crecimiento, y el cambio cultural que en las nuevas generaciones se está produciendo. Estas deficiencias son sentidas por quienes coordinan el Gruppo, pero aún no se toman las acciones necesarias ya que al ser instancias de planeación que no producen ingresos inmediatos, se recela de que constituyan gastos improductivos. Ocasionalmente se han contratado asesorías externas en estos ámbitos, más los resultados de consultorías con enfoque de empresa capitalista, resultan poco apropiados para organizaciones de economía solidaria.⁷⁰

⁷⁰ Cruz, Rafael. (2013): "Proceso de consolidación de la economía popular y solidaria -propuesta para mitigar riesgos".

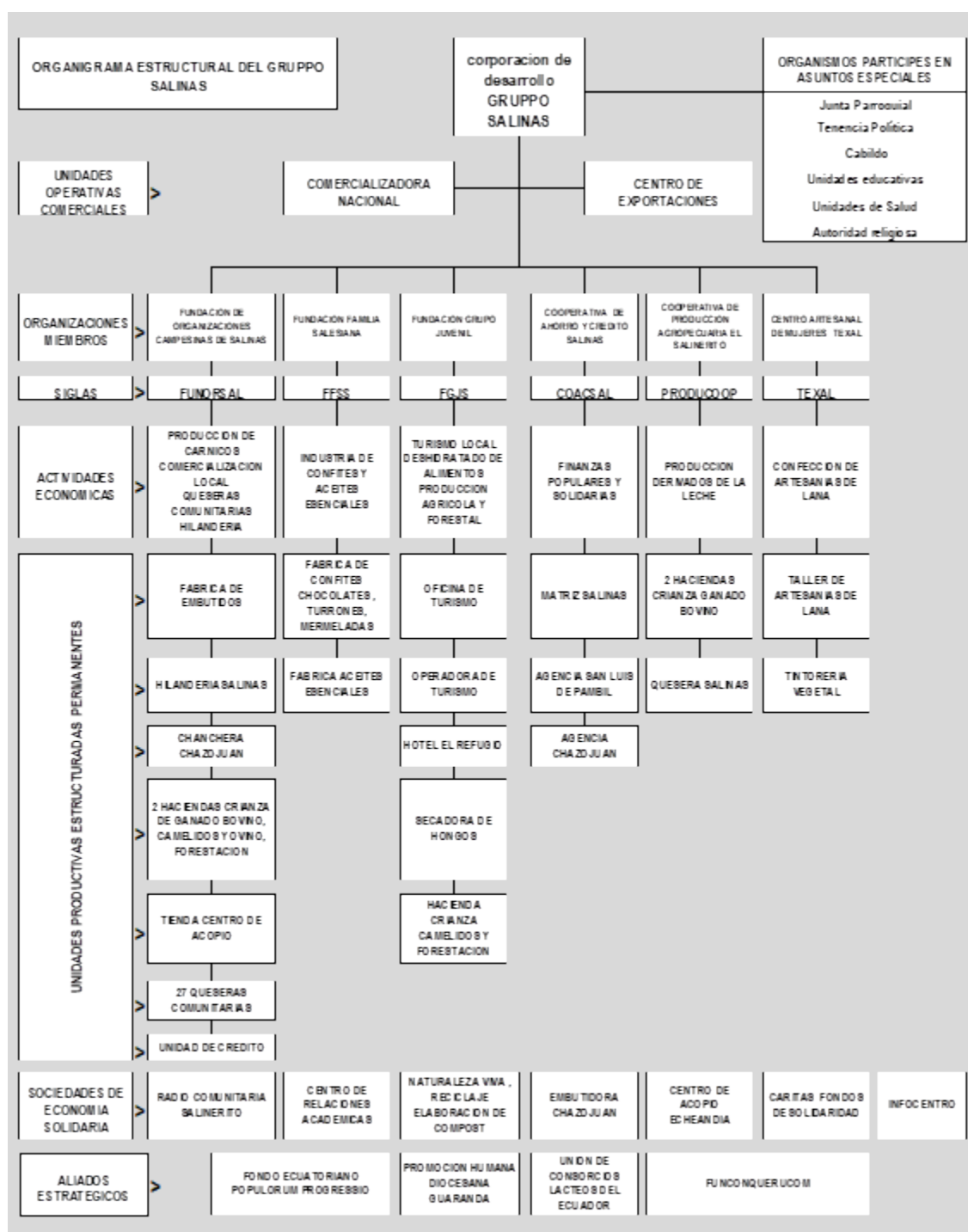


Figura 6. Organigrama estructural del “Grupo salinas”

Las decisiones específicas en el ámbito productivo se ubican en las organizaciones de segundo grado (FUNORSAL, GRUPO JUVENIL, FAMILIA SALESIANA) y las cooperativas PRODUCCOOP, TEXAL Y COACSAL, manteniendo un buen nivel de coordinación con el Grupo y con las cooperativas y empresas productoras, estas tienen capacidad de

decisión en comercialización local en la parroquia y zonas cercanas, más por facilidades operativas y mejores precios ,se mantienen en las vía de comercialización del Gruppo que posee mejor capacidad de negociación por su volumen de ventas.

Tabla 11.-Actividades productivas en las comunidades de la parroquia Salinas de Tomabela														
Actividad	cooperativa de ahorro y credito	quesera	centro femenino	grupo juvenil	banco comunal	secadora de hongos y hierbas	piscinas de piscicultura	forestacion	areas protegidas	huertos	granjas	artesanias de paja y cabuya	textiles	tienda comunal
# comunidades	29	27	27	8	9	10	6	16	15	29	19	8	11	6
Actividad	orquideario	produccion mermeladas	carpinteria	invernadero	criadero de alpacas	fabricacion turrones	vivero	cria de cabras	elaboracion de panela	naranjillas	comedor comunitario	lavadora de lana	embutidos de llama	embutidora
# comunidades	1	2	4	4	3	3	3	2	5	8	1	1	1	2
Actividad	hospederia	criadero de cerdos	panaderia	seguro campesino	alimentos balanceados	molino	micro ingenio	restaurante	mecanica	animales menores	hilanderia	aceites esenciales	helicultura	chocolates
# comunidades	6	4	7	2	1	2	1	2	2	7	1	2	11	1

fuentes: anuarios Gruppo Saline

Todas las organizaciones de segundo nivel además de las actividades de producción económica, atienden áreas específicas en el desarrollo comunitario, lo hacen de manera conjunta en ocasiones o por separado según los recursos que dispongan.(Figura 7) El nivel de institucionalización ha llevado a que todas tengan definiciones de sus ámbitos de atención al desarrollo y metas de corto y largo plazos desde la visión de sus administradores, hay niveles de planificación operativa anual con metas que guían las acciones a desarrollar y la búsqueda de financiación para los proyectos que se proponen, se realizan evaluaciones anuales en asambleas de logros y dificultades en alcanzarlos, y en esas reuniones se presentan los planes operativos y las metas propuestas para el nuevo año, estas asambleas están vinculadas con iguales reuniones en todas las cooperativas y empresas de primer nivel en todas las localidades de la

parroquia, en las que por igual se evalúan resultados y se proponen nuevas metas y vías para alcanzarlas.(Salazar.2016)



Figura 7. Roles sociales y de desarrollo comunitario de las organizaciones del “Grupo Salinas”

Existen diferencias entre las asambleas de Salinas, la cabecera parroquial y las comunidades campesinas, esto se produce porque los niveles de formación profesional en la cabecera parroquial son mayores, y las experiencias son mayores y de mayor amplitud .En las comunidades, las opiniones de los líderes comunitarios formados en la práctica, suelen tener importante peso en las decisiones de asambleas, esa situación en alguna medida se equilibra con el asesoramiento permanente que las organizaciones de segundo nivel prestan a las cooperativas en las localidades pequeñas, este apoyo especialmente de la FUNORSAL ha llevado a estandarizar procedimientos administrativos y técnico-productivos, lo que permite que la producción de las comunidades pequeñas cumpla los estándares de calidad que son requeridos para

ingresar en mercados del exterior y nacionales, al igual que procedimientos contables y administrativos. Este funcionamiento integrado de las comunidades y la cabecera parroquial es otro de los componentes de sostenibilidad y desarrollo del proceso comunitario. Los cargos directivos son de elección por los miembros de cada organización, generalmente se eligen personas cuya trayectoria en la comunidad los hace merecedoras de ese reconocimiento, el tamaño relativamente pequeño de estas comunidades facilita el conocimiento de cada quien entre todos los habitantes y las designaciones de los más idóneos. La política que se aplica para seleccionar personal de responsabilidad que labora en las organizaciones de Salinas, es que preferentemente sea persona de la parroquia y que cuente con la formación académica necesaria, de no haber quien cumpla esos requerimientos se incorporan personas de fuera que tengan la preparación. Importante papel han desempeñado los voluntarios tanto nacionales como extranjeros, que interesados en la experiencia de economía solidaria, colaboran por lapsos de meses o años y en algunos casos se han convertido en residentes permanentes de Salinas. (Polo.2015)

3.2. INTERACCIÓN SOCIO-PRODUCTIVA DE LAS COMUNIDADES. SINERGIA CON “GRUPPO SALINAS”.

Concebidas como organizaciones para dinamizar el desarrollo de la población, las cooperativas y fundaciones de la parroquia Salinas han construido un sistema económico social que, basado en la propiedad comunitaria sobre los medios de producción, ha permitido a su gente salir de la miseria y el retraso, aunque las organizaciones que integran el Gruppo Salinas trabajan exclusivamente en términos de propiedad comunitaria o cooperativa, no se excluye vincular al sistema la propiedad individual trabajada personal o familiarmente, que se articula a la comunitaria generalmente como proveedores de materias primas y posibilita que el proveedor sea también socio de la organización

cooperativa. Estos mecanismos crean incentivos de integración individuales y colectivos que son concurrentes, lo que contribuye a la productividad colectiva, la vinculación al sistema económico solidario es voluntaria, (los campesinos tienen libertad de vender su producción fuera), pero la participación en los resultados colectivos, al tiempo que los mejores precios que pagan las organizaciones del Gruppo a los productores hace que la gran mayoría de ellos se vinculen al sistema económico comunitario de modo permanente. (Salazar.2016)

Las organizaciones del Gruppo Salinas, han propiciado la integración de las comunidades creando las condiciones logísticas para ello, así antes del proceso comunitario, en la parroquia no existían vías estables de transporte y comunicación, la FUNORSAL, ha trabajado con recursos propios y donaciones de ONGs para hasta 1994 abrir 150 kilómetros de caminos que permiten a los productores llegar a la cabecera parroquial, y posterior han logrado apoyo de instituciones del estado para incrementar y mejorar la accesibilidad vial a los asentamientos, este fue un componente fundamental para integrar la producción de las comunidades en el sistema económico solidario ,superando el aislamiento que sometía a los campesinos a las condiciones de explotación de intermediarios que comerciaban con la producción de la zona(Polo.2016). La producción quesera, tuvo un importante crecimiento de las ventas en los años 80 que significo una demanda mayor de provisión de leche, la opción elegida fue instalar queseras en las comunidades fuera de la cabecera parroquial de modo de incorporar a los campesinos de toda la parroquia al crecimiento económico que se estaba generando, de ese modo el proceso de construcción de la economía solidaria se amplió a todo el territorio (Tablas 12, 13;).

tabla 12.- Dotacion de servicios en comunidades año 2105													
servicios	centro comunal	escuela	colegio	jardin	guarderia	centro alfabetizacion	dispensario medico	capilla	hogar juvenil	botiquin comunitario	botiquin infantil	huerto escolar	mercado
# comunidades	31	31	7	1	18	11	3	22	1	17	11	20	5

fuelle: Junta Parroquial y Gruppo Salinas

Tabla 13.-Dotacion de infraestructura en comunidades año 2015							
infraestructura	agua potable	agua entubada	energia electrica	energia electica solar	alcantarillado sanitario	camino lastrado	camino de verano
# comunidades	7	31	31	1	1	30	4

fuelle: Junta Parroquial y Gruppo Salinas

Igualmente las actividades financieras para apoyo de la producción se extendieron a toda la parroquia, incorporando a las organizaciones que se creaban en los asentamientos, el rol de cooperativa de ahorro y crédito, que además recibían el respaldo de la FUNORSAL y la cooperativa de ahorro y crédito (COACSAL), cuyos montos de ahorros y créditos crecía constantemente (anexo COACSAL), ello hizo posible que se concediesen créditos para compra de ganado o mejoramiento del proceso productivo, afianzando la vinculación al sistema que coordina el grupo salinas(Vasconez.2016). Las actividades de recolección y secado de hongos y hierbas aromáticas por igual se extendieron a las comunidades periféricas e instalaron pequeñas unidades de procesamiento de los productos que adquiere la empresa comunitaria central. En el poblado más grande de la zona subtropical se instaló un procesamiento de cárnicos y crianza de cerdos con apoyo tecnológico de la similar existente en salinas. Se ha señalado que el pequeño tamaño de los asentamientos poblacionales resulta una limitación para instalar equipamientos sociales, igualmente los volúmenes de producción de muchos productos de las comunidades resultan pequeños para instalar

procesadoras en esas localidades, constituyendo una limitación para un posible crecimiento industrial fuera de la cabecera parroquial, de cualquier modo se han apoyado las iniciativas de manufacturas de pequeña escala o procesamientos parciales que puedan lograr costos adecuados para ingresar al mercado y produzcan rentabilidad a los productores

En el mencionado enfoque de organizaciones para el desarrollo, en la distribución de beneficios de la economía parroquial, no se mantiene una proporcionalidad de distribución vinculada a la aportación productiva de cada localidad, sino que son las necesidades urgentes de los asentamientos las que tratan de ser consideradas prioritariamente teniendo como meta alcanzar mínimos niveles de vida semejantes para toda la población tanto de la cabecera como de las comunidades y una vez superados esos mínimos, atender nuevos aspectos del desarrollo. Por lógica de escala, la cabecera parroquial, pese a ser una población pequeña, por la infraestructura existente ofrece menores costos de instalación y producción, de ahí se explica la relativa concentración económica en ese lugar. La política del Gruppo es buscar un desarrollo más equilibrado para toda la parroquia, y con tal enfoque se manejan las inversiones y los emprendimientos productivos, apoyando las iniciativas factibles en las comunidades pequeñas, al igual que los servicios comunitarios que gestiona el Gruppo o los que logra apoyo de instituciones gubernamentales

La producción quesera es la más significativa del Gruppo salinas, como está señalado, la planta más importante se ubica en la cabecera parroquial, cuyo volumen de producción anual alcanza entre el 30% y el 40 % del total de la parroquia , en tanto las queseras comunitarias producen entre el 70% y el 60 % del total, según el tipo de queso y la zona climática del poblado, tienen procesos diversos así para algunos tipos de quesos maduros o semi maduros, el proceso de maduración debe realizarse en clima de menor temperatura y son llevados a Salinas donde

se dispone de equipamiento más apropiado para esa fase del proceso (Tablas 12,13)

3.3. Valoración de la gestión de la producción y el intercambio. La distribución excedente productivo

Los parámetros que enmarcan la gestión de la producción, el intercambio y la distribución de los excedentes, están determinados por la definición del sistema comunitario construido, que está precisada en la normativa estatutaria formal, identificado en la práctica comunitaria cotidiana, en la democracia de las organizaciones y en la ideología de la población. Con objetivos claros respecto del desarrollo local y mayoritariamente apoyados; una flexible forma organizacional de las empresas comunitarias que atienden a los requerimientos de calidad de los mercados; el modelo competitivo en el que se ubica la producción salinera, es de diferenciación por calidad (Porter.2009), por tanto los estándares de la demanda son cuidadosamente cumplidos, eso ha significado la necesidad que la PRODUCCOOP y la FUNORSAL al igual que el Grupo Juvenil y la Familia Salesiana en sus empresas apoyen permanentemente en los controles de materia prima, proceso y producto terminado. Se han establecido normativas uniformes y se ha capacitado a los productores de leche, trabajadores y administradores de las queseras, a fin de garantizar que en cada etapa del proceso toda la producción se halle dentro de los estándares adecuados. En el caso de la producción quesera, el proceso se inicia con la producción de leche en las parcelas individuales de los socios de las cooperativas (Tabla 13), que es vendida a la organización; en cuanto a pago a los productores, el precio se define en base a los costos totales de la cooperativa y precios de venta que son considerados en las asambleas de las organizaciones, ofreciendo al campesino que produce el mejor precio que puede obtener por la leche, manteniéndose los costos totales en valores razonables que permitan rentabilidad para la comunidad.

En la definición de precio de materia prima por parte de la asamblea, se considera las variaciones estacionales ya que la presencia o no de lluvias, provoca cambios en la alimentación del ganado y en las características de la leche, generalmente se trata de estandarizar para todas las comunidades el precio por litro de leche , pero dada la variedad de altitud y climas del territorio de la parroquia, no existe un precio único, sino que cada cooperativa puede definir su precio en coordinación con la administración central del Gruppo. Políticas semejantes han asumido respecto a los otros productos de las organizaciones de la parroquia. Estas políticas han permitido mantener mejores precios al productor individual.

Por los vínculos con empresas del exterior del país, el Centro de exportaciones del Gruppo Salinas, comercializa, además de los productos de la parroquia, algunos productos de otras localidades que tienen demanda por parte de los compradores habituales del Centro (Tabla 14). Para ser comercializados por el Centro de exportaciones de salinas, los sistemas de trabajo de estos proveedores de fuera de la parroquia deben cumplir los requerimientos de no utilizar mano de obra infantil y pagar salarios justos a los trabajadores, además de las normas de calidad de los productos

Tabla 14. Proporción de productores de leche para queseras de la parroquia Salinas				
Años	2002	2007	2012	2016
% de productores de Salinas cabecera	44.90%	32.02%	30.41%	25%
% de productores de comunidades	55.10%	67.98%	69.59%	75%

3.4. POTENCIALIDADES, LIMITACIONES Y PERSPECTIVAS ECONÓMICAS, SOCIALES Y CULTURALES DEL PROYECTO SALINAS

Además de las potencialidades propias de las relaciones de producción solidarias e igualitarias que configuran una forma de

organización socio económica de características superiores para los trabajadores, respecto de las de propiedad privada sobre los medios de producción, en el análisis de las fortalezas y oportunidades para el sistema comunitario y el Gruppo Salinas, se encuentra los elementos que vinculados definen potencialidades concretas del caso singular de Salinas de Tomabela.

El haber institucionalizado un sistema basado en valores comunitarios y que tiene un constante mejoramiento del nivel organizacional, además de mostrar la sostenibilidad posible del modelo salinero, lo hace también de la flexibilidad para adaptarse a los cambios del contexto tanto externo como propio, manteniendo sólidamente los principios rectores de la organización comunitaria: propiedad colectiva sobre los medios de producción y la distribución comunitaria de los excedentes productivos. Igualmente contribuye a la capacidad de adaptarse a las variaciones, la apertura a nuevas ideas y emprendimientos de miembros de la comunidad, en particular con las nuevas generaciones que han alcanzado niveles superiores de educación formal. El rol económico de producción de bienes para la sociedad no es afectado por actuaciones especulativas en busca de mayores ganancias, ya que la axiología comunitaria construida está presente en la toma de decisiones de todas las empresas y cooperativas.

En las potencialidades del sistema comunitario, se identifica como factor positivo para el desarrollo, las vinculaciones con redes internacionales y nacionales de economía solidaria que permanentemente contribuyen a mejorar las condiciones de intercambio comercial de las organizaciones de este tipo de economía y apoyan en los ámbitos técnicos, organizativos y de gestión. Importantes vínculos han establecido las organizaciones salineras con ONGs locales y del exterior de las cuales logran aportaciones para financiar proyectos locales tanto productivos como de servicios a la población, los montos de ayuda recibidos han sido significativos (Tabla 15) y han dado lugar a

cuestionamientos en algunos análisis realizados sobre el modelo salinero, más estos cuestionamientos se producen desde un entendimiento de las organizaciones y empresas únicamente como productoras de ganancias en la lógica capitalista, de explotar la fuerza de trabajo para maximizar la extracción de plusvalía, más si el análisis considera las organizaciones como entidades gestoras del desarrollo común de la población, tales cuestionamientos carecen de sentido.

Tabla 15. Relaciones de productividad de las quesera de Salinas y de las comunidades de la parroquia. valores en dolares				
Años	2002	2007	2012	2016
ventas / productor Salinas	1,035.46	1,675.49	2,065.53	6,232.19
ventas / productor comunidades	1,186.63	1,185.57	2,146.69	3,839.27

Las teorizaciones sobre funcionamiento de tipos socio-económicos no capitalistas son de reciente elaboración y surgen del análisis de experiencias reales, pocas de estas experiencias han alcanzado niveles de complejidad y desarrollo para constituir referentes de nuevas prácticas, de ahí la necesidad de ir experimentando formas operativas que sean más eficaces y eficientes para un grupo humano que carecía de todo, excepto su fuerza de trabajo, esa necesidad de búsqueda de opciones mejores ,ha permitido realizar ese sistema que permanentemente replantea su accionar en función del logro de sus objetivos

La vinculación del conjunto de las organizaciones a un sistema estructurado amplía las potencialidades de cada cooperativa, empresa o fundación, ya que los problemas comunes pueden ser atendidos más eficazmente por la experiencia habida en otras organizaciones del Gruppo, pueden lograr asistencia profesional que se aprovecha colectivamente, y los costos se distribuyen, haciendo posible un

mejoramiento permanente de la operatividad de todas las organizaciones del sistema.

Igualmente la diversidad de ámbitos productivos y sociales que el conjunto de empresas, cooperativas y fundaciones atiende, permite de modo más fácil la inserción laboral de los jóvenes salineros que retornan de las Universidades con propuestas renovadas para emprendimientos comunitarios.

La actividad de organizaciones gestoras del desarrollo no se ha circunscrito a la parroquia, dada la trascendencia nacional que la experiencia de Salinas ha alcanzado, son numerosos los casos de comunidades que requieren asesoramiento y apoyo para llevar adelante proyectos colectivos, algunos casos de organizaciones cooperativas de otras localidades han podido comercializar sus productos en el exterior a través del Centro de exportaciones del Gruppo Salinas (Tabla 14).

En el tiempo que se ha desarrollado la experiencia organizativa de salinas, la práctica de toma de decisiones colectivas en los distintos niveles, ha dado a la población un importante conocimiento de los problemas locales y de las organizaciones, como también de los procesos de solución optimizando los recursos propios, habituando a todos los pobladores a involucrarse colectivamente en la solución de problemas comunitarios, afianzando además el sentido de identidad no solamente con la localidad sino con el proceso socio económico, esta identidad incluye el conocimiento claro de los objetivos de desarrollo comunitario y los medios adecuados para alcanzarlos.

La necesidad de lograr apoyo en problemas específicos ha creado la visión, en la comunidad y en quienes asumen roles de dirigencia, de la necesidad de trabajar planificadamente y mediante proyectos, no únicamente en la fase de propuesta del proyecto, sino además en la gestión y control de los proyectos, lo que facilita el acceso al apoyo de instituciones gubernamentales y ONGs que colaboran en desarrollo de

localidades. Esta experiencia no únicamente ha sido de utilidad propia sino que con frecuencia sirve para apoyo a otras comunidades

La experiencia adquirida por las comunidades de Salinas en el ámbito productivo ha sido importante para alcanzar estándares internacionales en calidad de sus productos, lo que le permite acceso a mercados externos, parte de esa experiencia se ha logrado en el ámbito del intercambio: la creación y registro de marca local y su posicionamiento nacional consolidan el funcionamiento económico y comercial del Gruppo Salinas y la producción comunitaria y permite abrir nuevos mercados a los productos de la localidad.

La organización comunitaria, como gestora del desarrollo parroquial ha consolidado la imagen de responsabilidad, eficacia y buen funcionamiento operativo, que le posibilita trabajar conjuntamente con organizaciones de diverso tipo tanto nacionales como internacionales, lo que a la vez le da acceso participar en nuevos proyectos para el desarrollo.

Importante papel en las potencialidades de la comunidad y el Gruppo salinas tiene la consolidación ideológica de la población, respecto de su identificación con el proyecto comunitario que ha generado la percepción de ser ese el mejor modo de vida que para la parroquia se puede lograr, ya que el esfuerzo y trabajo de todos, revierte en beneficio de todos, de ahí la importante cantidad de salinenses que luego de concluir sus estudios universitarios retornan a trabajar en las organizaciones de la parroquia, pese a que en muchos casos reciban ofertas laborales mejor remuneradas en las grandes ciudades o fuera del país. Esto se traduce en un constante mejoramiento del nivel profesional de los colaboradores de las organizaciones, pese a ello se han identificado conflictos con algunos administradores formados en las Universidades, por cuanto la preparación profesional que se realiza en

estas instituciones esta sesgada hacia la administración de empresas capitalistas y no de la economía solidaria.

Las potencialidades identificadas del sistema solidario de salinas, permiten inferir la sostenibilidad y crecimiento a futuro de esta economía local, la creación de nuevos puestos de trabajo para los jóvenes, que hace prever el mantenimiento de la tasa de empleo por encima del 98 %, proporción que no se logra en otros lugares del país, y que permite mantener niveles de vida buenos en los estándares contemporáneos para todos los habitantes.

No están exentos de limitaciones y dificultades, sin embargo las diferencias entre los niveles de vida actuales de toda la población y los que existían en los años 70, al inicio del proceso de construcción de esa economía solidaria son muy grandes. Se identifican entre las limitaciones la insuficiente infraestructura de la parroquia, la única carretera asfaltada con que cuentan es la que llega desde la capital provincial Guaranda hasta Salinas, pavimentación realizada en el año 2004, los restantes caminos se encuentran únicamente lastrados y en época de lluvias se dificulta la movilización de la producción y las personas. Esto añade costos y origina retrasos o incumplimientos eventuales en los compromisos comerciales del Gruppo, lo que es preocupación permanente para quienes hacen dirección de las cooperativas y fundaciones, algún apoyo se ha logrado en tareas de mantenimiento de las vías existentes por parte de las instituciones públicas, más las muy reducidas asignaciones del estado a las juntas parroquiales (institución que atiende vialidad y servicios en la parroquia) no permite disponer de vías que hagan posible una oportuna y rápida movilización desde los asentamientos de la parroquia.

La acción como organizaciones gestoras de desarrollo parroquial del Gruppo Salinas y las Fundaciones y Cooperativas, significa una multiplicidad de áreas para inversión de los recursos de la parroquia, lo

que limita en alguna medida la adquisición a equipos y maquinarias de tecnología de punta , debiendo dependerse en gran medida de la asistencia de Instituciones y ONGs que apoyen los proyectos de renovación tecnológica de las unidades productoras , sin embargo al haberse posicionado competitivamente por diferenciación en calidad, los márgenes permiten mantener un crecimiento de buenos niveles por año, en tanto que las empresas del país que tienen producciones similares, se han orientado a competir por precios(Porter.2009). Como está referido, por algunas ocasiones la producción quesera ha debido soportar acciones de competencia desleal por parte de empresas capitalistas, pero se han superado tales eventos.

Para organizaciones de economía solidaria, un ámbito importante de atención permanente es la afectación ideológica del capitalismo que incentiva el consumismo como modo de vida y afecta principalmente a las generaciones más jóvenes, ya que puede conducir a actuaciones que transgredan la ética solidaria en las gestión económica de alguna empresa o cooperativa, situación que se ha producido en la experiencia de salinas en algunas ocasiones, más la actitud permanente de la mayoría de la población es de sostener esa solidaridad que les posibilita a todos un mejor nivel de vida en la medida que se respete los términos mayoritariamente adoptados. En la lógica de correspondencia de la ideología con la ubicación de las personas en la base económica, se constata en esta comunidad la construcción de una cultura de solidaridad que se expresa en todos los ámbitos de la vida diaria.

Las perspectivas para el sistema de economía solidaria de salinas, por la naturaleza propia de esa economía y los términos establecidos de trabajo para las cooperativas, empresas y fundaciones, significa un proceso de acumulación comunitaria que hace posible un crecimiento sostenido, la experiencia de los años transcurridos ha permitido optimizar progresivamente el funcionamiento de los distintos niveles organizacionales, alcanzando eficiencia en el desempeño económico y

financiero(Anexos de organizaciones). La preocupación permanente de actuar adoptándose de la mejor forma posible a las circunstancias externas y propias, ha desarrollado un comportamiento flexible y solidario entre las organizaciones, lo que da lugar a que se compartan o trasladen responsabilidades entre las organizaciones en la atención a los aspectos sociales de la comunidad, en algunos casos la propiedad de unidades productivas se traslada entre organizaciones sin mayor dificultad en busca de hacer más eficaz y eficiente el trabajo conjunto del sistema comunitario.

Las perspectivas en lo económico, social y cultural, se presentan con posibilidades de permanencia y sostenibilidad, más aun de continuidad en el crecimiento ya que se trata de una organización socio económica que ofrece a la población condiciones de vida dignas, atención a las necesidades individuales y colectivas, e inserción laboral adecuada a toda la población que desee hacerlo.

El desarrollo local en Salinas, resultante del proceso de organización productiva cooperativa de participación igualitaria y comunitaria.

El objetivo principal del desarrollo es la elevación del nivel de vida de toda la población, los sistemas socioeconómicos basados en la apropiación discriminativa de los excedentes productivos, por definición imposibilitan alcanzar esos niveles de vida superiores para toda la población, la realidad del planeta lo muestra en la tendencia a la concentración de la riqueza en pocas personas al mismo tiempo que el deterioro de los niveles de vida de millones de seres humanos que llega a niveles inferiores a los mínimos elementales.

El capitalismo, para posibilitar mayor acumulación privada en favor de los propietarios de los medios de producción, requiere de la existencia del

ejercito industrial de reserva que hace posible convertir la fuerza de trabajo en una mercancía de oferta superior a la demanda y por tanto de precios que se deterioran. La única posibilidad real de alcanzar el desarrollo, es la construcción de nuevos sistemas económicos que hagan factible la apropiación comunitaria de los excedentes productivos. La organización socioeconómica basada en relaciones de producción cooperativas de participación igualitaria y comunitaria alcanzada en salinas de Tomabela es un ejemplo de la factibilidad real contemporánea de ser una vía de lograr el desarrollo.

Salinas pasó de una organización económico-social semi feudal a una sociedad de relaciones de producción participativas comunitarias, sin transitar por formas de organización capitalistas, eso permite construir un diagnostico que puede objetivamente atribuir el desarrollo logrado a ese tipo de organización social productiva.

Si bien la población de la parroquia no ha logrado total satisfacción de todas las necesidades y carencias, el proceso ocurrido en esa comunidad marca un cambio sustancial del nivel de vida de los pobladores, la situación existente antes del proceso cooperativo comunitario presentaba en inicios de los años 70, una población con índices de mortalidad infantil que llegaba al 45 %, el analfabetismo superaba el 85 %, la inexistencia de servicios de atención a la salud y muy pobres condiciones de alimentación condicionaban una esperanza de vida cercana a los 50 años para la mayoría de personas, en los parámetros de medición del índice de desarrollo humano del PNUD., esa situación representaría valores muy exigüos.

Salinas es una región que, hasta inicios del siglo XXI, no recibió ninguna atención por parte del estado, la atención a las necesidades colectivas se hizo en las primeras etapas del proceso comunitario, con recursos propios resultantes del proceso productivo comunitario y el apoyo de ONGs que han financiado algunas de las soluciones a los problemas de

servicios colectivos y de desarrollo productivo. La información estadística oficial data únicamente desde el año 1990, ya que anteriormente no se contaba con información precisa de la región. Los datos desde esa fecha, marcan una tendencia de superior dinámica de crecimiento del desarrollo humano que las de todo el país.

Tabla 16. Dinámica de variación de la esperanza de vida

Período	Ecuador	Salinas
1990-2001	6,26%	7,21%
2001-2010	1,33%	6,22%
1990-2010	7,67%	13,88%

Fuentes: INEC Censos, Junta Parroquial, Polo 2007

La tabla # 16 , muestra en los períodos intercensales tasas de incremento de la esperanza de vida en Salinas que son superiores a los del país, y aunque en los valores promedio de esperanza de vida en cada censo para Salinas aún son inferiores a los de todo el Ecuador, las diferencias se van reduciendo , teniendo la población de Salinas un aumento de un 6,21 % de la expectativa de vida por encima del crecimiento que alcanza el país entre los años 1990 y 2010.

Otro parámetro de medición del IDH., es el nivel de ingresos que la población obtiene, cabe señalar que ese índice es afectado por la composición de los ingresos que se obtienen, en el caso del Ecuador, los precios del petróleo marcan un crecimiento importante del PIB., que no corresponde exactamente a los ingresos personales de cada ciudadano, que por otro lado tienen en la sociedad capitalista grandes desigualdades entre los dueños de capitales y los trabajadores. En el caso de Salinas, aunque por igual los datos no representan exactamente el ingreso individual de cada persona, los mecanismos de comunitarios

distribución de los excedentes productivos, si hacen que los valores promedio correspondan más cercanamente a la realidad individual de la población ya que las desigualdades en los ingresos son menores que las que existen en el resto del país.

Tabla 17.- Crecimiento de Ingresos per cápita

Período	Ecuador	Salinas
1990-2001	27,65%	44,08%
2001-2010	144,64%	154,92%
1990-2010	212,28%	267,29%

Fuentes: INEC Censos, Junta Parroquial, Polo 2007

La tabla #17 muestra claramente la permanente mayor dinamica, respecto al país, del crecimiento de los ingresos para la población de Salinas, por lo que de mantenerse la tendencia los ingresos por habitante en Salinas igualarían a los del promedio del país, con posibilidades de superarlos.

Tabla 18. - Tasa bruta de matrícula en Salinas y el País

Año	Salinas	Ecuador
1990	85,43%	85,51%
2001	89,10%	89,17%
2010	92,38%	92,21%

Fuente : Inec censos

En cuanto a los índices de tasa bruta de matrícula, los datos que presenta Salinas, son muy semejantes a los de todo el país, lo que traduce que el proceso anterior a 1990, permitió a la población disponer de la infraestructura educativa y recursos para lograr en las dos décadas anteriores a 1990, igualar los estándares del resto del país, que

considerando la situación inicial de analfabetismo que llegaba al 85 % constituyó un importante esfuerzo para superar tal condición. Como se ha señalado las instituciones del estado no prestaron ninguna atención a la región hasta el presente siglo, por lo que el esfuerzo educativo que posibilitó superar la condición enunciada, fue obra de las organizaciones comunitarias que realizaron las edificaciones y el equipamiento, además de contratar a los docentes que fueron a trabajar a las comunidades. La profesionalización creciente de la gestión de las empresas y organizaciones de Salinas, se apoya en los numerosos jóvenes salineros que han logrado acceder a las universidades del país y que retornan a trabajar en la parroquia, situación que no existía antes, ya que los jóvenes no tenían acceso a la educación y la emigración en busca de trabajo solía ser definitiva.

Como resultante de los logros en los ámbitos considerados, la medición del Índice de Desarrollo Humano de la parroquia muestra una dinámica de crecimiento superior a la del país y los valores del índice en las fechas de los censos nacionales, evidencian la existencia de un real proceso de desarrollo de toda la población de la parroquia.

Tabla 19 Comparación de Índices de desarrollo humano en Ecuador y en Salinas

Año	Salinas	Ecuador
1990	0,75599	0,643
2001	0,79935	0,675
2010	0,85619	0,710

Fuentes PNUD, para datos del país, para Salinas cálculo del autor en base a datos del INEC.

MODELO CONCEPTUAL

Los principales gestores del proceso de construcción del sistema económico comunitario- solidario de Salinas de Tomabela sostienen que este proceso, no es resultado de un modelo pre establecido o un plan trazado con antelación con el objetivo de superar las condiciones de extrema pobreza en que vivía la gran mayoría de los habitantes de la parroquia, únicamente buscaban superar tal condición y se propusieron hacerlo de la forma que consideraron viable: construir formas de producción participativa e inclusiva para todos los pobladores, sin embargo ese proceso, ha devenido en la práctica, en configurar un modelo propio y singular, que si bien no constituye una receta replicable mecánicamente en cualquier momento y lugar, si muestra que es factible organizar en un territorio, una economía justa y equitativa para todas las personas, y da pautas de análisis para otras realidades que necesiten superar la pobreza y la desigualdad.

La organización económica construida en la parroquia Salinas de Tomabela se estructura sobre formas de propiedad de tipo colectivo: cooperativistas y comunitarias, sin excluir la pequeña propiedad individual o familiar, el énfasis que las organizaciones gestoras del proceso dado en 45 años, ha estado centrado en la consolidación de la propiedad colectiva sobre los medios de producción y en la gestión y distribución comunitaria de los beneficios.

En toda la parroquia se ha articulado la pequeña propiedad y producción individual de tipo agropecuario al sistema comunitario, teniendo como uno de los sus objetivos permanentes, la generación de puestos de trabajo que posibiliten la total ocupación de la fuerza laboral de Salinas, y de quienes siendo de fuera se han establecido en el territorio.

Importante característica de las organizaciones de la parroquia, es su definición amplia, no únicamente productoras de bienes y servicios, sino

como gestoras del desarrollo comunitario de toda la población de la región.

Se identifican como componentes del modelo económico productivo de Salinas los siguientes elementos:

1.-Presupuestos básicos:

1a.-Tenencia desconcentrada de la tierra

1b.- Propiedad colectiva sobre los medios de producción

2.- Principios rectores del proceso:

2a.- Objetivos comunitarios claros

2b.-Distribucion de excedentes de forma comunitaria

3.- Dimensiones Organizativas y relaciones de producción comunitarias:

3a.- Organización productiva

3b.- Organización socio económica

3c.- Organización gestora del desarrollo

3d.- Tipos de unidades productivas

4.- Procesos de toma de decisiones:

4ª.-Administración y democracia participativa

5. Organización sistémica de la gestión económica:

5a.-Sistema económico comunitario

6.-Gestion del desarrollo:

6ª.-Desarrollo del territorio

6b.-Desarrollo local

Eje transversal: respeto a la cultura local.

1.-Presupuestos básicos:

1a.-Tenencia desconcentrada de la tierra:

Constituye uno de los factores fundamentales del proceso dado en Salinas desde los años 70 del siglo pasado, como esta descrito, se posibilito el acceso a la propiedad de la tierra a la mayoría de campesinos, y aunque el proceso no constituyó propiamente una reforma agraria ni estuvo técnicamente concebido para que las parcelas tuviesen tamaños apropiados a la optimización productiva, consolidó la permanencia de la población y la posibilidad de apropiación familiar de beneficios del trabajo productivo.

Este proceso sui generis de transferencia de la tierra, resultó determinante en la transformación de la economía de la parroquia ya que sirvió para detener el proceso de expulsión de la fuerza de trabajo y asentar establemente la población en el territorio.

Siendo fundamental el cambio producido en la tenencia de la tierra, no hubiese sido suficiente para lograr el desarrollo de la parroquia, esto es, el solo cambio de la propiedad de la tierra no generaría desarrollo, ya que aunque fuese propietario de su parcela de tierra, carecía de asistencia técnica, insumos apropiados y canales de comercialización, por tanto sujeto a la acción explotadora de los intermediarios, de ahí que la asociación en cooperativas u otras organizaciones semejantes, resulto una necesidad para lograr las condiciones de producción e intercambio que aisladamente no podría alcanzar cada campesino.

Este cambio en la tenencia de la tierra, contribuyo importantemente a establecer algo cercano a una comunidad de iguales que percibía las ventajas de asociarse para atender problemas comunes, iniciándose el proceso que condujo al establecimiento de nuevas relaciones sociales de producción, desde la coexistencia de la pequeña propiedad individual, con las cooperativas productoras y en particular las empresas de propiedad comunitaria sobre los medios de producción.

Es minoritario el número de parcelas de tierra de tamaño mayor a 50 hectáreas (6,74 %) aunque estas abarcan el 44 % del total de la tierra de cultivo, sin embargo pese a lo reducido del tamaño de la mayoría de las parcelas, sirvió de incentivo para la permanencia de la población en el territorio y su integración a las organizaciones productivas.

1b.- Propiedad colectiva sobre los medios de producción

El sistema construido en salinas, constituye como se ha señalado, un modelo híbrido de formas de propiedad sobre los medios de producción que se han articulado en la práctica para un funcionamiento económico integrado, existiendo tres tipos de propiedad:

- Propiedad comunitaria: las principales empresas productoras están constituidas como patrimonio colectivo de la comunidad, gestionado por fundaciones cuyos miembros no tienen propiedad individual sobre las empresas. Esta constituye el tipo de propiedad que progresivamente ha tornado a ser más importante por el control y distribución de los excedentes productivos colectivos.

- Propiedad cooperativa: las procesadoras de que quesos y otros productos locales, son de propiedad de organizaciones cooperativas formadas por campesinos de cada localidad, estos venden a la cooperativa su producción primaria y las cooperativas a su vez se vinculan y son partícipes de las fundaciones de segundo nivel que comercializan los productos de la región.

- Propiedad individual o familiar: principalmente las parcelas en las que se cría el ganado lechero y se realiza producción agrícola que por igual se vende a las empresas procesadoras cooperativas o comunitarias. Numéricamente es el tipo más significativo.

- No existe gran propiedad latifundista ni empresas industriales privadas de gran magnitud, como los campesinos pobladores de la parroquia han podido acceder a la propiedad de la tierra en su casi

totalidad y al mismo tiempo son socios de las organizaciones cooperativas, por tanto la producción individual y asociada a la cooperativa les permite tener ingresos suficientes para no sentir atractivo ni necesidad por trabajar en empresas privadas ajenas.

La orientación a crear nuevos puestos de trabajo en las organizaciones comunitarias, hace que las expectativas de los jóvenes que se incorporan a la vida laboral, se oriente a esas plazas de trabajo que genera la comunidad en sus empresas y les proporcionan ingresos razonables en un contexto de solidaridad económica y social.

2.-Principios rectores del proceso

2a.- Planes y objetivos comunitarios

El no haber contado con un modelo pre establecido, posibilitó la flexibilidad operativa del proceso, realizando las variantes y adaptaciones según las circunstancias, logrando eficacia en la gestión de las organizaciones, rectificando errores o deficiencias y aprovechando los buenos resultados, han ido transformando y optimizando el sistema para el logro de los objetivos principales de desarrollo y mantenimiento de los principios rectores del sistema:

- Propiedad y producción comunitaria predominante
- Integración de otras formas de propiedad y producción que no resulten contradictorias ni antagónicas
- Apropiación comunitaria de los excedentes productivos
- Desarrollo integral de toda la población
- Democracia participativa
- Transparencia de gestión.

Como se ha señalado, en el proceso de desarrollo de Salinas se establecieron al inicio objetivos claros y la decisión de actuar colectivamente. En la medida que se lograban algunos resultados y se tenían otros fracasos, se hizo experiencia y se fueron configurando las

organizaciones con las características adecuadas como también la especialización de tareas de cada una, el incremento de complejidad de la economía, ha planteado la necesidad de planificar la acción de los componentes del sistema económico-social, habiendo llegado cada organización a tener planes operativos anuales que se coordinan con las otras organizaciones y establecen metas comunes, no se llega a una planeación total de largo plazo por limitaciones de recursos, pero en la práctica se percibe la necesidad de tal labor. Hasta el presente se ha actuado fundamentalmente en base a la clara definición de objetivos y principios rectores, lo que hace posible la sostenibilidad del proceso, el crecimiento económico y el desarrollo local.

2b. Distribución de beneficios de la producción

En correspondencia a la propiedad colectiva sobre los medios de producción, los beneficios son gestionados de igual manera, se ha señalado que en los 45 años de existencia del proceso, se han ajustado y optimizado las organizaciones , lo mismo que sus mecanismos operativos para alcanzar equilibrio entre lo individual y lo colectivo, las empresas se ajustan a la norma definida en la comunidad de no realizar reparto individual de excedentes, cada trabajador recibe un pago mensual y beneficios legales, pero las utilidades de las empresas son destinadas a atender las necesidades comunitarias, como también a inversiones en emprendimientos que generan nuevos puestos de trabajo para los habitantes del lugar.

A escala individual de producción agrícola, lógicamente la apropiación de beneficios es individual y familiar, se mantiene la regla de que lo que es producido personalmente, se apropia de igual manera, y los excedentes de lo producido colectivamente se destinan a la comunidad.

Esta modalidad de gestionar los excedentes comunitarios ha permitido generar real desarrollo local, ya que además de recibir los campesinos

precios justos por sus productos agropecuarios, quienes trabajan en las empresas comunitarias, reciben pagos adecuados al costo de vida y las necesidades familiares al tiempo que los beneficios de la producción comunitaria atienden a mejorar el nivel de vida de todos. Caracteriza a Salinas de Tomabela, el que no existe transferencia de plusvalor a empresarios privados.

3.-Dimensiones Organizativas:

3a.-Organización productiva

Por tratarse de una región que fue extremadamente pobre y sin atractivos para grandes inversiones externas, el enfoque propuesto para la producción local fue hacer lo mejor posible con los recursos propios disponibles, de ahí que el esfuerzo para desarrollar la producción se orientó a aprovechar lo que la naturaleza local y la experiencia laboral de la población posibilitaba, hasta el presente continua siendo una región predominantemente agropecuaria y se ha tratado de dar valor agregado a los productos primarios que se pueden obtener en el lugar, se han perfeccionado los procesos, capacitado a la población y mejorado el uso de insumos para alcanzar estándares internacionales de calidad y tener acceso a mercados de países desarrollados, se han aprovechado los canales que proporcionan las organizaciones de “comercio justo” y “economía solidaria”.

Se ha alcanzado una inserción en los mercados capitalistas externos, manteniendo hacia dentro de la comunidad, los principios rectores de la Economía comunitaria de solidaridad.

3b.-Organización socio económica

La definición de las organizaciones en todos los niveles como gestoras del desarrollo ha determinado el carácter del proceso en Salinas y la actuación que aquellas han tenido permanentemente; la atención a

toda la población y grupos etarios es la constante de las cooperativas, empresas comunitarias y fundaciones parroquiales estableciendo explícitamente que estas organizaciones atiendan asignando recursos en unos casos o asumiendo directamente la realización de actividades de interés colectivo para responder a las necesidades comunes, aunque los beneficiarios de tales atenciones no sean únicamente los asociados directos. Se ha alcanzado en el conjunto de las organizaciones locales, dar atención a necesidades de educación y cultura, salud, atención de infantes y ancianos, ámbitos en los cuales durante las primeras décadas del proceso, no tuvieron apoyo de organismos gubernamentales.

La generación de nuevos puestos de trabajo es una preocupación constante para incorporar a la actividad económica de la parroquia a los jóvenes que llegan a edad laboral y retornan de su preparación en universidades.

3c.- Tipos de unidades productivas

En el inicio del proceso Salinero, la forma organizativa fue la cooperativa única que tuvo propósito múltiple, siendo a la vez de ahorro y crédito como también de producción, lo cual correspondía a la situación inicial de muy escasos recursos y niveles de producción bajos; en la medida que se estabiliza la producción y crece la actividad económica, se hizo necesaria la separación de roles y surgieron nuevas organizaciones que fueron especializándose, se replicaron las cooperativas de producción en cada comunidad, incluso en los nuevos asentamientos poblacionales que se fundan (27 localidades) al agrupar a los campesinos antes dispersos y que habían accedido paulatinamente a la propiedad de la tierra.

El crecimiento de la economía en toda la parroquia, aumentó significativamente el número de cooperativas y la complejidad de gestión económica y social , esa creciente cantidad de organizaciones ,

requirió la formación de organismos de segundo nivel que atiendan otros aspectos de la producción, gestión económica, comercialización, capacitación de pobladores, formulación de proyectos, entre otros. Estas cooperativas de segundo grado se convertirán en Fundaciones por razones prácticas de funcionamiento respecto a las limitaciones de la legislación existente, siendo estas las que tienen el rol principal de gestar el desarrollo local de la Parroquia, creando nuevas empresas que pertenecen al patrimonio comunitario.

Contemporáneamente la conformación del sistema económico salinero incluye desde la óptica de la forma de propiedad sobre los medios de producción, diversidad de unidades productivas:

- a.- Propiedad individual o familiar de parcelas agropecuarias
- b.- Propiedad comunitaria de parcelas agropecuarias
- c.- Propiedad cooperativa de empresas procesadoras de la producción primaria de campesinos, organizaciones formadas por los mismos campesinos.
- d.- Propiedad comunitaria de empresas procesadoras de la producción primaria de la parroquia, gestionada por organizaciones formadas por cooperativas de base.
- e- Pequeños negocios privados que intervienen principalmente en el sector servicios.

Todos estos tipos de unidades productivas se integran en el sistema económico comunitario, siendo política de todas las organizaciones crear mecanismos para favorecer tal integración.

4.-Toma de decisiones:

4.- Administración y democracia participativa

Definidas como organizaciones cooperativas y comunitarias, la norma de toma de decisiones es la de una democracia participativa, esto es, las decisiones son colectivas sobre los aspectos trascendentes de la gestión económica que se vincula a la comunidad, cuando la complejidad de la decisión lo requiere, se acude al asesoramiento especializado, pero es destacable que la permanente participación de todos los asociados de las cooperativas en el análisis de los problemas comunes, les ha dado a todos los involucrados experiencia para tratar con solvencia y con responsabilidad los asuntos que atañen a todos.

Cada organización cuenta con gerentes o con responsables de la gestión; el rol de estos es llevar a la práctica las decisiones colectivas de las asambleas de la cooperativa o empresa, además de atender los aspectos de detalle de la cotidianidad en la producción.

Por igual, en las organizaciones de segundo grado, la toma de decisiones de carácter más amplio se realiza mediante asambleas de los integrantes de las fundaciones y cooperativas parroquiales, y son los dirigentes de tales organismos los responsables de dar cumplimiento a tales decisiones.

Por el nivel de desarrollo organizativo alcanzado en Salinas, se hizo necesario disponer de una instancia organizativa de tercer nivel: el Gruppo Salinas, este asume además de sus roles específicos de comercialización nacional y en el exterior, la coordinación de todas las organizaciones cooperativas parroquiales y fundaciones que la integran, además de vincular a toda la comunidad de la Parroquia en la atención al desarrollo local y a las necesidades de la población.

Todos los niveles organizativos de Salinas, sean cooperativas, fundaciones, asociaciones, se definen no solamente como entidades

productivas que desarrollan actividades económicas, sino muy importantemente como organizaciones comunitarias democráticas, por lo que todas, en mayor o menor grado actúan permanentemente en el contexto de una praxis de democracia participativa, canalizando según sus posibilidades y ámbito de actuación las decisiones económicas y sociales.

5.-Organización sistémica:

5.a-sistema económico comunitario

La principal causa de sostenibilidad y crecimiento permanente de la economía comunitaria de Salinas, radica en haber alcanzado la estructuración de un sistema económico social cuyos elementos componentes responden a los mismos objetivos; conforman este sistema en el ámbito productivo:

- Las unidades de producción primaria individuales o familiares
- Las cooperativas de base de producción industrial
- Las organizaciones de segundo nivel que controlan la calidad de producción, asesoran técnica y administrativamente a las cooperativas de primer nivel, gestionan el intercambio y desarrollo productivo local.
- La organización de tercer nivel que comercializa la producción y coordina el conjunto de organizaciones, es propietaria de la marca identitaria de la producción parroquial “El Salinerito”

En el ámbito financiero, interviene la cooperativa de ahorro y crédito “COACSA”, la cual capta el ahorro local y proporciona créditos para las necesidades de la producción, además de brindar servicios bancarios.

En el ámbito social y de desarrollo: Todos los niveles organizativos realizan actividades priorizando el apoyo al desarrollo local, en correspondencia a la escala de actuación de los mismos y cierto grado de especialización que se ha asignado según la experiencia práctica; como está señalado, la reinversión de excedentes para ampliar la

producción o incorporan nuevas tecnologías es actividad de todas las cooperativas y empresas comunitarias.

La estructura del sistema se define por especialización de funciones en cada organización en relación a la comunidad, y más que una estructura vertical de dirección se ha establecido formas de coordinación, que tienen como referentes los principios rectores comunitarios.

Pese a ser organizaciones integradas por campesinos en su mayoría, el conocimiento claro de los objetivos y principios rectores comunitarios garantizan acciones alineadas con esos objetivos y principios.

6.- Gestión del desarrollo:

6a.- desarrollo en el Territorio

El modelo construido en salinas, por la definición expresa de sus organizaciones de trabajar por el desarrollo de toda la población de la parroquia, trata de evitar la concentración de actividades económicas en la cabecera parroquial, por lo que permanentemente se impulsan actividades productivas en todas las localidades del territorio,, sin embargo, el pequeño tamaño de los asentamientos poblacionales (200 personas en promedio) dificulta la implantación de actividades industriales, ya que además en su mayoría los habitantes son productores agropecuarios, de ahí que se han localizado procesamientos parciales o de reducida escala en estos asentamientos, de modo que puedan ser manejados por cada organización. Esta limitación de tamaño de los asentamientos poblaciones, igualmente dificulta la instalación de servicios comunitarios en condiciones óptimas.

En el ámbito de servicios, la limitación de tamaño poblacional de los asentamientos incide en la posibilidad de dotar eficientemente esos servicios, sin embargo la atención a las necesidades de servicios, la realizan en búsqueda de lograr atención equilibrada a todos los pobladores de la parroquia , disminuyendo en lo posible la necesidad de acudir a la cabecera parroquial para recibir atención de servicios, se

trata de hacer realidad el enunciado de “ Salinas será grande, cuando todas sus comunidades lo sean”.

Siendo un territorio con población dispersa, se ha tratado de integrar a todas las comunidades, por lo que dentro de las propias posibilidades de recursos, se ha impulsado la infraestructura vial para comunicar a toda las comunidades parroquiales, sin embargo las limitaciones han determinado que esa infraestructura resulte aun de nivel elemental para las necesidades de la región.

6b.- Desarrollo local:

La definición de las organizaciones salineras en su doble naturaleza tanto económica como social, ha consolidado el enfoque de la gestión del desarrollo local basado en el crecimiento productivo comunitario y la atención a las necesidades apremiantes de todas las comunidades de la parroquia. La necesidad de tener ingresos permanentes que benefician a toda la población para hacer sostenible el proceso de desarrollo y la orientación del uso de los excedentes tanto para la acumulación comunitaria y generación de nuevos puestos de trabajo como para atender requerimientos de servicios en educación, salud, recreación, etc. de toda la población, ha caracterizado la dinámica de las actividades de todas las organizaciones de la parroquia, que trabajan conjuntamente con visión comunitaria, al no existir privilegiados que se apropian individualmente de los beneficios del trabajo colectivo, se hace posible que las inversiones de los recursos que obtienen de la producción o los aportes externos que logran, se hagan alineados a los objetivos de toda la comunidad, no necesariamente de manera igualitarista, sino bajo el criterio de ir alcanzando mínimos básicos para todos e impulsar el crecimiento económico equilibrado en toda la parroquia.

Bibliografía

Alburquerque, Francisco (2004):" El Enfoque del Desarrollo Económico Local" Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro. Organización internacional del trabajo. Buenos Aires, octubre de 2004

Almendariz V. Castillo S. Cuestas J. (2013): "Análisis de las Herramientas de Gestión que Utilizan las Unidades Productivas Comunitarias en la Parroquia Salinas de la Provincia de Bolívar." Revista Politécnica - Julio 2013, Vol. 32, No. 1, Páginas: 118–126

Alburquerque Llorens, Francisco (2003): "Curso sobre Desarrollo Local: Estrategias para el desarrollo económico local." Biblioteca Asocan, <http://www.asocam.org/biblioteca/items/show/504>.

Arocena José (2002):" El desarrollo local: un desafío contemporáneo". Taurus -Universidad Católica Uruguay, 2002

Asamblea constituyente Ecuador año 2008: Constitución de la República del Ecuador (2008): Registro Oficial de la Republica del ecuador, 20 de octubre de 2008.

Bel Durán, Paloma; Fernández, Josefina (2002): "La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas". CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 42, noviembre 2002, pp.

101-130. http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/05_Bel_42.pdf

Bancodesarrollo: memoria anual 2015. Quito. IMPREFEPP. Febrero de 2016

Boisier Sergio (2001): "desarrollo local, ¿de qué estamos hablando? En:" Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local". Antonio Vásquez B. compilador. Editores: Rosario, Argentina. Homo Sapiens, 2001 P.48-74.

Cabra de Luna Miguel Ángel. La economía social en América Latina .Comité Económico y Social Europeo Bruselas, febrero de 2012.<http://eescopinions.eesc.europa.eu/>

Calvo, Justo A. Villaverde, Xabier, Equipo Técnico Del programa "Alianzas para el Desarrollo de bolívar PAB. (2011):" Alianzas para el desarrollo local". IMPREFEPP. 2011

Chiriboga, Manuel. (2014):" Las ONG ecuatorianas en los procesos de cambio". Editorial ABYA YALA. 2014

Coque Martínez Jorge (2002): "De la eficiencia cooperativa, el gobierno participativo bajo una perspectiva sistémica". Acciones e investigaciones sociales, 18 (nov.2003), pp.67-87.

Cortés Millán, Germán Andrés. García Álvarez, Claudia María. Valdés Serrano Ernesto (2009): "Emprendimientos Económicos solidarios: una

alternativa organizacional frente a la crisis capitalista". Universidad Piloto de Colombia agosto 2009.

Cotorruelo Menta Romeo (2001): "aspectos estratégicos del desarrollo local" Artículo publicado en Madoery, Oscar y Vázquez Barquero, Antonio (eds.), "Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local". Editorial Homo Sapiens, Rosario, 2001.

Cruz Rafael H. (2013): "Proceso de consolidación de la economía popular y solidaria -propuesta para mitigar riesgos". Universidad Central del Ecuador Facultad de Economía. QUITO, 2013

Cedeño Timbela Mayra A. (2014): "Las políticas internas y su incidencia en la toma de decisiones de la corporación Gruppo salinas del cantón Guaranda en el año 2012". Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría Ambato –2014

Chiriboga, Manuel (1986): "Crisis económica y movimiento campesino e indígena en Ecuador" en L. Verdesoto (compilador) Movimientos Sociales en el Ecuador (Quito: CLACSO/CAAP/CEDIME/IEE/CEPLAES/ILDIS/CIUDAD).1986

Chiriboga, Manuel et al 1999 Cambiar se puede. Experiencias del FEPP en el desarrollo rural del Ecuador (Quito: FEPP / Abya-Yala).1999.

Chiroque S; Henry; Montuberría L., Valeria (2009):" Procesos de construcción de otras alternativas: desarrollo y planteamiento de la economía Social comunitaria en américa Latina". Ciriec España. Revista de economía pública, social y cooperativa, N° 66, octubre 2009.pp. 147-163. <http://www.redalyc.org/pdf/174/17413043007.pdf>

Da Ros, Giuseppina Sara. (2007): "Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias". UNIRCOOP. Vol. 5, nº 1. 2007. http://irecus.recherche.usherbrooke.ca/wp-content/uploads/2017/02/Revue-uniRcoop-vol-5_no-1_2007.pdf.

Fondo ecuatoriano Populorum Progressio:(2005)." El costo de la tierra: ¿pueden los fondos para la adquisición de tierras ser útiles a los pobres? "FEPP-ILC-FIDA. Quito, 2005.

Fondo ecuatoriano Populorum Progressio:(2015) "Orientaciones para el ser y el hacer institucional". IMPREFEPP. Quito, febrero de 2015

Fondo ecuatoriano Populorum Progressio (2014): informe anual. http://fepp.org.ec/publicaciones/INFORME_2014.pdf

Funconquerucom (2011): "estatutos".
http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2011_305.pdf

González, Luis. (2003): "Salinas: una economía solidaria". (7 de febrero de 2003). Recuperado el 11 de octubre de 2011, de afm.cirad.fr/documents/5_Agro_industries/Syal/.../GONZALES.pdf

González B. Vicente. (2016): "El paradigma revolucionario, Karl Marx y la sociedad sin clases". Universidad de Guayaquil. Mayo 2016

González B. Vicente, Donesteves S. Grizel. (2018): "Sistemas de relaciones de producción de participación social y comunitaria como base del desarrollo sustentable". Revista: Cooperativismo y Desarrollo. COODES. V. 6, N. 2, pág. 125-140, julio 2018

González B. Vicente. (2018): "Evaluación de la organización de relaciones de producción cooperativas de participación igualitaria como base del desarrollo local sustentable". Ponencia al III Congreso Internacional de gestión económica y desarrollo de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba. La Habana. Mayo 2018

Gruppo Salinas (2005): "anuario 2005 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2006): "anuario 2006 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2007): "anuario 2007 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2008): "anuario 2008 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2009): "anuario 2009 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2010): "anuario 2010 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2011): "anuario 2011 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2012): "anuario 2012 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2013): "anuario 2013 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2014): "anuario 2014 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2015): "anuario 2015 del Gruppo Salinas"

Gruppo Salinas (2016): "anuario 2016 del Gruppo Salinas"

Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural Salinas. (2015)
"Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia rural salinas". Mayo/2015

Góngora. S; Ramos. C. (2013): Análisis Crítico de la Economía Solidaria en el Ecuador. Revista Politécnica - Julio 2013, Vol. 32, No. 2, Páginas: 127-133.

González Villafuerte, Verónica (2016). "Economía popular y solidaria, un eje para el desarrollo económico y social caso PRODUCOOP (Cooperativa de Producción Agropecuaria "El Salinerito") período 2006 -2014." Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Facultad de Economía. Junio de 2016

Hinkelommert Franz J. y Mora Jiménez Henry (2009):" Por una economía orientada hacia la reproducción de la vida". ICONOS Revista De Ciencias Sociales. No. 33, enero 2009

Hübenthal, Dieter (1985): "La teoría económica de las cooperativas, Las concepciones de eficiencia-eficacia y su relación con la práctica cooperativista ecuatoriana". Revista de la pontificia universidad católica del ecuador año XIII, abril 1985 N- 41 P. 223-246

Instituto ecuatoriano de estadísticas y censos. (1974): "censo de población y vivienda año 1974"

Instituto ecuatoriano de estadísticas y censos. (2010): "censo de población y vivienda año 2010"

Instituto Nacional de estadísticas y censos (1962): "censo de población y vivienda"

Jácome Estrella, Hugo y otros (2016): "Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento" Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Dirección Nacional de Comunicación e Imagen Institucional. Octubre 2016. Quito, Ecuador

Jiménez Bonilla, Edgar (2014): Estudio del caso "el salinerito". Estudios de economía y administración. Revista científica de la Facultad de ciencias económicas y administrativas. Universidad católica de Santiago de Guayaquil. #2. julio-diciembre 2014. Pp.23-40

Martínez Valle, Luciano (2002): "Economía política de las comunidades indígenas". Colección: Propuestas. ILDIS Abya-Yala OXFAM FLACSO. Quito 2002

Marx, Karl y Engels, Federico. (1975): "La ideología alemana." Bogotá, Ediciones arca de Noé, 1975

Marx, Karl. (1976): "El capital. Crítica de la Economía Política". - Madrid, AKAL editor, 1976.

Marx Karl. (1980): "Manifiesto Inaugural de la Asociación Internacional de los Trabajadores. Octubre de 1864". Obras escogidas Editorial Progreso, Moscú. (1980)

Marx Karl, Engels Federico. (1980): "Manifiesto del partido comunista". Obras escogidas pág. 27. Editorial Progreso, Moscú. (1980)

Mata M. Oswaldo (2014): "Los proyectos solidarios de salinas de Guaranda y su aporte para la construcción de Otra economía". Facultad latinoamericana de ciencias sociales Flacso sede Ecuador Quito. Diciembre 2014

MIES (2006): "Estatutos de la Corporación Gruppo Salinas "

Miño Grijalva Wilson (2013): "Historia del cooperativismo en el Ecuador" Ministerio de Coordinación de Política Económica. Quito – Ecuador Febrero del 2013

Marcillo; Salcedo, A. (2010). "Economía Solidaria: Teoría y realidades de éxitos comunitarios; Historias de superación en Ecuador y Castilla la Mancha". Fundación Iberoamericana para el desarrollo .2010

Martínez Valle, Luciano (2002): "Economía política de las comunidades indígenas". Colección: Propuestas. ILDIS Abya-Yala OXFAM FLACSO. Quito 2002

Martínez Ch. Alejandro (2014): "Las cooperativas y su acción sobre la sociedad". REVESCO N° 117 -2014. Monográfico: Las sociedades cooperativas construyen un mundo mejor. www.ucm.es/info/revesco.

Merino Hernández, Santiago. (2005)." Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo pre marxista". Revista Vasca de Economía Social GEZKI, n.º 1, 2005, 169-188
<http://www.ehu.eus/ojs/index.php/gezki/article/view/3330>

Monzón José Luis & Chaves Rafael. Evolución histórica del concepto de economía social en la Unión Europea. Informe del Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) 2012. pág. 14

North, Liisa. (2008). "Diversificación rural inducida desde el exterior. La experiencia comunitaria de Salinas". En desarrollo rural y neoliberalismo, L. North y J. Cameron (Eds.): 231-253. Quito: UASB-Corporación editora nacional.

Pérez- Juan Carlos y Etxezarreta Etxarri Enekoitz (2015): "Los debates en torno a la Economía Social y Solidaria". Centro de Documentación Hegoa. Boletín de recursos de información nº42, abril 2015. publicaciones.hegoa.ehu.es/assets/pdfs/275/Boletin_nº42.pdf?1488539848.

Pinker, Annabel (2012):" ¿Una utopía secular? Religión, desarrollo cooperativo y la creación de almas productivas en Salinas de Guaranda". Jul-2012 <https://dspace.ups.edu.ec/simple-search?query=Pinker%2C+Annabel+>.

Polo, A. (2007). La puerta abierta. "30 años de aventura misionera y social en Salinas de Bolívar Ecuador". Quito: IMPREFEPP.2007

Presidencia de la República del Ecuador (2002): Reglamento de personas jurídicas sin fines de lucro: (2002): Registro Oficial de la Republica del ecuador, septiembre 11 de 2002

Presidencia de la República del Ecuador (2012): Reglamento a ley orgánica economía popular y solidaria: (2012): Registro Oficial de la República del Ecuador, febrero 27 del 2012

Presidencia de la República del Ecuador (2015): Reglamento sistema unificado información de organizaciones

Puentes Poyatos, Raquel; Velasco Gámez, Mª del Mar; Vilar Hernández, Juan (2010): "Las sociedades cooperativas de segundo

grado como instrumento de cooperación entre cooperativas: aspectos económicos y organizativos "Revista de Estudios Empresariales. Segunda época. Número: 1 (2010). Páginas: 103 – 128.

Revista Lideres (2015): "La economía popular cooperativa, gana participación" <http://www.revistalideres.ec/lideres/economia-popular-cooperativa-gana-participacion.html>

Serrano Mancilla, Alfredo; Mutuberría Lazarini, Valeria.(2010) :“Hacia Otra Economía en América Latina: el papel de la economía social” <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00532795>

Santamaría Pazmiño Néstor Wilfrido (2013):" Estrategias de asociatividad para la exportación: caso salineros de la provincia de Bolívar" Universidad politécnica Salesiana Quito 2013

Silva Lira, Iván; Sandoval Carlos (2012): "Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local". Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social Santiago, mayo de 2012. repositorio.cepal.org/handle/11362/5518

Superintendencia de economía Popular y Solidaria. (2015). Informe rendición de cuentas. www.seps.gob.ec/lotaip?rendicion-de-cuentas-2015

Tejera Escull Pedro (2006): "Objeciones a la teoría del desarrollo local (desde una perspectiva tercermundista)." III Conferencia Internacional La obra de Carlos Marx y los desafíos del Siglo XXI –mayo 2006. La Habana Cuba. www.lahaine.org/est_espanol.php.

Vargas, Fabián y otros (2016): "Situación De La Producción Lechera En Bolívar. Parroquia Salinas, Guaranda". International Journal of Applied Science and Technology. Vol. 6, No. 1; February 2016. www.ijastnet.com/journals/Vol_6_No_1_February_2016/2.pdf.En

Vázquez Barquero Antonio (2005): "Las nuevas fuerzas del desarrollo". Antoni Bosch Editor Barcelona, 2005. www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/.../TDES_Vazquez_Barquero_Unidad_3_1_.pdf

Vázquez-Barquero Antonio (2009): "Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis". Universitas Fórum, Vol. 1, No. 2, Mayo 2009. <http://www.redalyc.org/html/4795/479549575007>.

Vaudagna, M, (2012):" El evangelio y la quesera. Historia del desarrollo comunitario en Salinas de Bolívar." Quito: Abya-Yala. World Bank (2012).

Karina Elizabeth García Reyes

Estudiante del Doctorado en Administración de

Empresas de la Pontificia Universidad Católica de Santa María de los Buenos Aires-

Argentina, Master en Docencia y Gerencia en Educación Superior por la Universidad de

Guayaquil, Economista y Docente investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas

de la Universidad de Guayaquil. Coordinadora de la Línea Investigación Teoría y

Diversidad Económica. Arbitro de trabajos de investigación de la Revista de Ciencias

Sociales (RCS) de la Universidad de Zulia- Venezuela. Ha publicado diversos artículos y presentado Trabajos de investigación como ponente en el área de la economía popular y solidaria y el Desarrollo local. Investigadora de la Universidad de Guayaquil, acreditado por la Senescyt.

Vicente Francisco González Burneo

Arquitecto urbanista por la Universidad de Guayaquil.

Magister en administración de empresas por la Escuela superior Politécnica del Litoral.

Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Central Marta Abreu de Las Villas Cuba.

Profesor principal en Facultad de Arquitectura y urbanismo de la Universidad de Guayaquil desde 1980.

Autor del libro "El Paradigma revolucionario, Carlos Marx y la sociedad sin clases",

publicado por Universidad de Guayaquil, 2016.

Autor de diversos artículos publicados en revistas indexadas.

Ponente sobre temas de Economía Solidaria en varios eventos internacionales

Martha Lil Donoso Llanos

Arquitecta por la Universidad de Guayaquil.

Sicóloga Clínica por la Universidad de Guayaquil.

Master en nuevas tecnologías aplicadas en la educación por la Universidad Carlo III de Madrid.

Doctora en Ciencias Técnicas por la Universidad Central Marta Abreu de Las Villas Cuba.

Profesora principal en Facultad de Arquitectura y urbanismo de la Universidad de Guayaquil desde 1989

Autora de diversos artículos publicados en revistas indexadas.

Ha sido docente invitada en varias Universidades del país

Vladimir Soria Freire

Maestro en economía graduado en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) sede Quito; especialista en economía

internacional del Centro de Investigaciones en Economía Internacional de la Universidad de la Habana, Cuba. Abogado y economista

de la Universidad de Guayaquil. También cuenta con un diplomado en pedagogía universitaria en la Universidad de Guayaquil.

Actualmente es docente titular auxiliar en la Universidad de Guayaquil y miembro del comité de la ONG Jubileo 2000 Red Ecuador.

Christian Washburn Herrera

Economista, magister en economía con mención en finanzas y proyectos corporativos de la Universidad de Guayaquil y master en

desarrollo local: gestión de pymes y economía social de la Universidad Internacional de Andalucía (España). Doctorando en Economía

de la Universidad de Sevilla (España). Docente titular a tiempo completo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de

Guayaquil, Ecuador. Coordinador de Formación. Investigador de la Universidad de Guayaquil y acreditado por la Senescyt. Ha sido

director de más de cuarenta tesis tanto de grado como de posgrado y participa en un proyecto de investigación sobre desarrollo local.

Ha sido Coordinador y Director de la Carrera de Economía con Mención en Economía Internacional y Gestión de Comercio Exterior de la

Universidad de Guayaquil. Ha escrito dos libros sobre matemáticas y se encuentra desarrollando dos más de la misma temática. Ha

escrito artículos en revistas nacionales, regionales y de alto impacto JCR Q1.

Javier Burgos Yambay

Estudiante del Doctorado en Administración de

Empresas de la Pontificia Universidad Católica de Santa María de Buenos Aires-

Argentina, Ingeniero por la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), Magister en Administración de Empresas por la Universidad

técnica Empresarial de Guayaquil. CoFundador Auxano Ecuador Consultores, Experto Tributario, Emprendimiento y Catedrático

Universitario. Ex Investigador de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, acreditado por la Senescyt y ha publicado diversos artículos

de alto impacto.

Francisco Arias Larrea

Estudiante del Doctorado en Administración de Empresas en la Pontificia Universidad Católica de Argentina, sede Buenos Aires, Master en

Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil (UTEG) e Ingeniero de Sistemas por la

Universidad Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM). Director Ejecutivo de Filambanco International Bank, LTD entre 2008-2009. Docente en la

Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil desde el 2008 a la fecha. Ha dictado clases de Administración,

Planificación Estratégica, Marketing, Administración y Control Calidad y Computación.

María Belén Aguilar Sinche

Ingeniera Comercial y Empresarial con Especialidad en Comercio Exterior y Marketing por la Escuela Superior Politécnica del Litoral

(ESPOL), Magister en Administración Tributaria por el Instituto de Altos Estudios Nacionales en convenio con el Servicio de Rentas Internas

y Escuela Superior Politécnica del Litoral. Con experiencia laboral en el sector público y privado. Catedrática universitaria con diversas

publicaciones de artículos de alto impacto.

ISBN: 978-9942-33-148-9



9 789942 331489