

Alianza estratégica:

Instrumentos para fortalecer la economía popular y solidaria

Raúl Vicente Andrade Merino
Mauro Patricio Andrade Romero



ESPOCH
2019

**Las alianzas estratégicas:
Instrumentos para fortalecer la economía popular y solidaria**

Las alianzas estratégicas: Instrumentos para fortalecer la economía popular y solidaria

Raúl Vicente Andrade Merino
Mauro Patricio Andrade Romero



Las alianzas estratégicas: Instrumentos para fortalecer la economía popular y solidaria

© 2019 Raúl Vicente Andrade Merino y Mauro Patricio Andrade Romero

© 2019 Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Panamericana Sur, kilómetro 1 ½
Instituto de Investigaciones
Dirección de Publicaciones Científicas
Riobamba, Ecuador
Teléfono: 593 (03) 2 998-200
Código Postal: EC0600155

Aval ESPOCH

Este libro se sometió a arbitraje bajo el sistema de doble ciego
(*peer review*)

Corrección y diseño
La Caracola Editores

Impreso en Ecuador

Prohibida la reproducción de este libro, por cualquier medio,
sin la previa autorización por escrito de los propietarios del
Copyright

CDU: 330.8 + 334 + 338

Las alianzas estratégicas: Instrumentos para fortalecer la
economía popular y solidaria

Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Instituto de Investigaciones

Dirección de Publicaciones, año 2019

52 pp. vol: 17,6 x 25 cm

ISBN: 978-9942-36-867-6

1. Teorías económicas

2. Formas de organización y cooperación en la economía

3. Política económica

ÍNDICE GENERAL

Introducción	1
Capítulo 1. La economía social y solidaria y las alianzas estratégicas	
1.1 La economía social y solidaria	12
1.2 La economía social y solidaria en el Ecuador	19
1.3 El sistema financiero ecuatoriano	24
1.4 El mutualismo como actor del sistema financiero popular y solidario ..	26
Capitulo 2. Procedimiento para realizar las alianzas estratégicas.....	
2.1 Las alianzas estratégicas: el camino de las organizaciones solidarias	
2.2 ¿Cómo realizar una alianza estratégica?	
2.3 Indicadores de cumplimiento para control y evaluación de la alianza estratégica	37
2.4 Indicadores para valorar la articulación de la alianza estratégica con los objetivos del sector financiero, y los lineamientos incluidos en el cronograma social.....	
2.5 Plan operativo para la implementación de la alianza	
Capitulo 3. Aplicación práctica del procedimiento para la alianza estratégica..	45
3.1 Aplicación práctica del procedimiento: Caso alianza estratégica, Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social BIESS y Mutualista Pichincha MUPI.	51
Conclusiones	57
Bibliografía	58

INTRODUCCIÓN

La globalización de la sociedad es un escenario amplio y desafiante; ello implica la necesidad de aprender, entender su avance hacia la construcción de nuevos escenarios mundiales, alianzas geopolíticas, acuerdos multilaterales y bilaterales, de conveniencia política y supervivencia en un mundo cada vez más competitivo.

Se suceden grandes cambios financieros, políticos y sociales. Se habla de manera creciente de protección al medioambiente, tolerancia, respeto al ser humano y de la necesidad de desarrollarse de manera sostenible. En este entorno, donde los nuevos desafíos se multiplican, el incremento de la población mundial es también un hecho con él se han elevado también los niveles de vida y la necesidad de satisfacer los requerimientos mínimos del hombre.

Este escenario hace imprescindible buscar alianzas estratégicas para optimizar la especialidad y experticia de las empresas públicas y privadas, para alcanzar niveles de desarrollo sostenido.

Esto hace vital la presencia de instituciones públicas y privadas con políticas y planes adecuados de servicios orientados a mejorar la calidad de vida de la población, eliminando brechas de pobreza al ofrecer igualdad de oportunidades, y apoyar la labor gubernamental y sus políticas públicas dirigidas a dar soluciones para la satisfacción de las necesidades de la población, que generan contradicciones propias de una sociedad en transición, como:

- La necesidad de establecer y mantener planes adecuados para eliminar la brecha de pobreza.
- Establecer bases sólidas para el desarrollo productivo de la sociedad, considerando los cambios del entorno.
- Crear una sociedad de oportunidades para el hombre nuevo.

Contradicciones que son el punto de partida para proponer alternativas, como las alianzas para mejorar la estructura del Estado con la participación de entidades públicas y privadas. Se propone un diseño de un proceso que sea de fácil implementación en organizaciones públicas y privadas.

Se incursiona también en la denominada banca ética, en la que se distingue el artículo “Banca con valores” en que Felipe Larios y Herce Lerma (2013) hacen referencia a Triodos Bank, banco europeo independiente fundado en 1980, referente en banca ética y sostenible. El modelo de negocio está basado en la transparencia y combina la rentabilidad financiera con la rentabilidad social y medioambiental.

Las autoras repasan el origen de la banca ética en 1968 y las posibilidades de usar el dinero como instrumento para el cambio social. Centran su estudio en la fundación Triodos creada con la intención de servir de consultoría a emprendedores sociales, y devenida en 1980 en Triodos Bank. Esta entidad bancaria liderada por un grupo de investigadores se centró en la búsqueda de una forma alternativa, más consciente y sostenible de gestionar el dinero; influyendo en otras instituciones de finanzas éticas en Europa como GLS Bank en Alemania, Merkur Bank en Dinamarca o La Nef en Francia.

Estas instituciones promueven iniciativas, proyectos y empresas comprometidas con el uso responsable de los recursos naturales, que aportan soluciones tecnológicas innovadoras y realistas respetuosas con el medio y que contribuyen a la conservación de la naturaleza, en sectores tales como la agricultura ecológica o biodinámica, el ahorro energético y las energías renovables; la edificación sostenible, tanto de viviendas como de otro tipo de construcciones, la industria y la tecnología ambiental (reciclaje, transporte, aire, agua), la defensa medioambiental y la conservación de la biodiversidad. Sitúan a las personas en el centro de su actividad, ponderando de manera equilibrada los objetivos sociales y los económicos. Promueven iniciativas encaminadas a la prestación de servicios y la generación de oportunidades para aquellos con necesidades de cuidados especiales: niños, ancianos, inmigrantes, enfermos, problemas de adicción, personas con discapacidad o personas en riesgo de exclusión social.

En la corriente de pensamiento latinoamericano, las posiciones son más radicales, con un enfoque crítico y decididamente transformador de las grandes estructuras y los modelos de organización y de acción. En este contexto, la economía solidaria (ES) se identifica habitualmente como economía popular y supone un proyecto de transformación social que procura construir una economía alternativa a las prácticas dominantes y el capitalismo.

En este ámbito, se destaca el trabajo del profesor de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica de Santa María de Buenos Ai-

res, Alfredo Laspiur que, en su ponencia “El concepto de economía social. Cambios y desafíos futuros” analiza la ES, su relevancia y el desafío que esta representa a la convivencia en las sociedades democráticas (Laspiur, 2005).

Realiza un interesante análisis teórico sobre las divergencias entre lo social y lo económico, que son generadas por políticas públicas ineficientes e insostenibles en el largo plazo e impiden pensar en vías efectivas de desarrollo humano. Identifica la economía social como alternativa viable frente a la economía pública y privada, y apunta: “Es menester entender a la economía social en un contexto histórico y filosófico, que ha producido un gran avance y crecimiento, como elemento que desarrolla actividades de complemento de la intervención de los poderes públicos de la economía. Se trata también de una fórmula que integra de forma diferente el desarrollo de la actividad económica y el reparto de la riqueza generada con una nueva perspectiva. La economía social es innovadora por definición, ya que habitualmente intenta responder a necesidades o aspiraciones no satisfechas por el mercado o el Estado” (Laspiur, 2005, p. 1).

Hace referencia a las organizaciones de personas, como base sustancial de la solidaridad; en donde prime la ayuda recíproca, la acción grupal en la búsqueda de procedimientos dinámicos y soluciones que tengan en cuenta la sensibilidad humanística. Identifica la naturaleza de su organización como institución representativa de la ES debido fundamentalmente a su funcionamiento y gestión democrática, particularizando en la realidad económica argentina.

Desde la perspectiva de Laspiur, estas asociaciones podrían constituir lo que se conoce como “tercer sector” que surge provisoriamente ante las imperfecciones coyunturales de los mercados y ante la imposibilidad del Estado de corregirlas. Esta idea es compartida por Curci y Sigiliano (2014), quienes evalúan las experiencias argentinas y latinoamericanas de desarrollo de la economía solidaria desde las asociaciones mutuales. Las autoras hacen referencia a la Organización de las Entidades Mutuales de las Américas (Odema) surgida en 2004 y cuyo objetivo principal es la integración regional de estas organizaciones. La misión de esta organización es promover y fortalecer en las mutuales el compromiso de la asistencia, creando las condiciones que propicien la capacitación, el intercambio de experiencias y acuerdos programáticos para la unidad mutual.

Las experiencias de Odema demuestran, que, en el ámbito latinoamericano, el mutualismo se reconoce como una herramienta válida, y que ha dejado de ser un esfuerzo aislado para ganar espacios en el contexto internacional.

En el contexto colombiano, la participación e incidencia del sector solidario en las actividades productivas y de servicio es baja, exceptuando los renglones de salud y de seguros. Sin embargo, en el proceso de confección del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014, se produjo un diálogo nacional donde participaron más de 300 organizaciones, centros de investigación, instituciones académicas, gremios, organizaciones solidarias y los consejos regionales de la economía solidaria (Staa-den, 2014).

Como resultado de este debate, se propuso incluir en el plan una política de Estado que valore y fomente el capital social, que promueva, fortalezca y proteja la propiedad solidaria y sus organizaciones. Los principales ámbitos de debate fueron la promoción de una cultura de la solidaridad y la asociatividad y el fortalecimiento normativo e institucional que permita el crecimiento del sector solidario.

En este debate, Valderrama (2010) defiende la idea de la Economía Social y Solidaria (ESS) como modelo adecuado para los colombianos; a diferencia de otros autores, no circunscribe el análisis a las entidades que comúnmente se identifican como representativas de la ESS. Propone tres opciones válidas para modificar la estructura de propiedad, sociedad anónima abierta, propiedad pública y por último las empresas que integran la economía solidaria.

Antes de hablar de modificaciones estructurales en otros sectores, debe haber un marco regulatorio y una política estatal que las propicie y, en Colombia, la perspectiva de la ESS en la actualidad parece estar condenada a ser un elemento marginal del modelo económico neoliberal imperante.

Según el criterio que defiende Martínez (2014, p. 3), “la suerte de la economía solidaria también está ligada al avance de la democracia. Las posibilidades del desarrollo del modelo cooperativo y solidario, que no es otra cosa que una propuesta de construcción solidaria de justicia económica y democracia administrativa, están estrechamente relacionadas con la construcción de una sociedad democrática y sostenible”.

Del mismo modo, apunta la necesidad de superar la mentalidad restrictiva de creer que la ESS se reduce a formas organizativas (cooperativas, fondos y mutua-

les). Si bien es cierto, que estos modelos asociativos y empresariales se distinguen por sus características especiales, para hablar de ESS estos deben extenderse a diversos sectores de la sociedad, del Estado y adquirir nuevas y diversas formas de organización.

La postura por una ESS pasa por el fortalecimiento de la democracia y por la necesaria metamorfosis de “sujetos de crédito” en “sujetos sociales” que desempeñen un papel protagónico en la construcción de una sociedad más justa y democrática.

Otro autor, Dávila (2010, p. 1), advierte sobre la presencia de un isomorfismo organizacional, en algunas de las entidades del sector solidario: “Estamos observando un alejamiento de los principios y valores que plantea la doctrina y la ley, una tendencia al isomorfismo organizacional, a la desnaturalización, es decir, querer parecerse al sector capitalista, ser banqueros y empresarios capitalistas”.

Las buenas prácticas del sector solidario han permitido a sus organizaciones seguir existiendo, propiciando el mejoramiento de las condiciones de vida a sus asociados. Dávila defiende que este paradigma está soportado en la identidad y la diferencia cooperativa en relación con otras entidades.

El paradigma de la ventaja cooperativa, como ventaja competitiva, tiene que ver con el propósito de la organización solidaria que es la gestión del servicio y no la gestión de rentabilidad. En la filosofía de gestión, expresada en las organizaciones asociativas, la autonomía y la ayuda mutua en el actuar de la forma solidaria, se manifiesta en principios y valores como instrumentos de gestión y el tercer fundamento de esa ventaja competitiva es el modo de gestión. El modo de gestión tiene dos elementos claves: uno, el direccionamiento estratégico, basado en la propia teoría del sector y, otro, el liderazgo de carácter colectivo, en el cual se expresa una propuesta solidaria de acción colectiva que busca el beneficio general, sin perder de vista el beneficio individual.

La tendencia al isomorfismo organizacional mina la fortaleza de la ESS que es precisamente el vínculo y el sentido de pertenencia que surge a partir del criterio de identidad entre asociado, usuario y dueño.

Por su parte, Jiménez (2001) manifiesta que las redes de apoyo mutuo que se dan hoy en Latinoamérica son una muestra de una economía plural, en la que coexisten Estado, empresas solidarias y empresas capitalistas en el contexto de

un mercado regulado. En este sentido, plantea que las organizaciones asociativas, decepcionan a los defensores del neoliberalismo, para los que la economía ideal es aquella donde las empresas capitalistas compiten en un mercado libre y a los defensores de remplazar el mercado por la planeación económica centralizada.

Las organizaciones solidarias son una utopía que él clasifica como “real”, lo suficientemente radical para no conformarse con el mercado regulado y lo suficientemente real para ser viable en las condiciones del mercado contemporáneo. Estas entidades tienen una vocación global, ya que uno de los principios de la ESS es la colaboración entre asociados, por lo que la considera como una de las formas de globalización contrahegemónica.

Por su parte, Coraggio (2014), académico e investigador de la Universidad General Sarmiento en Argentina, define la ESS como “manera de institucionalizar la organización de la producción, la distribución, la circulación y el consumo que genere relaciones sociales y con la naturaleza propias de una sociedad más igualitaria, más justa, con otra convivencia y otra racionalidad: la de resolver las condiciones materiales de vida digna de todas y todos”. Esto implica fomentar las relaciones de reciprocidad, redistribución de riqueza, cuidado del medio ambiente y la democratización política.

Coraggio (2014) también enuncia tres niveles de práctica de la ESS que se complementan: un nivel micro, donde se promueve el emprendimiento, las soluciones a la exclusión, a la pobreza, predominando la solidaridad hacia el interior de las instituciones. El nivel meso promueve la creación de un sector orgánico o subsistema de ESS integrado por subsistemas productivos y reproductivos, redes y territorios solidarios, donde objetivos particulares estén orientados a una articulación solidaria desde el inicio. Esta corriente procura generar asociaciones de productores, comerciantes, financiadores, consumidores y propugna acciones para lograr una mayor reciprocidad y redistribución a través del mercado. Por último, identifica un nivel sistémico de aplicación, que va más allá de la construcción de un subsistema de ESS y procura erigir otro sistema económico. Los tres niveles de intervención de la ESS enunciados por este autor se complementan y necesitan mutuamente; el primer nivel de implementación advierte la necesidad del segundo nivel de práctica y así sucesivamente. “Como los tres niveles coexisten, parte de la tarea política es dialogar y lograr alianzas, vincular la atención de la urgencia inmediata con la mirada estratégica, analizar en cada situación concreta el papel que cada tipo de intervención o proyecto puede tener en el movimiento en conjunto” (Coraggio, 2014, p. 15-18)

En este caso es válida también una lectura inversa. Las mejoras en el marco legal y la inclusión de la ESS en países como: Ecuador, Honduras, Colombia, España, Suiza, Italia, Grecia y México, si bien genera reconocimiento por parte de las políticas públicas, visibilidad a escala social y mayores posibilidades de desarrollo, no garantiza por si sola la construcción de una nueva economía. No es posible transformar la economía mediante la ley; son los actores microsociales dispuestos a redimensionar sus acciones, movilizandolos a las personas y los recursos necesarios los que hacen posible la construcción de redes, subsistemas y a la postre la ESS (Brossard-Sabourin, 2013).

La economía social y solidaria puede ser entendida como un enfoque de la actividad económica que tiene en cuenta a las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible y sustentable, priorizando al ser humano sobre el capital. Este enfoque pretende incorporar a la gestión de la actividad económica y productiva, los valores y principios universales que deben regir la sociedad: equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia.

Se puede concluir que la crisis sistémica del capitalismo establece escenarios de oportunidades para el surgimiento y fortalecimiento de entidades de economía social que integran personas y objetivos comunes. Existen condiciones para el desarrollo de redes de productos y servicios que participen en un mercado global bajo la misma filosofía. Partiendo de la idea de Stiglitz (2008), “la llave del éxito es un sistema económico plural, con un sector privado tradicional, un sector público eficaz y un sector creciente de economía social y cooperativa”. En la actualidad, la coexistencia de estos sectores y el marco regulatorio propicio se convierten en la antesala de un tercer nivel de intervención de la ESS.

El debate en torno a la ESS cobra especial interés en América Latina. No obstante, ha alcanzado diferentes niveles de reconocimiento, desarrollo y profundidad. Coincidiendo con los criterios de Defourny (2003) las conceptualizaciones más habituales reconocen como sus unidades económicas representativas a las cooperativas, mutuales y asociaciones y definen como sus principios éticos; supremacía del trabajo sobre el capital, finalidad de servicio más que de lucro y autonomía de gestión respecto al Estado.

CAPÍTULO 1. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y LA ALIANZA ESTRATÉGICA

1.1 LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Los temas relacionados con la economía social y sus actores han adquirido especial interés en las últimas décadas en el orden científico, político y social. Las actividades económicas ejercidas por sociedades cooperativas, mutualistas y asociaciones son reconocidas como parte de la economía social, según el Consejo Valón de la Economía Social (CWES)¹.

La asociación de personas para formar proyectos de trabajo conjunto, emprendimientos, para satisfacer sus necesidades, y su filosofía, son identificadas como una de las formas de expresión tradicional de la Economía Social. Menos conocidas que otras formas de la economía social; esta figura ha sido “marginada, oculta, poco desarrollada, en los más de los casos inadvertida y silente, pero potencialmente poderosa y esencialmente flexible frente al objetivo de desarrollar empresas autogestoras y productivas que operen con criterios de economía social y solidaria” (Jiménez, 2001).

No obstante, para comprender los orígenes, las dinámicas y el alcance que poseen las distintas expresiones de la economía social, se hace imprescindible el análisis de las diferentes corrientes de pensamiento.

Debido a la diversidad de criterios sobre la economía social, no existe consenso en su definición, ni forma única de nombrarla. Comúnmente se identifica como “economía social”, “economía solidaria”, “economía del trabajo”, “economía popular”; otros autores son partidarios de incluir la palabra solidaria para remarcar que ese gran objetivo solo puede alcanzarse con una revolución cultural, donde prime la solidaridad sobre la competencia. No obstante, la diversidad

1. El Consejo Valón de Economía Social fue creado en Bélgica en 1989 por el Ejecutivo Regional Valón.

de nombres y enfoques, las definiciones confluyen en un intento por construir y consolidar “otra forma” de hacer economía, repensando las relaciones entre lo económico y lo social.

En el I Encuentro Internacional sobre la Globalización de la Solidaridad celebrado en Lima, Perú en 1997, participaron varias redes y activistas de la economía social y solidaria (ESS) a escala mundial para intercambiar sus experiencias. En este encuentro, se definió “la economía social y solidaria como el conjunto de actividades y prácticas económicas con finalidad social y que contribuyen por construir una nueva manera de pensar y hacer la economía” (Declaración de Lima, 1997).

En el caso europeo, el nacimiento y evolución del concepto de economía solidaria está muy ligado al desarrollo experimentado por sus estructuras organizativas y empresariales clásicas. Las empresas cooperativas, las mutualidades y las asociaciones han tenido una evolución que, desde su nacimiento en el siglo XIX y a lo largo del siglo XX, han experimentado un progresivo proceso de institucionalización.

Así, en el caso de las mutualidades, y con todos los matices que caracterizan a cada Estado, la generalización de los seguros sociales las ha convertido en organizaciones “paraestatales”, perdiendo en el camino su carácter de filiación voluntaria y su independencia respecto de los poderes públicos; en el caso francés no perdió su independencia con respecto al Estado. En el caso de algunas cooperativas, su inmersión en la economía mercantil y la competencia en los mercados con empresas de capital ha generado un desequilibrio en el balance de sus objetivos y sus formas organizativas, considerado por algunos autores como un proceso de isomorfismo. Estas instituciones han ido acercándose a la lógica del capital y la maximización del retorno a sus propietarios en detrimento de su filosofía fundacional.

De las lecturas analizadas para esta investigación, se infiere que, en Europa, los estudios sobre ESS se desarrollan desde dos perspectivas. La perspectiva macro, como una nueva forma de entender la economía que anule la división tradicional entre economía, sociedad y política y que permita una democratización real de la forma de producción, distribución y consumo. Este enfoque define las iniciativas que ocurren en su seno desde una doble dimensión sociopolítica y socioeconómica.

Este enfoque macro lleva implícita una voluntad de transformación; lo que ha permitido ser un importante referente teórico en Latinoamérica, a pesar de que las propuestas europeas tienen un carácter menos radical que las latinoamericanas en cuanto a los cambios que suponen y en cuanto a su confrontación con el modelo capitalista.

El segundo enfoque tiene un carácter micro; concentra su atención en el análisis de las organizaciones, su funcionamiento, sus características, las diferencias en formas jurídicas, los sectores a los que dedican su actividad, la forma en que gestionan sus recursos, o los problemas que puede tener para asegurar su viabilidad. Desde este punto de vista, la preocupación no es tanto el proponer modelos alternativos como el encontrar un lugar para estas organizaciones en la economía actual, buscando la forma en la que pueden convivir con las empresas privadas y el sector público.

Según (Laville, 2004, p. 20-23), “la economía social europea tiene la ventaja de poder ser aprehendida por las estructuras jurídicas (asociaciones, cooperativas, mutualidades), lo cual facilita su identificación. Por su parte, la perspectiva de la economía solidaria integra el tema de los resortes de la iniciativa y el modelo de desarrollo en el que se inscriben estas estructuras”.

Imprescindible en el análisis de la controversia sobre la ESS establecida entre las corrientes de pensamiento europea y el enfoque radical latinoamericano, el libro *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Recoge un interesante compendio de trabajos desarrollados por investigadores con diversas visiones de la ESS desde la perspectiva de los países del norte y del sur. En él, se presentan los elementos históricos y teóricos relacionados con la economía social; se analizan sus campos de actividad entre los que destacan el ahorro y el crédito. Se aborda la necesidad de tener en cuenta los contextos locales y la existencia de un riesgo de instrumentación para las iniciativas de asociación, al ser consideradas por los poderes públicos como medios transitorios de lucha contra la pobreza y no como actores del desarrollo capaces de recomponer la relación entre lo económico y lo social (Defourny, Develtere, Fonteneau, 1999).

Por su parte, Benoit Lévesque et al. (1999) analizan el surgimiento de una nueva economía social a partir de la década del ochenta. Examinan las alianzas entre cooperativas en los sectores de la vivienda, trabajo y salud y las iniciativas de servicios sociales auspiciadas por grupos comunitarios, como guarderías, asocia-

ciones sin fines de lucro en el sector de la vivienda social, y se las identifican como rasgos del desarrollo de la economía social en Quebec. Este estudio muestra el marcado dinamismo social y el reconocimiento que en términos de participación del gobierno puede alcanzar la economía social.

Madeleine Richer (2002, p. 1), en su reseña del libro *L'économie sociale au Nord et au Sud*, plantea: “El gran desafío de la nueva economía social es su reconocimiento efectivo por los poderes públicos y los demás actores económicos, sin que este reconocimiento sea una instrumentalización. Pues las lógicas dominantes del mercado o de la intervención pública tienden a negar las especificidades y la necesidad de autonomía en las actividades asociativas”.

García (2012), en su artículo “La economía solidaria: sustento y esperanza”, contextualiza la existencia de tres enfoques; el neoliberal, que considera la ES como una subeconomía paliativa; el enfoque socialdemócrata, donde se considera como aliada del Estado y un tercer enfoque poscapitalista al que se adscribe el autor español, en el que es identificada como una alternativa económica al capitalismo.

En su definición de economía social, incorpora las ideas de consumo responsable, finanzas éticas, así como la generación y preservación de bienes comunes. Puntualizando, “la economía solidaria como el conjunto de prácticas económicas, es decir, de actos de producción, comercialización, consumo y crédito que persiguen la satisfacción de necesidades en vez del lucro y que se rigen por los valores de cooperación, solidaridad, democracia, igualdad y sostenibilidad” (García, 2012, p. 1).

Apartándose de la tendencia positivista de otros autores estudiados, García (2012) incursiona en un tema poco tratado: las debilidades de la ESS. Identifica como la más importante la existencia de estas organizaciones en medio de una sociedad capitalista, regida por valores y mecanismos contrarios a la ESS y las prácticas esporádicas de algunas de sus organizaciones que son de carácter efímero.

Otras limitaciones identificadas por él son: los déficits de gestión; las conductas no cooperativas de alguno de sus miembros; la estrechez económica: capital propio exiguo, mayor dificultad para encontrar financiación que las empresas capitalistas, una excesiva dependencia financiera de las administraciones públicas, la baja autoestima y la escasa conciencia de constituir una alternativa económico-empresarial; el escaso conocimiento

que tiene la sociedad del sector y por último su poca integración económica y sociopolítica.

Partiendo de su enfoque poscapitalista propone siete líneas de actuación para desarrollar la ESS en España. La estrategia consiste en: mejorar la gestión de las empresas solidarias, potenciar el surgimiento de todo tipo de iniciativas de la economía solidaria, generalizar las prácticas de consumo responsable y de ahorro ético, promover la intercooperación hasta crear mercados sociales, abanderar los sectores ecológico y de servicios sociales, y conseguir políticas públicas más activas.

En tiempos de crisis, la ES, con sus modelos empresariales, se revela como una economía que resiste a los problemas del mercado. La Confederación Empresarial Española de la Economía Social (Cepes) refiere que, en la crisis española, los modelos empresariales distintivos de la ES han crecido y generado empleo. En el año 2012, se crearon 2000 nuevas cooperativas y sociedades laborales, generando 15 834 nuevos empleos y movilizándolo 220 millones de euros (Álvarez, 2013). Cepes identifica la economía social como realidad y a las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones como organizaciones de economía social (OES).

Esto demuestra que este tipo de modelo empresarial más que una solución coyuntural, puede ser un elemento importante y dinamizador que no debe pasarse por alto, demandando una mayor atención dentro de las políticas de recuperación económica de la Unión Europea.

1.2 LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN ECUADOR

Ecuador ha decidido avanzar en el camino de la Economía Social y Solidaria y un primer paso en ese sentido es la existencia de un marco regulatorio. La Constitución de 2008 y la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria propician la coexistencia de la economía popular y solidaria, la privada y la pública.

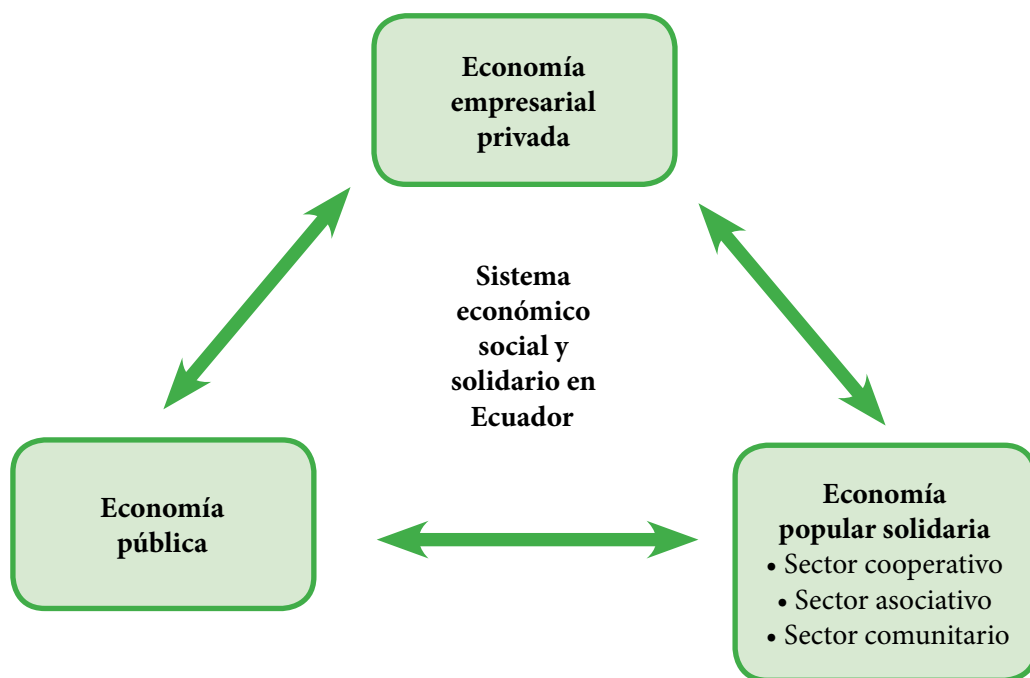
El modelo económico impulsado por el gobierno de la “revolución ciudadana” tiene como fin alcanzar un sistema económico social y solidario que reconoce al ser humano como principio y fin de su gestión, propende a una relación

dinámica y equilibrada entre sociedad, el Estado y el mercado, en armonía con la naturaleza, con el objetivo de garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el “Buen Vivir”.

La propuesta impulsada por el gobierno parte de la regulación de los mercados financieros, la protección de la industria nacional, la sustitución de importaciones, los cambios en la matriz productiva y el empleo de una filosofía económica y política identificada con el estado de bienestar (Marty, 2014).

El sistema económico social y solidario está compuesto por organizaciones públicas, privadas y las organizaciones de la economía popular solidaria, como se aprecia en la figura 1. Esta última es reconocida programáticamente en la Constitución ecuatoriana, según el artículo 283: “La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios”.

Figura 1. Sistema económico social y solidario y sus actores



Fuente: Constitución de la República del Ecuador (2008)
Elaboración propia

Este nuevo subsistema se convierte en el más relevante y característico del sistema económico social y solidario.

En julio de 2012, el sector financiero popular y solidario llegó a representar el 16,5 % de los depósitos y el 23 % de los préstamos, triplicando su participación en la cartera de créditos en los últimos cinco años, según datos del Center for Economic and Policy Research de los Estados Unidos de América (Weisbrof, Johnston y Lefebure, 2013).

La adscripción a este nuevo enfoque implica pensar en transformaciones consideradas por el neoliberalismo como utópicas. El reconocimiento de esta realidad sistemáticamente ignorada implica un reto importante y la creación de nuevas políticas públicas dirigidas a consolidar la economía social y solidaria con carácter sistémico.

Estas políticas públicas deben incluir las agendas sectoriales, los presupuestos de las entidades del sector público y de los gobiernos autónomos descentralizados. Específicamente, los objetivos del sector financiero (OSF) incluidos en las políticas públicas de la agenda económica son:

OSF.1: Democratizar el acceso al sistema financiero potenciando las finanzas populares y solidarias.

OSF.2: Canalizar el ahorro interno hacia la inversión productiva.

OSF.3: Incrementar la eficiencia de la banca pública, la integralidad de las finanzas populares y solidarias y la solidez del sistema financiero.

OSF.4: Desarrollo de herramientas alternativas para el manejo de los flujos monetarios e instrumentos complementarios de liquidez.

En la tabla 1, se muestran los lineamientos que responden a cada objetivo y los indicadores de impacto previstos en la *Agenda de la política económica para el buen vivir*.

Tabla 1. Políticas e indicadores
de la *Agenda de la política económica ecuatoriana*

Objetivo	Lineamientos de política de agenda económica	Indicadores de impacto
OSF. 1	Impulsar el acceso de los actores del sector financiero popular y solidario al sistema nacional de pagos.	Variación en el número de instituciones nuevas de las finanzas populares y solidarias en el sistema nacional de pagos.
	Impulsar el proceso de inclusión financiera.	Concentración de acceso al crédito.
		Porcentaje del número de transacciones que se originan en el sistema de economía popular y solidaria.
OSF. 2	Fomentar el ahorro de largo plazo y canalizarlo hacia la inversión productiva mediante el desarrollo del mercado de valores.	Porcentaje de la población con depósitos en el sistema financiero, sobre el total de la población mayor de 19 años.
		Porcentaje de la población con acceso al crédito en el sistema financiero, sobre el total de la población mayor de 19 años.
		Operaciones del mercado de valores sobre el producto interno bruto (PIB).
		Porcentaje de hogares que destinaron remesas a actividades productivas.
OSF. 3	Potenciar la banca pública para apoyar la transformación de la matriz productiva del país.	Capitalización bursátil sobre el PIB.
		Gastos operativos sobre activos productivos para la medir la eficiencia operativa de la banca pública.
		Margen de intermediación sobre activo promedio para medir la eficiencia de intermediación de la banca pública.
		Volumen de crédito.
	Consolidar la institucionalidad del sistema financiero popular y solidario.	

	Consolidar el sistema financiero y fortalecer el control y la supervisión bancaria.	Índice de morosidad de cartera, monto de cartera vencida más cartera que no devenga intereses sobre el total de cartera vigente.
		Patrimonio técnico sobre los activos ponderados por riesgo.
		Índice de liquidez del sistema financiero
		Provisión para cuentas incobrables sobre la cartera improductiva bruta.
		Coefficiente de liquidez doméstica.
OSF. 4	Profundizar desmaterialización del sistema nacional de pagos.	
	Desarrollar instrumentos complementarios de liquidez.	

Fuente: adaptado de Ministerio de la Política Económica (2011)
Elaboración propia

El Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) es el encargado desde el punto de vista pragmático de consolidar, fortalecer, potenciar, promocionar y dinamizar a los actores de la ESS cumpliendo con los lineamientos para el sector financiero, que aparecen en la *Agenda de la política económica*.

El MIES ha definido objetivos estructurales y principios rectores como respuesta programática para lograr las condiciones objetivas que permitan a los actores de la economía popular y solidaria mantener relaciones equilibradas y dinámicas con la economía pública y privada. Los cuatro objetivos estructurales son:

- Promover la transición de las formas de organización de la economía popular a las formas de organización de la economía popular y solidaria: cooperativa, asociativa o comunitaria.
- Articular la forma de organización de la economía popular y solidaria para fortalecer y dinamizar los procesos de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo de bienes y servicios.
- Consolidar a los actores de la economía popular y solidaria en sujetos sociales-económicos-políticos que impulsen procesos de desarrollo endógeno articulados al Plan Nacional para el Buen Vivir.

- Consolidar a la economía popular y solidaria como desencadenante de la construcción de un nuevo régimen de vida y del sistema económico y social y solidario, en donde exista la supremacía del trabajo sobre el capital como eje circular de la sociedad.

Estos objetivos se soportan en seis principios rectores: desarrollo endógeno; planificación democrática y participativa; generación y redistribución de la riqueza; sostenibilidad del ecosistema; inclusión económica y social; plurinacionalidad, interculturalidad e igualdad de género.

La definición del sistema económico del Ecuador como social y solidario implica un cambio de la visión centrada en el mercado que privilegiaba el capital por encima de los seres humanos. La anterior visión relegó a un segundo plano a una serie de actores que ahora pasan a ser un eje fundamental en la concepción de la economía del país.

La nueva visión de la economía ecuatoriana privilegia el trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su gestión. Por sobre la apropiación individual, el lucro y la acumulación del capital; dicha visión corresponde a la llamada filosofía del buen vivir.

1.3 EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO

La crisis internacional generada en 2008 demostró que las políticas impuestas por los organismos multilaterales de crédito generan desigualdad y pobreza.

Ecuador es un país en desarrollo, de ingresos medios, con una economía abierta y carente de moneda propia; no obstante, ha logrado llevar a cabo una reforma financiera compleja. La introducción de reformas consideradas por algunos investigadores no ortodoxas ha logrado conseguir estabilidad económica, crecimiento, empleo y la mejora significativa de indicadores económicos y sociales (Weisbrof, Johnston y Lefebure, 2013).

Un sistema financiero estable a largo plazo y fuerte, basado en adecuados indicadores de liquidez, solvencia y calidad de activos, se convierte en un so-

porte fundamental para la implementación de las políticas públicas estatales. Teniendo en cuenta estos elementos y con el propósito de colocar al sector financiero al servicio de la estrategia de desarrollo económica del Ecuador, el gobierno inició, en el período 2007-2017, grandes transformaciones regulatorias y financieras.

Los cambios se encaminaron fundamentalmente a la creación de un sector financiero estatal; a la animación de las inversiones sociales y ambientalmente responsables; y la construcción del sector financiero popular y solidario. Entre las principales medidas tomadas se encuentran: la toma del control ejecutivo del Banco Central, el impago de un tercio de la deuda externa, el aumento de la regulación y la imposición fiscal al sector financiero y el aumento de las restricciones a los flujos internacionales de capital.

En términos de control el Banco Central del Ecuador, a través de la Junta Bancaria, implanta las políticas y procedimientos de aplicación de normas de prudencia financiera para prevenir riesgos sistémicos y enfrentar eventuales quiebras con el menor costo social posible, tratando de mejorar y fortalecer el nivel de confianza de los clientes. Con la intención de proteger a la población de los abusos de la banca y de la aplicación de las dudosas prácticas financieras y crediticias, el Estado legisló y normó el mercado financiero.

1.4 EL MUTUALISMO COMO ACTOR DEL SISTEMA FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

Entre los principales cambios, se pueden mencionar la Constitución de la República de 2008, que considera al ser humano como sujeto y fin del quehacer económico y crea un sistema económico social y solidario. Un segundo paso importante es la promulgación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario en 2011. Esta reconoce y fomenta el sector económico popular y solidario y el sector de las finanzas populares y solidarias, crea la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria y la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias.

Estos cambios significan un reto para el sistema financiero nacional (SFN), caracterizado por la coexistencia de diferentes instituciones que son identificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros como subsistemas: bancos privados, cooperativas, mutualistas, sociedades financieras e instituciones financieras públicas.

La palabra mutualidad deriva del latín *mutuum*, que significa préstamo de cosa fungible. Según el diccionario de la Real Academia Española, “la mutualidad es una forma especial y perfeccionada de asociación que se basa en la reciprocidad de servicios para casos determinados, repartiendo así los riesgos sobre el mayor número posible de asociados para hacer casi insensibles sus efectos”.

El mutualismo es conocido como un sistema social basado en la igualdad de la libertad, la reciprocidad, y la soberanía del individuo sobre sí mismo, sus asuntos y sus productos; realizado a través de la iniciativa individual, el libre contrato, la cooperación, la competición, y la asociación voluntaria para la defensa contra los invasores y para la protección de la vida, la libertad y la propiedad legítima, según Clarence Lee Swartz (2013).

El mutualismo se trata de un sistema solidario, cuya base está en la asociación de personas que comparten los mismos objetivos, y cuyo fin principal es atender las necesidades del hombre. Fue creado para que las personas, ante una emergencia o necesidad de algún bien o servicio, al que no pueda tener acceso en forma individual, lo pueda hacer mediante la ayuda mutua. Precisamente, el valor más importante que sostiene al mutualismo es la solidaridad. Además de asistir a sus asociados ante una emergencia, tiene como propósito contribuir al logro de su bienestar.

Estas sociedades se financian mediante el aporte de una contribución periódica, llamada generalmente cuota social, que se abona mensualmente. Con esta cuota, la mutual brinda los servicios esenciales a quienes los necesiten. De tal manera, cada asociado, conoce que su aporte es absolutamente solidario, porque no lo hace esperando algo a cambio, sino que será recibido en servicios o bienes por otros asociados que lo necesiten.

Es amplia la variedad de servicios que prestan las mutuales, entre ellos la atención a la salud, otorgamiento de ayudas económicas, subsidios, servicios de proveeduría y construcción de vivienda.

Es frecuente que se confundan las mutuales y las cooperativas a causa de los puntos en común en cuanto a sus orígenes y principios. “Las cooperativas son 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 la Economía Popular, artículo 21).

Según Torrenbó (s. f.), una de las principales diferencias entre cooperativas y mutuales radica en sus orígenes; las mutuales fueron concebidas para la protección de sus asociados, las cooperativas en cambio desde sus inicios se ocuparon de las actividades económicas manteniendo los criterios de solidaridad de las mutuales. Sin embargo, existen diferencias que las distinguen y radican fundamentalmente en su capital social y la distribución de los excedentes. En el caso de las mutuales, los excedentes no se distribuyen entre sus asociados, se reinvierten en nuevos servicios o en la mejora de los servicios existentes, mientras las cooperativas redistribuyen sus excedentes entre sus asociados de manera equitativa.

Al remontarse a los orígenes de las asociaciones mutuales como formas organizativas en Latinoamérica, se encuentran diversos estudios como los de Moirano (s. f.), Cortés (2013), Blas (1985) y Barragán y Ortiz (2002) que analizan y caracterizan el mutualismo en países como Argentina, Colombia y México. Del análisis de estos documentos puede concluirse que el mutualismo llegó a América con las migraciones; sus miembros se incorporaban a estas asociaciones para fortalecer sentimientos patrióticos, conservar sus tradiciones y protegerse de enfermedades. Posteriormente, se desarrollaron ampliamente en el ámbito de la asistencia social y sanitaria, alcanzado niveles de desarrollo diferentes, manifestándose en ambientes distintos, enraizándose con mayor fuerza en países como Colombia y Argentina.

Moirano (s. f.) realiza un estudio pormenorizado del surgimiento de las mutuales destacando que desde sus orígenes estas organizaciones se distinguieron por un marcado carácter democrático en su dirección y gestión, sin distinción de sexo, clase social, o nacionalidad. Hace referencia al surgimiento y características del mutualismo en Argentina y a las condiciones socioeconómicas que propiciaron su desarrollo en los primeros años del siglo XX. Incursiona en las actividades que desarrollan hoy en día estas organizaciones, afirmando que sus actividades

fundamentales se concentran en servicios de salud y ayuda económica con fondos propios, con o sin captación de ahorros de los asociados y actividades de intermediación financiera.

Cortés (2013) defiende la tesis de que la idea mutualista fue traída a Colombia por misioneros españoles, quienes establecieron el auxilio mutuo en las parroquias haciendo énfasis en los auxilios funerarios. A finales del siglo XIX, proliferan las sociedades mutuarías en diferentes ciudades colombianas. Estas organizaciones, con una mínima estructura organizativa, funcionaron en el anonimato, sin una legislación que las reglamentara hasta 1989, fecha en la que se le da vida jurídica. En sus orígenes, las mutuales tenían como fin esencial el auxilio para entierros y se arraigaron y desarrollaron fundamentalmente en la población urbana pobre.

En México, Barragán (2002) vincula el surgimiento de las mutuales a las actividades productivas y artesanales, llegando a jugar un importante papel en las luchas reivindicativas de los trabajadores en el siglo XIX, siendo incluso identificadas con los principios del socialismo y distinguiéndose de la historia de estas organizaciones en otras latitudes.

El mutualismo tiene una elaboración conceptual mucho menos desarrollada que la del cooperativismo. No obstante, algunos autores coinciden en reconocer siete principios doctrinarios de las mutuales:

Adhesión voluntaria: las personas que se asocian a la mutual por voluntad propia, se respeta el libre ingreso, permanencia y egreso de los asociados.

Organización democrática: los asociados activos reunidos en asamblea eligen entre sus miembros las autoridades que los dirigirán y orientarán.

Neutralidad institucional: dentro de la institución, no podrán establecerse diferencias de credos, razas, ideologías ni tampoco tener fines políticos, partidarios, gremiales o religiosos.

Contribución acorde con los servicios que se va a recibir: la contribución del asociado a través de la respectiva cuota promueve más y mejores servicios y representa el esfuerzo personal y solidario, base del sistema mutual.

Capitalización social: el destino del superávit está regulado por los estatutos; este será capitalizado y no distribuido entre los asociados.

Educación y capacitación social y mutual: es una necesidad permanente del mutualismo el educar y capacitar a sus asociados, a los empleados y a la comunidad sobre la doctrina, los principios y la función social del mutualismo.

Integración para el desarrollo: la integración horizontal está determinada por los convenios Intermutuales de reciprocidad que amplían las posibilidades de cobertura a los asociados y permiten una mejor utilización de los recursos. Además, políticamente, las federaciones y confederaciones son los medios para representar el movimiento mutualista ante los poderes públicos y hacer respetar sus derechos e intereses.

En las últimas décadas, diferentes criterios se manejan sobre estas asociaciones y si son una alternativa dentro del marco capitalista o pueden ser interpretadas como un fortalecimiento de las ideas socialistas; creando un debate en torno a estas entidades como alternativas frente al sistema neoliberal.

Lo cierto es que, en el siglo XXI, estas organizaciones siguen jugando un papel importante. La complejidad de las problemáticas sociales ha puesto en evidencia la necesidad de repensar las relaciones entre los aspectos económicos y sociales; este es el propósito que moviliza actualmente al mutualismo. Las mutuales históricamente se convierten en organizaciones que tienen la oportunidad de integrarse en situaciones de urgencia social; sin embargo, por sus características y principios éticos, estas entidades no deben considerarse paliativos ante situaciones de emergencia, sino actores reales de la economía social y solidaria

La definición del sistema económico del Ecuador como social y solidario implica un cambio de la visión centrada en el mercado que privilegiaba el capital por encima de los seres humanos. La anterior visión relegó a un segundo plano a una serie de actores que ahora pasan a ser un eje fundamental en la concepción de la economía del país.

El artículo 311 de la Constitución dispone: “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”.

En la praxis esto se ha traducido en una mayor participación de las entidades financieras cooperativas en los préstamos. No obstante, más allá de las cooperativas, las denominadas finanzas populares solidarias (FPS) están compuestas por entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro.

Entre los estudios realizados en esta temática, se destaca el de Miño Grijalva (2014), “La historia del cooperativismo en el Ecuador”. Este autor expone el origen del cooperativismo, la conformación del sector en los gremios de trabajadores del puerto de Guayaquil y en las intermediaciones de Quito, por medio de las cajas de ahorro; identificando la cooperación como forma de acceso de amplios sectores sociales sobre todo en el campo del ahorro y crédito y del transporte.

El autor da cuenta de los diversos actores que sientan las bases del crecimiento y desarrollo del sistema cooperativista actual, y el papel de pequeñas cooperativas rurales, los bancos comunales, las cajas de ahorro y otras asociaciones comunales. Por último, identifica el advenimiento de la Revolución Ciudadana con una ruptura histórica en el desenvolvimiento del sector y en la definición de sectores de la Economía Popular y Solidaria (EPS) y de las Finanzas Populares y Solidarias.

El establecimiento de un nuevo marco constitucional determina, a juicio de Miño Grijalva (2014), un profundo reordenamiento institucional. Con la derogación de la Ley de Cooperativas de 1966 y la expedición de la Ley Orgánica de la Economía Social y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario se impulsa, de manera sistémica, el predominio del ser humano en la economía y la sociedad. Con ese marco jurídico, se produce un cambio conceptual, abandonando el concepto de economía social de mercado para asumir el de ESS.

La nueva visión de la economía ecuatoriana privilegia el trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su gestión, por sobre la apropiación individual, el lucro y la acumulación del capital; dicha visión responde al socialismo del siglo XXI y a la llamada filosofía del buen vivir. Estas transformaciones han significado un reto que Miño Grijalva (2014) identifica con la creación de una nueva arquitectura técnico-administrativa.

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria tercer inciso, artículo 248, se definen las organizaciones que conforman la economía popular y solidaria y el sector financiero popular y solidario; estableciéndose que sus disposiciones serán aplicables a las mutualistas. De esta forma, estas asociaciones son incluidas por sus modelos organizacionales basados en principios asociativos y solidarios.

Las mutuales, al ser reconocidas como actores del sistema financiero popular y solidario, con sus modelos empresariales genuinos, pueden convertirse en organizaciones representativas de la ESS en Ecuador. Estas entidades deben crear nuevas estrategias que fortalezcan su dinámica organizacional original, autónoma y eficaz; y su filosofía de gestión basada en la solidaridad.

El trabajo de las mutuales se rige por valores o principios que comulgan con las ideas de una ESS y que comprenden adhesión voluntaria, organización democrática, la independencia de los poderes públicos y privados establecidos, la no discriminación, la contribución económica acorde a los servicios brindados, la capitalización social de los excedentes, la educación social y mutual y la integración para el desarrollo.

A continuación, se presentan ventajas comparativas sobre las organizaciones gubernamentales y las organizaciones asociativas que pueden ser explicadas en esencia por su:

- Organización peculiar: que combina la jerarquía en la gestión ejecutiva con la adopción de decisiones democráticas; los asociados contribuyen en la gestión de dirección por su participación en las decisiones de manera democrática.
- Conjunción de intereses de sus miembros: las cuotas de participación e integración se utilizan para satisfacer objetivos solidarios de sus asociados.
- Capacidad de reducir riesgos para sus asociados: al haber una cuota de ingreso por asociarse, se minimiza el riesgo.
- Aptitud para llevar a cabo inversiones dependientes de las ayudas mutuas: capacidad de gestión de los recursos aportados por los asociados para satisfacer sus necesidades.
- Autonomía de gestión e independencia respecto a los poderes públicos: la independencia de la ayuda económica evita interrelaciones e injerencias estatales, permitiendo la toma de decisiones autónomas.

Estas ventajas permiten a las mutuales fortalecer su presencia y competitividad en el contexto empresarial, constituyéndose en una alternativa viable en la realidad económica ecuatoriana.

Las mutuales son actores importantes; su filosofía de integración de personas para satisfacer objetivos comunes se identifica plenamente con la economía social. Además, estas instituciones pueden coexistir en el sistema financiero popular y solidario, ya que estas pueden transformarse en pilares para la construcción de la sociedad del buen vivir.

CAPÍTULO 2. DESARROLLO DE UN PROCEDIMIENTO PARA LA ALIANZA ESTRATÉGICA

2.1 LA ALIANZA ESTRATÉGICA: EL CAMINO DE LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS

Las organizaciones que afirman su voluntad de cooperar caracterizan fundamentalmente las alianzas estratégicas, donde se combina rivalidad y cooperación.

Durante las últimas dos décadas, se viene hablando de alianzas estratégicas, como un instrumento para paliar la crisis económica, falta de liquidez e inversión, deterioro de empleo; factores que se han vuelto incontrolables en países donde las políticas públicas son incipientes para combatir la desigualdad; intensificando la competitividad; alcanzando niveles de consumo que permitan activar la economía; sin embargo, aún no se logra fortalecer la alianza como un mecanismo válido para robustecer las organizaciones, en especial aquellas vinculadas a la economía social solidaria, que presentan debilidades administrativas, de mercado, que debilitan su competencia.

La alianza no representa una atadura para ninguna organización, favorece la competencia y posicionamiento. Cuando ocurra el cumplimiento de sus expectativas pueden restituir a su forma original como antes de la alianza. Esta libertad implica responsabilidad en la acción de la alianza estratégica.

En el libro *Estrategia, estructura, decisión e identidad*, el grupo de expertos Strategor² (1995, p. 213) define las alianzas estratégicas como asociaciones entre varias empresas competidoras o potencialmente competidoras, que prefieren llevar a cabo un proyecto o una actividad específica mediante la coordinación de las capacidades, los medios y los recursos necesarios en lugar de competir unas con otras en el negocio en cuestión; fusionarse entre ellas o proceder a cesiones o adquisiciones de negocio.

2. Seudónimo literario utilizado por profesores e investigadores de la Hautes Études Commerciales (HEC), creada en el año 1881 por la Cámara de Comercio e Industria de París.

Algunos investigadores han pretendido proponer métodos de uso universal para gestionar las alianzas estratégicas; sin embargo, los estudios más recientes desarrollados por Strategor sugieren que deben desarrollarse soluciones específicas de acuerdo con las características de las organizaciones implicadas. La propuesta de un procedimiento de alianza estratégica entre una entidad pública y una organización privada resulta novedoso y sin antecedentes en Ecuador.

La alianza puede reforzar la posición de una organización en un área determinada o ser un medio para abandonarla progresivamente. Esta puede generar ventajas y desventajas para los implicados. La principal desventaja es que generalmente se utilizan para resolver problemas en el corto plazo, para alcanzar objetivos inmediatos y limitados; infravalorando las implicaciones estratégicas a largo plazo. Sin embargo, son las ventajas sobre otras formas clásicas de organizaciones como: fusiones, adquisiciones, crecimiento interno, las que las hacen atractivas.

Las empresas aliadas pueden beneficiarse sin fusionarse en una entidad más vasta conservando su autonomía, identidad y cultura. Estas son reversibles (no son irrevocables) y ofrecen un margen de maniobra a las organizaciones implicadas.

2.2 ¿CÓMO REALIZAR UNA ALIANZA ESTRATÉGICA?

Las organizaciones de la economía popular y solidaria deben realizar acciones para el éxito de la alianza, por lo que se propone un procedimiento que ha quedado estructurado en seis etapas:

- Etapa I. Establecimiento de las condiciones de la alianza
- Etapa II. Conciliar oferta y demanda de ambas instituciones
- Etapa III. Establecimiento de costos y precios
- Etapa IV. Conciliación de bienes

- Etapa V. Capacitación de los compradores

- Etapa VI. Control de alianza

La representación gráfica del procedimiento para alianza estratégica se muestra en la figura 2.

La alianza también genera responsabilidades entre las organizaciones:

- Comprometerse a generar proyectos que considere prioritarios para su mercado objetivo.
- Destinar los recursos necesarios para la ejecución de los nuevos proyectos resultantes de la alianza.

Cada aliado asume la responsabilidad de disímiles tareas relacionadas con la capacidad operacional que posee. La alianza estratégica permite generar nuevos proyectos; ampliar su mercado; mitigar su falta de liquidez y la ubica en una “zona de seguridad” protegiéndola de la competencia. Las organizaciones que emprenden alianzas deben prever los efectos para cada entidad implicada.

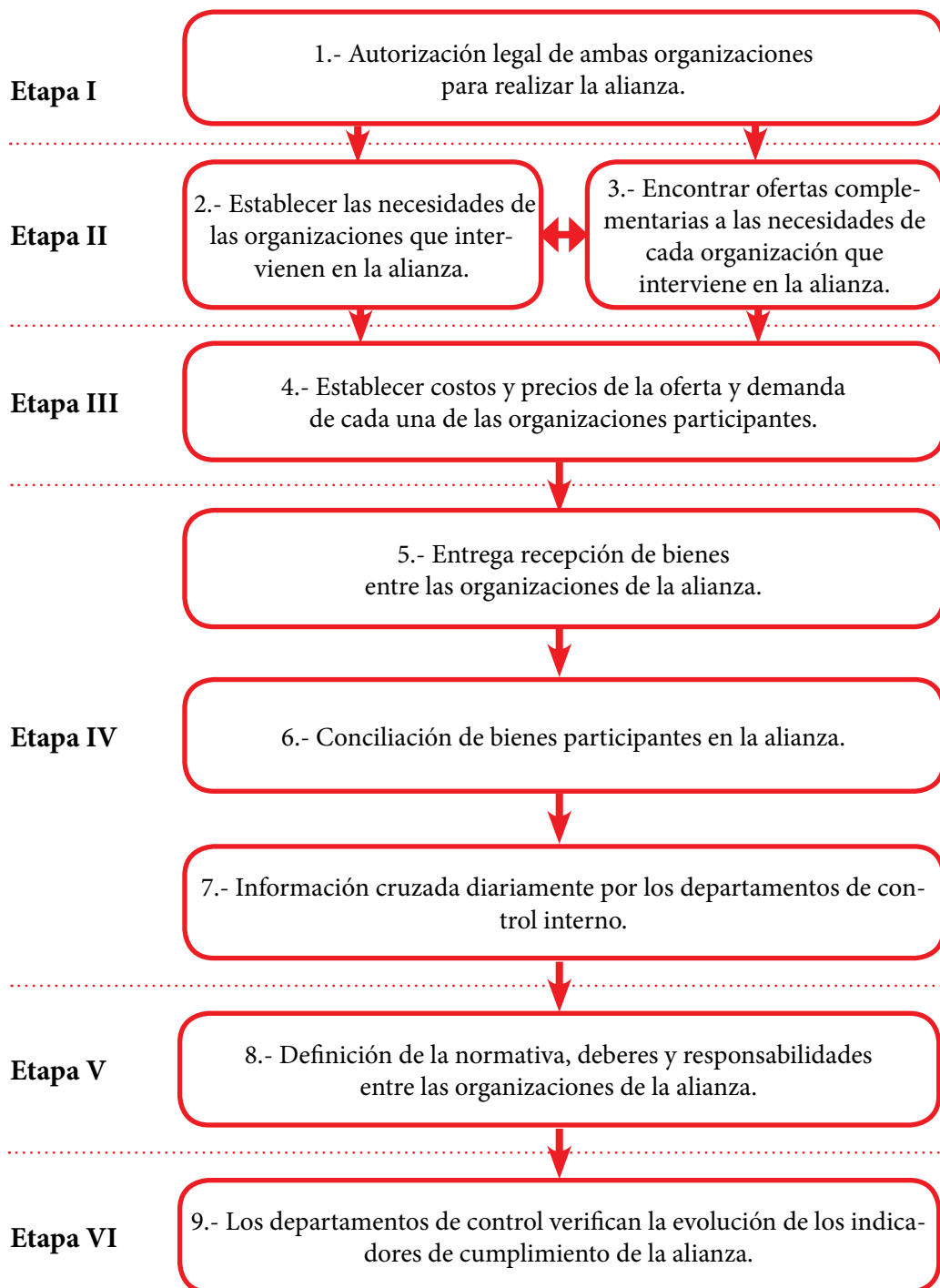
Se proponen indicadores que permiten el control de la alianza. Para controlar el desarrollo de la alianza se propone aplicar la herramienta lista de chequeo. La misma permite realizar un análisis sobre el desenvolvimiento de la alianza y realizar un análisis cualitativo de la misma, lo que posibilita:

- Instrumentar un enfoque proactivo en el desarrollo de la alianza.
- Emitir juicios críticos.
- Contribuir a la sostenibilidad de la alianza en términos de cumplimientos de sus objetivos y beneficios mutuos.

2.3 INDICADORES DE CUMPLIMIENTO PARA CONTROL Y EVALUACIÓN DE LA ALIANZA ESTRATÉGICA

Para realizar el control de la alianza se formulan los siguientes indicadores de cumplimiento:

Figura 2. Representación gráfica del procedimiento para alianza estratégica



Fuente y elaboración propias

1.- Porcentaje de cumplimiento de los compromisos de la alianza.

$$Ic = 1 - \frac{\text{Total de compromisos incumplidos}}{\text{Cantidad total de compromisos concertados}} * 100 \quad (1)$$

Ic: porcentaje de cumplimiento de la alianza.

El indicador permite valorar el por ciento de cumplimiento de los compromisos contraídos entre ambas instituciones.

2.- Estabilidad de la alianza.

$$Ea = 1 - \frac{\sigma}{\bar{x}} \quad (2)$$

σ : promedio de desviaciones en el período analizado con relación al número promedio de cumplimiento de los compromisos.

\bar{x} valor medio del cumplimiento de los acuerdos de la alianza en el período analizado.

Mientras más próximo se encuentre a uno el valor del indicador más estable será la alianza establecida entre ambas instituciones.

Para evaluar el rendimiento de la alianza se proponen los indicadores siguientes:

3.- Porcentaje de incremento de la liquidez.

$$IL_i = \left(\frac{L_i}{L_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (3)$$

L_i : liquidez en el período i, igual a los fondos disponibles del período entre el total de depósitos a corto plazo.

Permite calcular la variación que se ha producido en el período de análisis en términos porcentuales. Si la variación es positiva, indica un incremento de la liquidez, y si es negativa, una disminución en el período i.

4.- Porcentaje de incremento de la eficiencia.

$$IE_i = \left(\frac{E_i}{E_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (4)$$

E_i : eficiencia en el período i, igual a los gastos de operación del período entre el total de activos.

Evalúa el efecto de la alianza sobre la eficiencia, calculando la proporción en la que han variado los gastos de operación con relación al total de activos en el período de análisis.

5.- Porcentaje de personas satisfechas por la alianza.

$$If = 1 - \frac{\text{Total de familias capacitadas}}{\text{Cantidad total de compradores}} * 100 \quad (5)$$

If: porcentaje de familias capacitadas.

6.- indicador de la variación del número de clientes

$$C_i = \left(\frac{C_i}{C_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (6)$$

C_i : cantidad de clientes en el período i.

Los indicadores I_f y C_i permiten evaluar si ha crecido la proporción de satisfacción como resultado de la alianza y si se ha incrementado el número de clientes, respectivamente.

Con el cálculo de los indicadores propuestos en la etapa de control se garantiza que la alianza mantenga un enfoque proactivo contribuyendo a la sostenibilidad de esta.

2.4 INDICADORES PARA VALORAR LA ARTICULACIÓN DE LA ALIANZA ESTRATÉGICA CON LOS OBJETIVOS DEL SECTOR FINANCIERO Y LOS LINEAMIENTOS INCLUIDOS EN EL CRONOGRAMA SOCIAL

La alianza estratégica propuesta se articula con los objetivos del sector financiero (OSF) y los lineamientos incluidos en las políticas públicas de la agenda económica. La alineación entre objetivos, lineamientos y la alianza permite medir como la alianza contribuye a lograr los impactos previstos en la Agenda de la política económica, a través de los indicadores. A continuación, se muestran los indicadores para cada objetivo.

OSF.1. Democratizar el acceso al sistema financiero potenciando las finanzas populares y solidarias.

Lineamiento: impulsar el proceso de inclusión financiera.

Impactos:

- Concentración de acceso al crédito.

Indicador: variación del índice de profundización de la cartera de crédito ΔIPC .

$$\Delta IPC = \left(\frac{Ctm_t}{PIB_t} - \frac{Ctm_{t-1}}{PIB_{t-1}} \right) * 100 \quad (7)$$

Ctmt: monto de la cartera bruta total del subsistema mutual en el período t.

PIB: producto interno bruto en el período t.

Este indicador permite medir las variaciones que se producen en el acceso al crédito. Si son positivas, estarán indicando un crecimiento del crédito sobre el PIB en el período de análisis y viceversa.

OSF 2. Canalizar el ahorro interno hacia la inversión productiva.

Lineamiento: fomentar el ahorro de largo plazo y canalizarlo hacia la inversión productiva mediante el desarrollo del mercado de valores.

Impactos:

- Porcentaje de la población con depósitos en el sistema financiero, sobre el total de la población mayor de 19 años.

Indicador: variación del índice de profundización de los depósitos del subsistema mutual (ΔIPD).

$$\Delta IPD = \left(\frac{Dptm_t}{PIB_t} - \frac{Dptm_{t-1}}{PIB_{t-1}} \right) * 100 \quad (8)$$

D_{ptm_t} : depósitos del subsistema mutual en el período t.

PIB_t: producto interno bruto del período t.

El índice de profundización de los depósitos del subsistema mutual es calculado a partir de la relación entre los depósitos del subsistema mutual y el producto interno bruto. Los valores positivos representan un incremento en el índice de profundización de los depósitos del subsistema en el período de análisis. Un resultado negativo del ΔIP estaría indicando una disminución del índice de profundización de los depósitos en el período de análisis y por tanto una influencia negativa en el sistema financiero.

- Operaciones del mercado de valores sobre el producto interno bruto.

Indicador: variación de las operaciones del subsistema mutual en el mercado de valores (ΔO).

$$\Delta O = \left(\frac{O_t}{PIB_t} - \frac{O_{t-1}}{PIB_{t-1}} \right) \quad (9)$$

O_t : operaciones en el mercado de valores generadas por el subsistema mutual en el período t.

PIB_t: producto interno bruto en el período t.

Variaciones positivas en el indicador estarán indicando la contribución del subsistema al incremento de las operaciones en el incipiente mercado de valores ecuatoriano y viceversa.

OSF 3. Incrementar la eficiencia de la banca pública, la integralidad de las finanzas populares y solidarias y la solidez del sistema financiero.

Lineamiento: consolidar el sistema financiero y fortalecer el control y la supervisión bancaria.

Impacto: índice de liquidez del sistema financiero.

Indicador: variación de liquidez del subsistema mutual.

Se calcula comparando los índices de liquidez del subsistema mutual del período t (L_t) con el del período $t-1$ (L_{t-1}).

$$\Delta L = (L_t - L_{t-1}) \quad (10)$$

La liquidez del subsistema mutual (L) está dada por el cociente entre los fondos disponibles del subsistema sobre el total de depósitos a corto plazo. Si la variación (ΔL) es positiva, estaría indicando un impacto favorable en el índice de liquidez del sistema financiero nacional. Si la variación es negativa las estrategias implementadas estarían generando un efecto desfavorable sobre liquidez del sistema financiero.

Los indicadores propuestos permiten conocer los efectos de la implementación de la alianza estratégica sobre los objetivos de la *Agenda de la política económica para el buen vivir*; están diseñados para el subsistema mutual, pero pueden adecuarse a otros subsistemas del sistema financiero.

2.5 PLAN OPERATIVO DE IMPLEMENTACIÓN DE LA ALIANZA

La ejecución del plan operativo es responsabilidad de la dirección de las organizaciones participantes en la alianza. En la tabla 2, se proponen las principales

tareas que se debe realizar y los resultados esperados, como el cumplimiento y evaluación de la alianza.

Tabla 2.1. Plan operativo de implementación de la alianza estratégica

Objetivo	Prioridad estratégica	Actividades	Responsable	Período	Resultado esperado
• Alianza estratégica.	Implementar la alianza estratégica.	Autorización de la dirección para la realización de la alianza estratégica.	Dirección. Departamento legal.	1 trimestre	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar las ventajas de la alianza. • Ampliar su mercado. • Capitalizar la organización.

Fuente y elaboración propias

El costo beneficio de las organizaciones de la alianza

Una vez definido el plan de implementación se realiza el análisis de costo beneficio o costo-eficacia. El llamado análisis costo-beneficio engloba técnicas o métodos de evaluación en los cuales se calcula un criterio económico que representa la diferencia entre beneficios y costos, ingresos y costos, eficacia y costos o la relación entre cada una de estas magnitudes. En ocasiones, el llamado costo-eficacia pretende ser la versión más general considerada para comparaciones que pueden ser beneficios o no; es decir, medidas de rendimiento de diferente naturaleza; estas técnicas pueden representarse, por diferencia, o como cociente. En el caso que nos ocupa, se analizarán por diferencia:

$$V_i = b_{ij} - c_{ik} \tag{11}$$

V_i = valor para alternativa $i = 1, 2, \dots, n$

b_{ij} = valor del beneficio, utilidad, rendimiento j de la alternativa i

c_{ik} = valor del costo k incurrido en relación i ($k = 1, 2, \dots, n$)

Tabla 2.2. Análisis costo-beneficio de la alianza estratégica

Costo-beneficio de la alianza estratégica		
Valor del beneficio: b_{ij}	Costo: c_{ik}	Valor de la alianza estratégica: V_i
• Total de las ventas = $\sum b_{ij}$	1.- Publicidad trimestral 2.- Relaciones comerciales. 3.- Canales de distribución. Costo total = $\sum c_{ik}$	$A_e = V_i$

Fuente y elaboración propias

Si la relación beneficio-costo es favorable para la alianza se procede con la implementación de la misma.

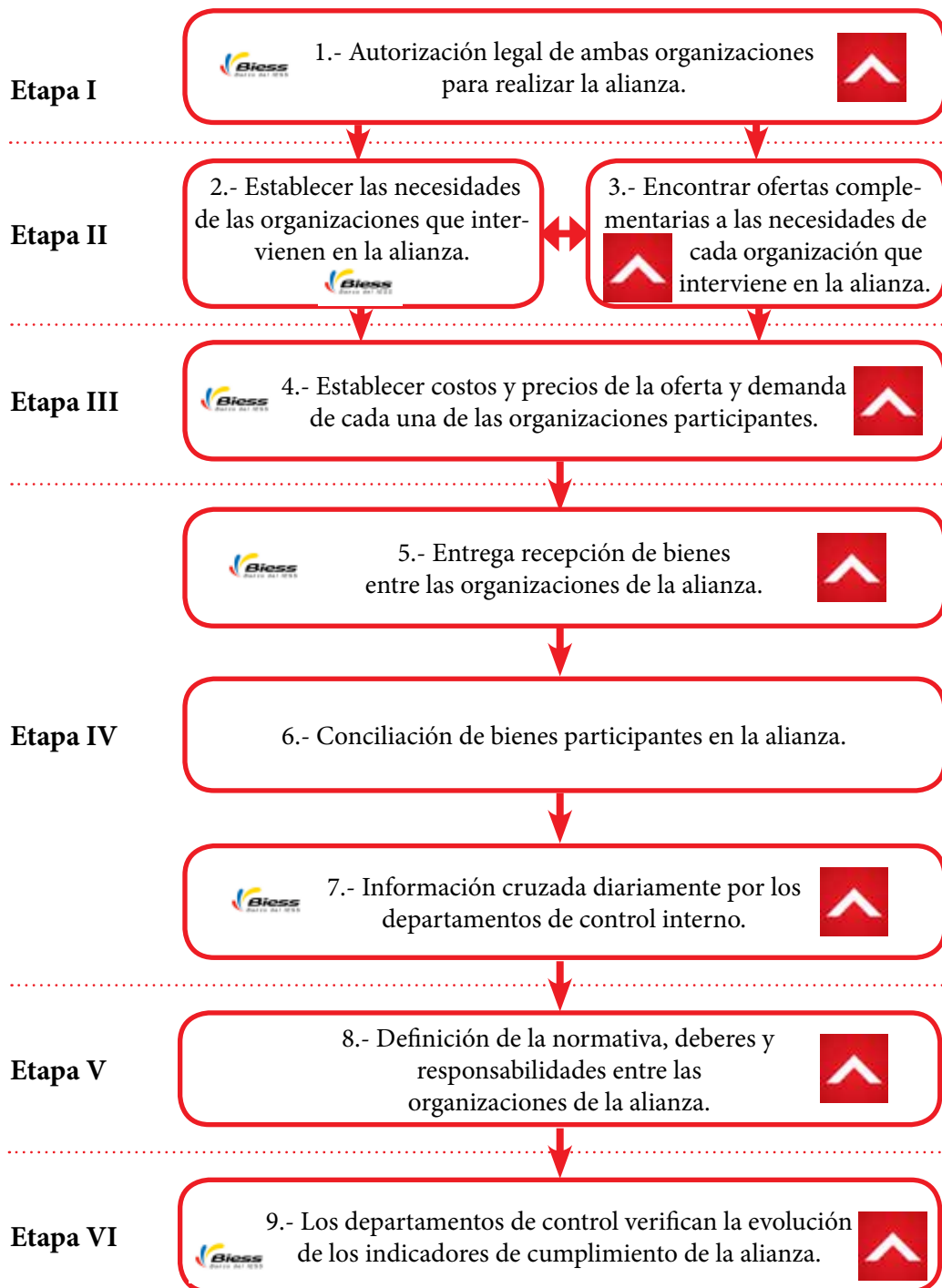
CAPITULO 3. APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PROCEDIMIENTO PARA LA ALIANZA ESTRATÉGICA

3.1 APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PROCEDIMIENTO: CASO ALIANZA ESTRATÉGICA BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL (BIESS) – MUTUALISTA PICHINCHA (MUPI)

El acuerdo de alianza estratégica entre BIESS-MUPI permitirá garantizar a Mutualista Pichincha (MUPI) la operatividad en el mercado financiero como constructor de proyectos de vivienda de interés social en concordancia plena con las políticas estatales. La práctica de la gestión financiera con responsabilidad social empresarial (RSE) y el hecho de comulgar en pensamientos y acciones, con la política permite identificar a las mutuales como actores del sector financiero popular y solidario. De ahí la propuesta presentada, esclarece cómo puede MUPI convertirse en un aliado del Estado ecuatoriano, realizando una alianza estratégica con el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) su principal competidor.

Las organizaciones implicadas deben realizar acciones para el éxito de la alianza por lo que se propone un procedimiento que ha quedado estructurado en seis etapas: Etapa I: establecimiento de las condiciones de la alianza; Etapa II: conciliar oferta y demanda de viviendas de ambas instituciones; Etapa III: establecimiento de precios; Etapa IV: venta de viviendas; Etapa V: capacitación de los compradores y Etapa VI: control de alianza (ver figura 2).

Figura 2. Procedimiento de alianza estratégica BIESS-MUPI en el sistema financiero ecuatoriano



Fuente y elaboración propias

La alianza estratégica permite a Mutualista Pichincha colocar los proyectos inmobiliarios en construcción; ampliar su mercado; capitalización para operaciones inmobiliarias, y la ubica en una “zona de seguridad” protegiéndola de la competencia. El BIESS se favorece al mejorar la calidad de la oferta de viviendas para sus beneficiarios renovando la calidad del servicio que presta y capacitando a sus clientes en las normas de convivencia. A su vez, ambas organizaciones contribuyen a disminuir las diferencias existentes entre la oferta y la demanda de vivienda; optimizando la política pública de ofertar crédito para vivienda.

Las organizaciones que emprenden alianzas deben prever los efectos de las mismas para cada entidad implicada. La alianza BIESS-MUPI genera beneficios para ambas instituciones, no obstante, del procedimiento se propone indicadores que permiten el control de la alianza.

1.- Porcentaje de cumplimiento de los compromisos de la alianza entre Mutualista Pichincha y el BIESS.

$$Ic = 1 - \frac{\text{Total de compromisos incumplidos}}{\text{Cantidad total de compromisos concertados}} * 100 \quad (12)$$

Ic : porcentaje de cumplimiento de la alianza.

El indicador permite valorar el porcentaje de cumplimiento de los compromisos contraídos entre ambas instituciones.

2.- Estabilidad de la alianza entre Mutualista Pichincha y el BIESS.

$$Ea = 1 - \frac{\sigma}{\bar{x}} \quad (13)$$

σ : promedio de desviaciones en el período analizado con relación al número promedio de cumplimiento de los compromisos.

\bar{x} valor medio del cumplimiento de los acuerdos de la alianza en el período analizado.

Mientras más próximo se encuentre a uno el valor del indicador más estable será la alianza establecida entre ambas instituciones.

Para evaluar el rendimiento de la alianza se proponen los indicadores siguientes:

3.- Porcentaje de incremento de la liquidez.

$$IL_i = \left(\frac{L_i}{L_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (14)$$

L_i : liquidez en el período i , igual a los fondos disponibles del período entre el total de depósitos a corto plazo.

Este indicador permite calcular la variación que se ha producido en el período de análisis en términos porcentuales, si la variación es positiva indica un incremento de la liquidez, y si es negativa, una disminución en el período i .

4.- Porcentaje de incremento de la eficiencia.

$$IE_i = \left(\frac{E_i}{E_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (15)$$

E_i : eficiencia en el período i , igual a los gastos de operación del período entre el total de activos. Este indicador permite evaluar el efecto de la alianza sobre la eficiencia, calculando la proporción en la que han variado los gastos de operación con relación al total de activos en el período de análisis.

5.- Porcentaje de familias capacitadas en programas de buena vecindad.

$$If = 1 - \frac{\text{Total de familias capacitadas}}{\text{Cantidad total de compradores}} * 100 \quad (16)$$

If: porcentaje de familias capacitadas.

6.- Indicador de la variación del número de clientes.

$$C_i = \left(\frac{C_i}{C_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (17)$$

C_i : Cantidad de clientes en el período i.

Los indicadores If y C_i permiten evaluar si, como resultado de la alianza, ha crecido la proporción de familias capacitadas en los programas de buena vecindad de MUPI y si se ha incrementado el número de cliente, respectivamente. Con el cálculo de los indicadores propuestos en la etapa de control, se garantiza que la alianza mantenga un enfoque proactivo contribuyendo a la sostenibilidad de esta.

CONCLUSIONES

1. El debate en torno a la economía social solidaria (ESS) ha adquirido especial interés en las últimas décadas y en él se distinguen dos corrientes de pensamiento: la europea y la latinoamericana. La primera centra el análisis en las organizaciones y su convivencia con las empresas privadas y el sector público. Las posiciones en Latinoamérica son más radicales, con un enfoque crítico y transformador de las grandes estructuras y los modelos de organización y acción; identificando la ESS como un proyecto de transformación social alternativo a las prácticas dominantes y el capitalismo.
2. En el caso ecuatoriano, existen condiciones para el fomento de la ESS al ser reconocida como un sector y existir políticas públicas encaminadas a su fortalecimiento con un carácter sistémico.
3. La propuesta del procedimiento para llevar a cabo la alianza es novedosa entre una organización pública privada, para el desarrollo y sostenibilidad de la economía social solidaria en Ecuador.
4. Los indicadores formulados para medir la evolución de la alianza contribuyen a mejorar su aplicación como medida para fortalecer los procesos de economía social.
5. La formulación de indicadores para valorar la articulación de la alianza estratégica con los objetivos del sector financiero y los lineamientos incluidos en el cronograma social contribuirán a mejorar la comprensión de los procesos evolutivos en la economía social.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, B. (31 de agosto de 2013). “La economía alternativa y solidaria mueve alrededor de 220 millones de euros al año”. *El País* (España). Recuperado de www.elpais.es.
- Barragán, L. y Ortiz, R. (2002). *El mutualismo en México, siglo XIX*. Recuperado de: http://www.antorcha.net/biblioteca_virtual/historia/mutualismo/mutualismo.html
- Blas, J. C. (1985). *Mutualismo y mutualidades*. Buenos Aires: Intercoop.
- Brossard-Sabourin, M. (2013). “Leyes marcos en ESS. Poderes públicos y desarrollo humano”. *Temas* 75, julio-septiembre.
- Constitución de la República del Ecuador* (2008). Registro Oficial 449, 20 de octubre.
- Coraggio, J. L. (2014). “Entrevista”. *Revista Ecuador Económico* (011): 15-18. Recuperado de www.politicaeconomica.gob.ec (consultado 9 de enero de 2014).
- Cortes Guavita, F. (2013). “Propiedad privada o colectiva” (entrada de blog). Líderempreendedor2013. Recuperado de: www.liderempreendedor.blogspot.com/.../propiedad-privada-o-colectiva (consultado 11 de diciembre de 2013).
- Curci, M. y Sigliano, M. F. (2014). “Economía social y economía solidaria: Asociaciones mutuales alivio a la pobreza y microdesarrollo en América y África.”, *Odema*. www.odema.org (consultado 26 de junio de 2014).
- Dávila, R. (2010). “La tendencia al isomorfismo organizacional”. *Enl@ce Solidario* (11), septiembre-Diciembre de 2010. Recuperado de: www.supersolidaria.gov.co.
- Declaración de Lima. I Encuentro Internacional sobre la Globalización de la Solidaridad. Perú, 1997. http://ripess.org/declaration_lima1997_ES.pdf (consultado 8 de marzo de 2014).

- Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B. (1999). *L'économie social e au Nord et au Sud*. París, Bruselas: De BoeckUniversité.
- Defourny, J. (2003). "La larga marcha del concepto de economía social". En M. Vuotto, *Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Argentina: Altamira.
- Felipe Larios, S. y Herce Lerma, S. (2013). Banca con valores. *Triodos*, 19 de febrero. <https://revista-triodos.com/banca-con-valores/>
- García Jané, J. (2012). "La economía solidaria: sustento y esperanza". Argentina.
- Jiménez, W. (2001). "La figura mutualista: herramienta flexible en el desarrollo de empresas de economía solidaria", Colombia.
- Laspiur, A. (2005). "El concepto de economía social. Cambios y desafíos futuros". Ponencia Universidad Católica de Santa María de Buenos Aires, Argentina.
- Laville, J. L. (2004). "Introducción: Un enfoque europeo". En *Economía*.
- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. (2011). Registro Oficial 444.
- Martínez, J. (2014). "Política, democracia y economía solidaria. La destitución del alcalde Gustavo Petro, un atentado contra la democracia y la paz en Colombia". *Cooperación Nacional para la Innovación y Desarrollo de la Democracia y la Empresa Social y Solidaria*, diciembre de 2013. Recuperado de www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/revistas/pdfs/revistavirtual-12-sep-dic-10.pdf (consultado 9 de enero de 2014).
- Marty, D. (2014). "Ecuador: Las claves del milagro económico". *Economía Crítica*. Recuperado de www.economiccritica.net (consultado 13 de enero de 2014).
- Miño Grijalva, Wilson. (2014). "La historia de cooperativismo en el Ecuador". *Serie histórica de la Política Económica del Ecuador*. Recuperado de www.politicaeconomica.gob.ec/wp-contentt (consultado 13 de enero de 2014).
- Ministerio de la Política Económica. (2011). *Agenda de la política económica para el buen vivir 2011-2013*. Recuperado de: www.mcpe.gob.ec (consultado 8 de marzo de 2014).

- Moirano, A. A. (s. f.). “Apuntes para una historia del mutualismo”. Argentina: Fundación CIESO. Centro de Investigaciones de la Economía Social.
- Richer, M. (2002). “Reseña de *L'économie sociale au Nord et au Sud*”. Cayapa, Revista Venezolana de Economía Social 2 (3): rango.
- Staadén, O. L. (2010). “Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014. Sector solidario busca su inclusión”. *Enl@ce Solidario* (11), septiembre-diciembre de 2010. Recuperado de www.supersolidaria.gov.co
- Swartz, C. L. (2013). “What is Mutualism? Land and Rent 1927.” Recuperado de www.panarchy.org/swartz/mutualism.6.html (consultado el 20 de febrero de 2013).
- Stiglitz, J. (2008). Discurso pronunciado en el Congreso de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (Cepes), Sevilla, España.
- Strategor (1995). *Estrategia, estructura, decisión, identidad*. Madrid: Libros Tobal.
- Torrenbó y Coder, J. (s. f.). “Instituciones de economía social. Cooperativas, mutualidades y sindicatos”. Barcelona-Buenos Aires: Sucesores de Manuel Soler
- Valderrama, E. (2010). “El papel del sector solidarios, Crecimiento con equidad social”. *Enl@ce Solidario* (11), septiembre-diciembre de 2010. Recuperado de: www.supersolidaria.gov.co (consultado 30 de enero 2014).
- Weisbrof, M., Johnston, J. y Lefebure, S. (2013). “El New Deal de Ecuador: Reforma y regulación del sector financiero”. En Center for Economic and Policy Research., Washington.

Los temas relacionados con la economía social y sus actores han adquirido especial interés en las últimas décadas en el orden científico, político y social. Las actividades económicas ejercidas por sociedades cooperativas, mutualistas y asociaciones son reconocidas como parte de la economía social, según el Consejo Valón de la Economía Social (CWES)¹.

La asociación de personas para formar proyectos de trabajo conjunto, emprendimientos, para satisfacer sus necesidades, y su filosofía, son identificadas como una de las formas de expresión tradicional de la Economía Social. Menos conocidas que otras formas de la economía social; esta figura ha sido “marginada, oculta, poco desarrollada, en los más de los casos inadvertida y silente, pero potencialmente poderosa y esencialmente flexible frente al objetivo de desarrollar empresas autogestoras y productivas que operen con criterios de economía social y solidaria” (Jiménez, 2001).

No obstante, para comprender los orígenes, las dinámicas y el alcance que poseen las distintas expresiones de la economía social, se hace imprescindible el análisis de las diferentes corrientes de pensamiento. .

Raúl Vicente Andrade Merino es ingeniero de Empresas, abogado, máster en Ciencias y doctor en Ciencias Contables y Financieras. Es profesor de Microfinanzas, Gestión Estratégica para los Mercados Financieros y Finanzas Internacionales en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, en la Facultad de Administración de Empresas.

Mauro Patricio Andrade Romero es ingeniero en Negocios Internacionales y máster en Desarrollo Económico y Políticas Públicas. Es profesor de Economía y Economía Popular y Solidaria, en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, en la Facultad de Administración de Empresas.

