

El sujeto: filial de las organizaciones de economía solidaria y del desarrollo territorial*

Rafael Guerrero Burgos**

Este artículo, remarca la idea de sujeto como identidad actuante en las formas cooperativas y asociativas de ahorro y crédito en el sector rural, que transitan hacia la economía solidaria. Relaciona la idea de sujeto e identidad como componentes fundamentales tanto para la aceptación de los campesinos a las formas asociativas como para las buenas prácticas y éxito de las cooperativas de ahorro y crédito. Introduce que las formas asociativas de ahorro y crédito deberían ser partícipes activos de los procesos de desarrollo local-rural y territorial.

Instituciones locales e imaginario

Hablar de institucionalidad es hablar de reglas de juego o de normas que regulan la conducta de los individuos que forman parte de un grupo, una asociación o una comunidad (North, 2006); en el caso que nos ocupa, las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Se trata de reglas de juego *puestas por la población*, reglas que la población o los socios de la cooperativa se dan a sí mismos, incluso en el caso de que se trate –como ocurre con las cooperativas de ahorro y crédito–, de asociaciones que están reguladas por las leyes del Estado ecuatoriano–, en este caso, la Ley de Economía Popular y Solidaria.

Dichas reglas regulan la interacción de las organizaciones o asociaciones, pero están íntimamente ligadas al imaginario colectivo del grupo que forma la asociación; en este caso, la cooperativa. La fortaleza de esta, depende de la fantasía social que la inviste. La cooperativa de ahorro y crédito tiene unos fines ligados al mejoramiento de las condiciones de vida de sus socios. De acuerdo con la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, la cooperativa forma parte de una categoría de empresa que tiene como objetivo satisfacer las necesidades de sus miembros y está basada en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad. Según esta Ley, la cooperativa, toma al ser humano como fin de la actividad económica y está orientada al buen vivir, por encima del afán de lucro y la acumulación de capital.¹

* El presente artículo se basa en un documento desarrollado a partir del Programa de Fortalecimiento de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Centro Andino de Acción Popular (CAAP). Dicho Programa tenía una orientación básica: el fortalecimiento de las instituciones de desarrollo local, creadas e impulsadas por la población de los territorios en los cuales la Institución desarrolló este programa, por lo tanto no nacieron por iniciativa del CAAP, sino de la población de estos territorios.

** Investigador asociado del Centro Andino de Acción Popular.

1. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, Registro Oficial N° 444, 10 de Mayo, 2011.

Esto dice el texto de la Ley en mención; pero la ley está sujeta a una pluralidad de interpretaciones. El texto de la Ley es polisémico. La interpretación que pueden hacer del mismo, los indígenas o los campesinos montubios de las cooperativas de Cotopaxi o Los Ríos, pueden diferir de aquella interpretación de los asambleístas que aprobaron la Ley o de los funcionarios del Estado que están directamente vinculados a las cooperativas de ahorro y crédito.

Aquí es donde empieza el tema de la dimensión imaginaria de la cooperativa, porque la interpretación del texto de la ley, es imaginaria. Se puede estar de acuerdo en que la finalidad de la cooperativa es satisfacer las necesidades de sus miembros y alcanzar el Buen Vivir. Pero; ¿qué son las necesidades, la solidaridad y el buen vivir? ¿son estas cuestiones sujetas a una pluralidad de lecturas? No hay una sola lectura de la ley, y en consecuencia, cada sujeto *pone* en el texto su propio sentido.

El texto de la ley no tiene sentido (podríamos decir: no tiene un sentido unívoco). Pero no solo eso, sino que no tiene ningún sentido, porque su interpretación depende de los presupuestos desde los cuales se realiza su lectura. Los funcionarios públicos no leen la ley de la misma manera que los campesinos analfabetos (funcionales o no), de alguna parroquia rural y que forman parte de alguna cooperativa. Los analfabetos no leen la ley. La oyen. Muchas veces hacen que sus hijos les lean los textos que ellos no pueden leer. Los hijos les interpretan; las interpretaciones que estos hacen provienen de lo que han discutido con los funcionarios y promotores de cooperativas. Pero hijos y padres tienen su interpretación y son socios de las cooperativas.

¿Cómo leen la ley los campesinos e indígenas, qué esperanzas ponen en el texto qué interpretan o en la interpretación del texto que otros hacen para ellos, qué anhelos y deseos vinculan a esas lecturas y discursos que escuchan? Este es el tema del imaginario de la cooperativa, la lectura imaginaria de la Ley.

Aquí hay dos operaciones: por un lado, la lectura imaginaria de la ley, pero por otro lado, el imaginario colectivo como *soporte* de la ley. La fuerza de la ley y de la cooperativa, depende de su articulación al imaginario de los socios y, en general, de los sectores populares que, potencialmente, pueden formar parte del movimiento de cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador.

Este vínculo entre la cooperativa y el imaginario de los socios y la población, depende de la capacidad de la primera para responder a las demandas de estos. Las demandas o aspiraciones son objetos ideales. La cooperativa construye un vínculo con ese imaginario; se inviste del mismo, en la medida en que responde a esas demandas. La identificación de los socios con la cooperativa es el resultado de la respuesta elaborada por la cooperativa. Los servicios que esta presta generan identificación con la misma.

Es importante anotar que la identificación, es un lazo *afectivo* que los socios tienen hacia la organización y sus líderes. Cuando hablamos de identificación no nos estamos refiriendo al simple acuerdo consciente y deliberado del socio con la coo-

perativa, sino a la formación de un vínculo afectivo del socio con la cooperativa o con la organización, que es el resultado de la realización de deseos y demandas del socio por medio de la cooperativa.² La confianza del socio en la cooperativa, está vinculada a esta operación o al proceso de identificación del mismo con la cooperativa.

El concepto de identificación permite pensar la relación del sujeto y el Otro. El sujeto solo se constituye como tal por identificación con el Otro. El sujeto no se constituye solo. La cooperativa como institución y organización determina al sujeto, lo define, en la medida en que este se identifica con aquella.

La identificación es el proceso y la operación por medio de la cual se forman los vínculos sociales en las organizaciones. Las relaciones sociales son vínculos simbólico-imaginarios. La identificación es uno de estos vínculos. En la sociología se le ha prestado poca atención al componente afectivo de muchas relaciones sociales. Es difícil pensar la solidaridad y la cooperación sin tener en cuenta el afecto.

Redes de confianza y mercado financiero

Hay un concepto que nos parece que está asociado a la identificación, que es muy importante en el cooperativismo de ahorro y crédito y, en general, en las instituciones y organizaciones financieras: la confianza.

Ahora bien, nos interesa destacar que la política del CAAP de fortalecer la institucionalidad local, hace referencia a instituciones o las relaciones sociales que, precisamente, se basan en la confianza y que funcionan como soporte del mercado financiero. Resulta que grandes mercados financieros formales del mundo se constituyeron recurriendo a instituciones no-financieras y no-mercantiles.

Charles Tilly cita un estudio de Craig Muldrew, sobre el uso del crédito en las transacciones comerciales en Inglaterra en el siglo XVI. Vale la pena referirse brevemente al mismo, porque prueba que el desarrollo del mercado se apoya en instituciones sociales no mercantiles, y que esto no es válido solamente para el desarrollo actual de las microfinanzas, sino que los grandes mercados financieros formales de los países desarrollados, también se constituyeron de esa manera.

La expansión comercial de Inglaterra en el siglo XVI, no fue acompañada por una adecuada expansión de la oferta monetaria, pues esta, en esa época, consistía casi enteramente en piezas de oro y plata. "Sin embargo, la expansión del crédito *interpersonal –más exactamente, del crédito entre los hogares y las empresas comerciales instaladas en ellos–*, dejó muy atrás los cambios en la oferta de dinero como tal" (Tilly, 2010).³ De acuerdo con Muldrew:

2. El concepto de identificación proviene del psicoanálisis, estudiado tanto por Sigmund Freud en Obras Completas. Psicología de las masas y análisis del Yo; como por Jacques Lacan, en La Identificación. Seminario 9.

3. La cursiva es mía.

A medida que las redes de crédito se hacían más complicadas y más obligaciones se rompían, fue adquiriendo mayor importancia la posibilidad de formarse un juicio, antes de suscribir un contrato sobre la honestidad de las otras personas involucradas. Cuanto más confiables eran en el pago de las deudas, en la entrega de los bienes o en la prestación de servicios a las dos partes del acuerdo, más sólidas se volvían las cadenas de crédito y más grande la posibilidad de ganancia general, seguridad material futura y una existencia desahogada para todos los que estaban implicados en ellas. Como resultado de esto, el crédito, en términos sociales— la buena reputación de una familia y de sus miembros en cuanto a tratos honestos y justos—, se convirtió en la moneda para prestar y tomar prestado. El crédito [...] hacía referencia al grado de confianza en la sociedad y, como tal consistía en un sistema de juicios sobre la confiabilidad; y la confiabilidad de los vecinos llegó a destacarse como la virtud comunal más importante, así como la confianza en Dios era presentada como el deber central” (Muldrew, 1993; 1998 citado en Tilly, 2010: 36).

Como señala Tilly, el análisis de Muldrew ayuda a explicar por qué los lazos de parentesco, vecindario y religión compartida, seguían siendo decisivos para hacer transacciones comerciales riesgosas, a medida que se expandía un mercado ostensiblemente racionalizado y despersonalizado (Tilly, 2010: 36). La expansión del mercado no solo que no destruyó muchas relaciones anteriores sino que se apoyó en las mismas. La confianza era una propiedad de esas relaciones sociales.

El parentesco, la vecindad y la amistad son instituciones sociales. Son reglas que rigen la interacción entre determinadas categorías de sujetos sociales. El análisis de Muldrew se refiere al desarrollo del mercado financiero formal en Inglaterra. Pero el mismo análisis sobre la importancia de la reciprocidad, la cooperación y la confianza se puede encontrar en la obra de Putman (1994), *Para que la democracia funcione*, obra que echó a rodar el concepto de capital social, el cual posteriormente fue utilizado por la economía institucional para estudiar los distritos industriales en el norte de Italia: la competitividad del norte italiano se apoya en dichas instituciones o relaciones sociales, que no formaban parte del objeto de estudio de la economía neoclásica.

Tilly, llama a Instituciones como la reciprocidad, el parentesco y la vecindad redes de confianza, y entiende como tales a las conexiones interpersonales ramificadas, establecidas sobre lazos fuertes, dentro de los cuales la gente pone recursos y empresas, valorados para enfrentar el riesgo (2010: 32).

El principio teórico-metodológico, de fortalecer la institucionalidad local, coincide con el análisis de Tilly y Muldrew. Pero es importante anotar que *son las mismas cooperativas y, en general, las empresas de microcrédito, las que apelan a dichas relaciones sociales e instituciones para reducir su riesgo financiero.*

Lo más interesante de este enfoque es que revela los límites del mercado o lo que es el verdadero funcionamiento del mercado; las relaciones sociales no derivan de la expansión del mercado, sino que este solo puede desarrollarse apelando a un tipo de relación social que no es mercantil. Como dice Tilly, refiriéndose a la

forma en la cual se realizaba las transacciones financieras en Inglaterra en el siglo XVI, “el crédito de una familia no dependía de sus posesiones materiales o del dinero disponible en efectivo, sino de las relaciones con otras familias, a tal punto que la gente solía hablar de la confiabilidad crediticia de los demás en términos de su capacidad de obtener dinero de otra gente en poco tiempo” (Tilly, 2010: 36).

Esto no es lo mismo que hacer un análisis financiero en un banco comercial para determinar la capacidad de pago de un cliente; aquí hay un sistema de relaciones sociales, fundado en la confianza, a través del cual circula la información. La evaluación del sujeto de crédito, depende de la comunidad a la que pertenece. Lo que describe Tilly es lo mismo que ocurre en muchas de las cooperativas locales de ahorro y crédito y que forma parte de la práctica común de las microfinanzas en América Latina y el mundo.

Desde el punto de vista ético, recurrir a instituciones como la reciprocidad, la familia, la vecindad y la amistad para dar crédito, le permite a la cooperativa tomar decisiones de crédito considerando a los socios de la cooperativa como personas o como sujetos. No es la propiedad de las cosas lo que decide el crédito; es la comunidad de socios de la cooperativa la que decide.

Instituciones y costos de transacción

Las instituciones y relaciones sociales mencionadas permiten que la cooperativa reduzca sus costos de transacción, lo cual aumenta la competitividad de la misma. El primer ejemplo al respecto es la reducción del riesgo crediticio. Para conseguir esto es necesario tener información de los clientes potenciales. Pero; esta información tiene un costo para la banca comercial, la cual tendría que contratar investigadores que realicen estudios de mercado en las comunidades rurales. Esto no es fácil para los bancos comerciales, no solo por el aumento de los costos que esto implica, sino porque generalmente no cuentan con el perfil de investigador que se necesita para recoger esta información, el cual debe tener relaciones dentro de las comunidades rurales.

En todo caso, las cooperativas reducen considerablemente su riesgo crediticio apoyándose en dichas instituciones. Pero también desde el punto de vista del socio potencial de la cooperativa, baja el riesgo. Si vemos al socio como un inversionista, que debe invertir sus ahorros en la cooperativa, el mismo también necesita información sobre la cooperativa para evaluar su inversión. Esta información y evaluación se realiza en la familia, en la conversación con los vecinos y amigos del lugar. Por esto, toma la decisión de entrar en una cooperativa de ahorro y crédito, generalmente no se produce de manera aislada, sino que muchas veces son grupos de personas los que deciden afiliarse a la misma. La decisión ha sido previamente evaluada en grupo, entre amigos, vecinos y familiares.

La confianza en la cooperativa y en los dirigentes de la misma, es decisiva para que la población se decida a invertir sus ahorros. Las cooperativas y organizaciones

de micro finanzas como -bancos comunales u otras-, que logran movilizar el ahorro rural, logran hacerlo, en parte, porque cuentan con dirigentes o líderes con los cuales la población de la localidad tiene una fuerte identificación. Esta no es la única razón por la cual se capta ahorro, pero es una de las razones más importantes.

La población parte del supuesto de que la seguridad de sus ahorros depende de la honestidad y la seriedad de los dirigentes de la cooperativa. La evaluación de esos dirigentes en la comunidad depende, a su vez, del conocimiento de la trayectoria de los mismos en la comunidad, de su desempeño en otros cargos. La población conoce a los dirigentes de las organizaciones sociales de la comunidad, y evalúa en base a ese conocimiento. Esta es una de las razones por las cuales el concepto de la identificación con el líder es importante. La movilización del ahorro depende en parte del liderazgo.

Pero también la concesión del crédito depende de estas instituciones. Esto puede observarse cuando los créditos se apoyan en garantías solidarias. Lo que está detrás de las garantías solidarias que se otorgan recíprocamente entre los socios de las cooperativas, bancos comunales, cajas de ahorro, etcétera, es la confianza recíproca, la cual, a su vez, es una propiedad de las relaciones familiares, la amistad y las relaciones entre vecinos.

El mismo grupo que proporciona la información sobre el socio, es el que lo selecciona como sujeto de crédito e incluso realiza la cobranza del préstamo. La consecuencia de esto no es solo la reducción del riesgo crediticio, sino una importante reducción de costos de la cobranza de los préstamos. Lo que ocurre generalmente es que los líderes de la comunidad o de la asociación son los encargados de la recuperación de los préstamos.

Por esta razón, las cooperativas pueden desarrollar ventanillas rurales, compuestas por grupos capacitados para manejar el crédito y el ahorro de la cooperativa en la localidad –en los recintos, que son las unidades territoriales menores–, lo cual permite extender una amplia red de ahorro y crédito entre la población, a costos relativamente bajos. La tecnología de la información abre al respecto importantes posibilidades de que deben considerarse, por parte de las cooperativas y otras organizaciones de microcrédito.

Esto puede reducir aún más los costos de transacción, porque así todos los socios, no tienen que desplazarse a los centros poblados para realizar sus operaciones, sino que lo pueden hacer solamente los líderes de los grupos.

La conclusión es que cuanto más profundamente arraigada se encuentra la cooperativa en las instituciones locales –en las redes familiares, de vecinos y amigos–, menor es el riesgo de la operación financiera y más bajos son los costos de transacción, lo cual está en relación inversa con la competitividad de la cooperativa como empresa.

Tasas de interés

La movilización del ahorro no depende solamente de la confianza en la cooperativa sino también de la inversión en ahorro y, por lo tanto, de la tasa de interés pasiva. Para captar ahorro las cooperativas deben tener una adecuada política de tasas de interés, que haga atractivo el ahorro y que, al mismo tiempo, permita que la cooperativa cubra sus costos y sea económicamente sostenible.

Las tasas pasivas de las cooperativas deben ubicarse por encima de las tasas pasivas de los bancos comerciales para competir con estos. Esto es fácil, porque las tasas pasivas para ahorro en los bancos son muy bajas. Esto significa tasas activas también más altas, pero en general los bancos comerciales tienen una oferta de crédito restringida hacia los segmentos del mercado financiero atendido por las cooperativas. Esto es particularmente cierto para la población que está dedicada a la agricultura.

Las cooperativas tienen que competir fuertemente por el ahorro con los bancos comunales, con tasas pasivas muy altas y costos de transacción sumamente bajos. Esto último tiene que ver con la escala de las operaciones de microfinanzas de los bancos comunales. La alta competitividad de las tasas de los bancos comunales parece depender de sus bajísimos costos de transacción, lo cual tiene relación con los sistemas de contabilidad diseñados y en uso en esas instituciones y con la escala de las operaciones financieras que realizan. Pero también con el tipo de relaciones sociales existentes entre los miembros de un banco comunal, que son precisamente relaciones familiares, vecinales y vínculos de amistad.

El fondeo de las cooperativas se realiza mediante la captación del ahorro de los socios. Los préstamos externos sirven para cubrir momentos de iliquidez, producidos por las fases del ciclo agrícola, cuando se trata de cooperativas cuya cartera de crédito está ligada a las actividades agropecuarias de sus socios.⁴

Estrategias de desarrollo de las cooperativas

Las observaciones realizadas hasta ahora, están elaboradas pensando en las mismas como elementos de juicio para el trazado de una estrategia de desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito. El imaginario, la identificación, la confianza, las redes sociales, son conceptos a tenerse en cuenta al momento de diseñar una estrategia de desarrollo de las cooperativas, porque esas instituciones se caracterizan por constituir y regular un tipo particular de relaciones entre las personas: relaciones de confianza. La cooperación presupone confianza e identificación.

Los flujos financieros de la cooperativa dependen de esos conceptos y relaciones sociales. Pero la cooperativa como empresa también está ubicada en un sistema socio-económico local o territorial, el cual posee sus propios flujos financieros.

4. Programa de Fortalecimiento de Instituciones Financieras en el Medio Rural (CAAP).

El dinero que pasa por las manos de los socios de las cooperativas es parte de circuitos económico-financieros que se desarrollan en el territorio. La cooperativa debe contar con un diagnóstico del sistema económico local, que le proporcione elementos de juicio para trazar una estrategia de movilización del ahorro.

Existen actividades económicas que tienen una mayor o menor liquidez relativa. Se puede contraponer, por ejemplo las actividades de producción y comercialización de banano, cacao y café, con la producción de arroz y maíz duro. La diferencia entre estas dos categorías de actividades económicas, es que en la primera, la cosecha y la venta se realiza semanalmente; en cambio, el arroz y el maíz se cosechan y se venden cada cinco o seis meses. La consecuencia es que las cadenas del banano, el cacao y el café, son más líquidas que las cadenas del arroz y el maíz. Pero, además, en el Ecuador, el riesgo comercial de los productores es más elevado en arroz y maíz que en los otros tres cultivos mencionados.

En el caso particular del banano, la legislación que regula esta actividad, obliga al comprador de la fruta a registrar el pago de la misma en el Banco Central del Estado, para lo cual debe tener un convenio con alguna institución financiera –por ejemplo, una cooperativa–, en la cual depositar el pago del banano comprado, semanalmente. Además, debe tener un contrato de compra-venta de la fruta con el productor, registrado en el Ministerio de Agricultura.

Por lo tanto, las cooperativas de ahorro y crédito pueden captar el flujo de dinero semanal que representa la compra-venta del banano y, además, asegurar de esta manera el repago del préstamo concedido por la cooperativa al productor de banano como socio de la cooperativa. Entonces, ofrecer servicios financieros a pequeños productores de banano significa menos riesgo financiero y mayor liquidez. En cacao y café ocurre una cosa parecida.

Una de las características de estas tres ramas de producción, es que en las mismas hay muchos pequeños productores. En banano cerca del 50% de los productores no supera las 20 hectáreas. En cacao la presencia de los pequeños agricultores es todavía mayor. Es importante señalar esto, porque las pequeñas cooperativas obviamente no pueden brindar servicios financieros a grandes empresas, pero sí a las PYMES.

Lo que ocurre con los flujos de caja en el banano, el cacao y el café, es parecido a lo que ocurre con las remesas de los migrantes. Los estudios sobre estas demuestran que las familias que reciben remesas del exterior tienen, de hecho, una mayor capacidad relativa de ahorro. Por lo tanto, se trata de construir estrategias identificando los sectores en que se encuentra el ahorro, segmentos del mercado en los cuales puedan trabajar las cooperativas.

También se puede recortar el territorio por grupo de ingreso. Obviamente, la mayor capacidad de ahorro está en los grupos de mayor ingreso, que en el caso del sector rural, está compuesto por las grandes empresas agrícolas y el capital comercial asentado en las ciudades rurales y pueblos.

La banca privada capta este ahorro y, hasta ahora, ha tendido a reinvertirlo fuera del sector rural. Los grandes productores agrícolas no trabajan mucho con las sucursales de los bancos comerciales en las pequeñas ciudades rurales; contratan los créditos en las capitales de provincia. Las ciudades intermedias y pequeñas son el lugar de asiento del capital comercial local, de cierta burocracia más o menos importante –más en la Sierra y en la Costa ecuatoriana–, y del pequeño comercio, formal e informal. La banca privada capta ahorro de estos sectores.

Las cooperativas de ahorro y crédito pueden competir con la banca privada por estos ahorros. La experiencia demuestra que gracias a las tasas más atractivas que ofrece el Banco Comunal Junquillo, logró que los clientes de un banco comercial de la cabecera del cantón, retiraran sus ahorros de este último y los pasaran al Banco Comunal Junquillo. Profesores, pequeños comerciantes, propietarios de ferreterías, de almacenes de insumos agrícolas, trabajadores asalariados de las bananeras, comerciantes informales, entre otros, pueden ser clientes de las cooperativas.

Entonces, se puede decir que a lo largo de los últimos 5 o 10 años, las cooperativas y otras organizaciones de microfinanzas le han disputado un segmento del mercado financiero a la banca comercial en el sector rural.

Quizás esto pueda explicar el nuevo interés de esta última por el segmento del micro crédito, incluso agrícola. Ahora algunos bancos comerciales también hacen micro finanzas rurales, directamente o por medio de programas especiales como CREDIFE (empresa filial al Banco del Pichincha) y, el Banco del Barrio que si bien este no otorga crédito, proporciona algunos de los servicios que ofrecen las cooperativas de ahorro y crédito.

Esto nos lleva al tema de la captación del ahorro de los pobres. Se trata obviamente de pequeños ahorros. La banca comercial tradicionalmente los ha despreciado, argumentando que el costo de administración de esos ahorros es muy elevado. Pero hay dos observaciones que es interesante tener en cuenta.

Por un lado, aunque el monto promedio de los ahorros sea bajo, los sectores pobres están dispuestos a realizarlos como una condición de acceso al crédito, lo cual quiere decir que es relativamente fácil captar estos ahorros. En segundo lugar, la captación de miles de socios que realizan ahorros en pequeños montos en pequeñas localidades, no solo puede representar una masa significativa de ahorro sino, además, una gravitación importante de la cooperativa en la localidad, lo cual se traduce en la formación de una imagen de la cooperativa que, a su vez, puede movilizar más ahorro de otros segmentos. Esto fue lo que ocurrió en el Banco Comunal de Junquillo en la provincia de Los Ríos, Ecuador.

Los ahorros pequeños son muy importantes, en primer lugar para los ahorristas. Las cooperativas pueden captar fácilmente estos ahorros, dotándose así de una amplia base social que genera confianza. La confianza encierra una aporía: por un lado, se forma con el tiempo, como producto del cálculo y de la evaluación del otro, pero por otro lado, una vez que se constituye, tiene ya la fuerza de una creencia, de un acto de fe (Derrida, 1998: 32). Se trata de construir confianza.

Cooperativas de ahorro y crédito y desarrollo territorial rural

Se puede desarrollar una cooperativa de ahorro y crédito en el sector comercial y de servicios de las cabeceras cantonales. De hecho, en el país hay importantes cooperativas ubicadas en el sector rural que tienen casi toda su cartera de crédito en el comercio y los servicios. Pero eso es lo mismo que ha hecho durante los últimos cuarenta o cincuenta años el capital comercial y bancario: los buenos negocios son de los comerciantes, el riesgo y las pérdidas son de los agricultores.

Pero este es en parte un problema sistémico, que no depende solamente de cada agricultor particular, sino del sistema económico y social del territorio en el cual opera la cooperativa. Lo mismo ocurre con la competitividad. Las zonas rurales que no tienen acceso a internet están en desventaja en los mercados. Este es un problema que no depende de cada habitante rural en particular. En los cantones en los cuales operan las cooperativas, según cifras oficiales, el analfabetismo funcional puede alcanzar al 20% de la población. A esto hay que sumar la población que no tiene ningún nivel de instrucción.⁵ La consecuencia que tiene esto para la capacidad competitiva y la calidad de vida de la población rural es obviamente grave; pero en todos estos casos estamos ante problemas sistémicos, que no pueden resolverlos personas ni organizaciones aisladas.

La economía institucional ha destacado la existencia de obstáculos institucionales al desarrollo. Por ejemplo, la falta de titularización de la propiedad de la tierra, cosa que afecta directamente al mercado financiero, al impedir el ingreso de mucha tierra en el mercado y, por tanto, frenar la posibilidad de créditos hipotecarios. En el Ecuador, la falta de titularización, también impide la organización de los agricultores, pues el Ministerio de Agricultura exige la presentación del título de propiedad como condición para ingresar en una asociación de agricultores.

La mala calidad de la educación pública, la falta de sistemas de riego, de títulos de propiedad, la baja productividad agrícola por falta de semillas certificadas, asistencia técnica, etcétera; todos estos problemas afectan a la cooperativa, directa o indirectamente, bajando su competitividad y la de sus socios y, por tanto, aumentando el riesgo de las operaciones financieras.

La cooperativa de ahorro y crédito, siendo parte del entramado local, puede ser entendida como un agente de desarrollo, que fortalece capacidades de ahorro en el territorio en el que opera y crea al mismo tiempo oportunidades para el desarrollo de las personas.

Para que aumente la competitividad y se reduzca el riesgo de los negocios, es necesaria la cooperación del sector público y privado. Hay inversiones que solo puede hacerlas el Estado, y que son la condición de la competitividad de la eco-

5. Para poner un ejemplo, en el cantón Daule, de la provincia del Guayas, para el 2010, el porcentaje de analfabetismo en mujeres es del 8.6% y en hombres es del 11.0%. Ver: www.sni.gob.ec.

nomía del territorio. Los territorios pobres tienen que ligarse a mercados dinámicos para aprovechar oportunidades. Pero el ingreso en esos mercados muchas veces es, en sí mismo, un problema de competitividad, lo cual solo se puede conseguir con reformas y políticas públicas y privadas orientadas a desarrollar capacidades y oportunidades de los sectores pobres del territorio. En este sentido, el cooperativismo de ahorro y crédito, y las microfinanzas están ligadas al discurso del desarrollo rural y a la participación, en los territorios en los que operan, en acuerdos o coaliciones de sectores públicos y privados para impulsar estrategias de desarrollo territorial.

De hecho, los flujos financieros de la economía del territorio ligan a las cooperativas no solamente con los socios a los cuales presta servicios financieros, sino indirectamente, con las empresas que compran la producción de los socios. De esta manera, se establecen vínculos entre la cooperativa y dichas empresas, y las fluctuaciones de los precios y de la demanda de la producción de los socios suele convertirse de alguna manera en una preocupación de la cooperativa. Esto abre la posibilidad de construir relaciones de confianza y cooperación entre las empresas que compran la producción de los socios, estos últimos y la cooperativa. Esto tiende a reducir el riesgo y, puede ser importante para empresas agroindustriales que necesitan crédito para los agricultores que producen la materia prima que compran. A su vez, estas empresas pueden actuar como agentes de retención para el pago de los créditos que otorga la cooperativa.

La cooperativa puede construir, al mismo tiempo vínculos con organizaciones del sector público como, por ejemplo, el Programa del Seguro Agrícola del Ministerio de Agricultura, mediante un convenio. De esta manera, los socios pueden tener acceso a un servicio que seguramente no podrían tener si tuvieran que pagarlo solos. El Estado suele tener programas para la formación de pequeñas empresas, por medio de los cuales los agricultores pueden acceder a activos fijos, como sistemas de riego parcelario y empresas de comercialización. La cooperativa puede asociarse con estas empresas, convirtiéndose en accionista de las mismas. De esta manera, la cooperativa directa o indirectamente, diversifica sus servicios, reduce el riesgo y baja costos de operación, al mismo tiempo que va construyendo un tejido de relaciones sociales. El mercado es un tejido social.

La cooperativa puede ser accionista de una empresa de servicios para PYMES agrícolas, las cuales, a su vez, venden su producción a empresas agroindustriales que venden su producción en el mercado nacional o la exportan. Se trata de sistemas económicos y sociales más o menos complejos, extendidos en territorios específicos, que vuelven evidente que las empresas que forman parte de los mismos son, en realidad *posiciones* en el sistema, unidades que no existen independientemente las unas de las otras. Por lo tanto, el riesgo y de la rentabilidad de las empresas, es un problema de concertación y gobernabilidad del sistema. Esto no elimina las fluctuaciones de los mercados y el riesgo, pero pueden reducirlos. El desarrollo rural territorial está ligado a este concepto de la economía y del territorio.

La competitividad de los campesinos y los servicios al sector rural

Del análisis de los rendimientos agrícolas se desprende que estos son particularmente bajos entre los pequeños agricultores; bajos rendimientos, dificultades para realizar economías de escala, altos costos de producción, son características de las economías campesinas.

El aumento de la productividad en la agricultura campesina, depende de que esta pueda abastecerse de los insumos necesarios, y de que se cuente en el sector rural con un sistema de servicios indispensables para la vida rural, la economía agrícola y la producción campesina.

Cuando se analizan los servicios al sector rural y agrícola, se descubre fácilmente que estos son deficitarios: baja cobertura y servicios de mala calidad en educación pública, electrificación, telefonía convencional, salud, infraestructura vial y de riego y drenaje; deficiencia en los servicios financieros al sector agrícola y rural, falta de seguros agrícolas, falta de servicios de maquinaria agrícola para pequeños productores, falta de asistencia técnica a la producción campesina, falta de infraestructura de almacenamiento y sistemas de comercialización.

Vale la pena señalar, que esto contrasta con las inversiones públicas en el sector urbano, tanto por parte del gobierno central como de los gobiernos locales. Las inversiones del Estado están sesgadas hacia el sector urbano, lo cual revela inequidad en la distribución de las oportunidades de desarrollo personal y social en el campo. Si esto es cierto, la inequidad en la distribución de los recursos públicos es una de las causas de la baja competitividad de la economía rural y agrícola y, en particular, de la economía campesina. Un claro ejemplo de esto –ampliamente aceptado–, es lo que ocurre con la educación pública en el sector rural, la cual posee una calidad muy inferior al mismo servicio en el sector urbano y tiene menos cobertura.

Muchas veces existen las organizaciones y programas para producir esos bienes y servicios, pero *las reglas que regulan el funcionamiento de esas organizaciones* impiden que estas puedan producir esos servicios eficientemente. En este sentido, como se ha dicho, existe un problema *institucional* en el sector rural, directamente ligado a la producción de los mencionados servicios.

El creciente desarrollo del cooperativismo de ahorro y crédito en el sector rural también representa una innovación institucional: con respecto a la tradicional banca pública de desarrollo agrícola, las cooperativas son empresas que tienen nuevas reglas de juego; una de sus características más importantes es que se alimentan del ahorro del campesinado y los pobres rurales. La cartera de crédito es el reflejo de sus captaciones. Esto es lo que las hace empresas *sostenibles*. Por esta razón, implícitamente, el cooperativismo de ahorro y crédito en el campo está planteando el problema del *sujeto* que hace de *sopORTE* de las cooperativas.

El campesinado y los pobres rurales como sujeto del desarrollo

Hablar del campesinado es hablar de un *sujeto específico*; es hablar de pequeños agricultores familiares que poseen unas *potencialidades específicas, propias*, ligadas directamente a la tierra: conocimiento, habilidades, hábitos, costumbres de vida rural y agrícola; un particular sistema de relaciones sociales rurales, y un control sobre un activo importante de la economía nacional, la tierra agrícola. El campesinado es sujeto del desarrollo agrícola y rural porque posee *en sí mismo* esta potencia de hacer producir la tierra y generar riqueza. La economía nacional y el resto de la población dependen de la producción campesina.

No es desde hace quizá dos lustros que se descubre a la población rural pobre –y en particular, a las mujeres–, como sujetos de crédito. Decir aquí *sujeto* es hablar *de una capacidad* de ahorro y de pago con la cual se puede construir sistemas financieros *sostenibles*. Las microfinanzas tal como se las entiende hoy en día, dependen de una interpretación de los pobres como sujetos, que pueden desarrollar sus propias capacidades.

Hay dos aspectos más del concepto de sujeto que es importante tener en cuenta en relación con las cooperativas de ahorro y crédito: por un lado, la identificación imaginaria y simbólica del sujeto con la cooperativa, y por otro lado, el sistema de relaciones sociales que produce esa identificación.

El campesino y, en general, la población pobre del campo que se afilia a una cooperativa de ahorro y crédito, lo hace –como cualquier persona–, porque se *identifica* con la misma. La cooperativa –o lo que esta le puede proporcionar al socio–, constituye el objeto imaginario del deseo: *el sujeto*. Este objeto es imaginario en cuanto el mismo representa las aspiraciones o ideales del sujeto. Ingresar en una cooperativa de ahorro y crédito, es una forma de tener y de re-tener dicho objeto. Los servicios que la cooperativa brinda, representan las aspiraciones del socio, lo que hace posible que se establezca así una relación de *filiación*. Es conocido que la filiación es una relación social que posee una carga afectiva importante, como aquella que mantienen los hinchas con su equipo de fútbol, que es, claramente, una relación afectiva. Este es, además, el tipo de relación social que la cooperativa debe tratar de desarrollar con sus socios.

Pero es importante advertir que en lo que acabamos de decir, está implícito que el individuo se constituye como sujeto solo por relación al Otro, que representa el objeto imaginario del deseo. Es la identificación con el Otro, lo que produce al individuo como sujeto. Este se identifica con el Otro como con su ideal. Por esto es que la filiación a la cooperativa significa que el socio asume como propios unos ideales y unas reglas de juego. Hablamos del Otro con mayúsculas, porque la identificación se produce con la cooperativa, entendida como un orden socio simbólico, como una comunidad que posee unas reglas de juego. Esto no excluye que esa identificación con la cooperativa sea posible gracias a los líderes de la misma y, que incluso no sea fácil separar la identificación con los líderes de la identificación con la cooperativa.

La identificación con los líderes y con la cooperativa no es una operación de poca importancia. La identificación incide directamente sobre la actividad financiera de la cooperativa. Piénsese en la importancia que tiene la relación de la población rural pobre con los líderes de la cooperativa para captar el ahorro rural. La *confianza en los dirigentes* de la cooperativa, generalmente es una condición necesaria para que la población invierta sus ahorros en la cooperativa y, en general, en cualquier empresa financiera. Hay que estudiar cómo esta confianza *personal* en el líder se convierte en confianza *institucional*.

Ahora bien, sucede que la inmensa mayoría de las relaciones sociales dentro de las cuales se desenvuelve la vida cotidiana de la población pobre rural, son relaciones de *filiación*. Las cooperativas de ahorro y crédito suelen estar inmersas en estas redes sociales: la aldea rural es la *file*, la comunidad. En las *sociedades* rurales de América Latina, la familia, los vecinos y los amigos forman relaciones sociales que, tienen una proximidad semántica fuerte; este es el círculo de relaciones sociales cotidianas de los pobres rurales en sus aldeas.

Los sistemas de ahorro y crédito desarrollados por muchas cooperativas y organizaciones de microcrédito, se apoyan en esas relaciones sociales porque las mismas tienen dos o tres propiedades que son importantes para la actividad financiera: por un lado, la confianza es una propiedad de estas instituciones sociales (la familia, la vecindad, la amistad); por otro lado, a través de los mismos se obtiene información de los potenciales sujetos de crédito, información que no está disponible de ninguna otra forma (la banca pública y privada no tiene acceso a la misma), y esto reduce considerablemente el riesgo financiero y los costos de transacción para las cooperativas y otras empresas de microcrédito.

La filiación, la reciprocidad y la confianza, son relaciones sociales que constituyen generalmente el presupuesto sobre el cual se construye la cooperativa y otros sistemas de microcrédito. Se trata de un presupuesto compartido entre los socios de la cooperativa, tanto los sujetos de crédito como las instituciones dan por sentado, como algo natural, la existencia de dichas relaciones sociales, que regulan la vida cotidiana en el campo. Al estar inmersos en esas relaciones sociales como rutinas de la vida diaria, se suele pasar por alto la importancia de las mismas como condiciones necesarias del desarrollo de las microfinanzas. Pero; el ojo del financista –que tiene que reducir los costos y riesgos–, o el ojo del sociólogo, lo advierten. Durston (2002), ha desarrollado el concepto de capital social campesino, haciendo referencia precisamente a este tipo de relaciones sociales en las comunidades campesinas.

Entonces, cuando hablamos de los campesinos y de los pobres rurales como sujetos del desarrollo rural, hacemos referencia, por una parte, a las *capacidades* de esos individuos y grupos, pero también, al mismo tiempo, al *sistema de relaciones socio-simbólicas* con el cual se *identifican* y se constituyen como sujetos.⁶ La cooperativa de ahorro y crédito es una de esas instituciones y organizaciones sociales.

6. Vale la pena aclarar que la capacidad de establecer relaciones sociales, es una capacidad del ser humano como sujeto que posee lenguaje. El lenguaje es, así, al mismo tiempo, la condición de la identificación con el Otro y del conocimiento.

La cooperativa y los servicios al sector rural

Uno de los problemas que hay que plantearse es si la cooperativa de ahorro y crédito puede contribuir a producir, directa o indirectamente, los servicios que necesita la agricultura campesina para volverse competitiva.

Como ya lo señalamos, el campesinado necesita un conjunto de bienes y servicios necesarios para aumentar la productividad y competitividad de sus unidades productivas. Algunos de estos son bienes públicos, como la educación, la salud, la infraestructura vial y los grandes sistemas de riego y obras de drenaje de gran envergadura.

La simple enumeración de estos bienes públicos, deja ver claramente que la cooperativa de ahorro y crédito, tiene que estar integrada en un sistema de organizaciones e instituciones que operan en el territorio; este es el caso de los gobiernos locales y del gobierno central, que deberían realizar las inversiones necesarias para proveer de los bienes y servicios que acabamos de mencionar. Es obvio, que algunos de estos bienes y servicios incluso son necesarios para la operación y la extensión de los servicios de la cooperativa y de otras empresas financieras. La construcción de infraestructura de riego y drenaje reduce el riesgo de las inversiones agrícolas y, en consecuencia, también de las inversiones financieras.

Otro servicio muy importante que requiere la cooperación del Estado, es el seguro agrícola. Los seguros agrícolas son caros. Los pequeños agricultores no los pueden pagar por sí solos. Pero; el Estado puede subvencionar una parte del seguro agrícola, de manera que se reduzca el riesgo agrícola financiero, lo cual se va a traducir en un aumento de la oferta de crédito a la pequeña agricultura.

Por otra parte, existe una demanda para la adquisición de ciertos bienes, que requieren de créditos a largo plazo, como maquinaria para transformaciones agroindustriales, maquinaria agrícola, sistemas de riego parcelario. Son los pequeños agricultores los que muchas veces, demandan crédito para comprar estos bienes. Existen agricultores que adquieren tractores, para ofrecer el servicio de preparación del terreno a sus vecinos, y asociaciones de productores que demandan crédito para construir plantas de secado y, procesamiento de granos, elaboración de productos agroindustriales, etcétera.

En todos estos casos, se necesita crédito de largo plazo. Las cooperativas generalmente no tienen estas líneas de crédito, porque captan ahorro a corto plazo. Pero las cooperativas pueden actuar como banca de primer piso, obteniendo crédito de programas e instituciones financieras del Estado o de bancos extranjeros.

Las cooperativas también pueden reducir el riesgo financiero, actuando como parte de las cadenas productivas, en las cuales los agricultores tienen contratos de compra-venta de la cosecha con empresas agroindustriales y empresas comerciales. La agricultura por contrato reduce el riesgo del productor agrícola, y la cooperativa también puede reducir su riesgo financiero; pues la empresa agroin-

dustrial puede actuar como agente de retención de los créditos otorgados por la cooperativa a los agricultores. En algunos casos estos acuerdos pueden hacerse con las empresas de las mismas asociaciones de productores agrícolas, que suelen tener una planta industrial, el sistema es conocido como factoring y ya hay una legislación sobre esto.

Competitividad sistémica y cambio institucional

Las observaciones anteriores sobre los servicios al sector rural y a la agricultura campesina, dejan ver que la competitividad es una condición *sistémica*. Existen amplias áreas rurales que no son competitivas porque carecen, por ejemplo, de sistemas de información como internet, sistemas educativos de calidad, entre otros.

Desde el punto de vista de los sectores que trabajamos junto con los campesinos y los pobres rurales –las ONG, las iglesias, los profesionales, los activistas de los movimientos campesinos–, es importante tener una interpretación *estructural sistémica*, de la pobreza y de salidas a la misma. *No hay salida para sujetos aislados*. Aun cuando es verdad que determinados grupos y organizaciones de pobres pueden superar la pobreza sin que cambien profundamente las estructuras sociales de la sociedad rural y del Estado, la cantidad de personas que siguen atrapadas en la pobreza es muy grande, y las acciones aisladas de organizaciones –que poseen una escala de intervención relativamente pequeña–, resultan insuficientes para eliminar las causas de la pobreza, ya que la lucha contra la pobreza rural es una lucha política.

Pero; una de las cosas que aporta la teoría del desarrollo territorial rural, es el que para reducir la pobreza, es necesario que entre las instituciones y organizaciones –públicas y privadas–, que actúan en un territorio impulsando el desarrollo del mismo, exista *sincronía*. Esto no tiene que ver solamente con las empresas privadas que producen bienes y servicios para la agricultura en el territorio, sino también con el sector público y con actividades que no están reguladas por el mercado, como la educación, la salud, la investigación agrícola, el fortalecimiento institucional de asociaciones de productores, la formación de líderes, la construcción de capital social.

Para decirlo de otro modo, una mirada estructural de la cooperativa de ahorro y crédito como agente de desarrollo en un territorio, equivale a entender a la cooperativa como una pieza de ajedrez en un tablero donde ocupa una posición específica, cuyo valor depende de las posiciones que ocupan las demás piezas que la rodean. En un tablero de ajedrez no hay piezas aisladas que puedan ganar ellas solas la partida. No se trata de mover las piezas de manera aislada; para que podamos construir cierta sincronía, al menos en algunos países del Continente, es necesario introducir cambios institucionales en las organizaciones que trabajan en el sector rural agrícola.

Las cooperativas son organizaciones sociales. Para sus socios, la fuerza de la cooperativa como empresa, depende de la unidad y la cooperativa de sus socios. Los dirigentes y miembros de una cooperativa suelen tener claro que el desarrollo económico de la misma como empresa depende de las relaciones sociales que se construyen entre sus miembros. Esta concepción de la cooperativa la predispone a actuar en el ámbito social y político. En ese sentido, las cooperativas pueden ser agentes de construcción de acuerdos sociales y políticos con otros sectores de la sociedad rural- local, que son necesarios para cambiar las instituciones y organizaciones del Estado que tienen que ver con el desarrollo rural. La formación de los líderes y socios de las cooperativas en desarrollo rural territorial, puede ser importante para encausar la acción de las cooperativas en este sentido.

Bibliografía

- Derrida, Jacques
1998. *Políticas de la amistad seguido de El oído de Heidegger*. Trotta. Madrid.
- Durston, Jhon
2002. *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural: dadas, equipos, puentes y escaleras*. CEPAL. [online].
- Lacan, Jacques
1962. *La Identificación*. Seminario 9, Clase 8. 1961-1962. Inédito.
- Muldrew, Craig
1993. "Interpreting the Market: The ethics of credit and community relations in early modern". In *Social History*, N°18.
- North, Douglas
2006. *Instituciones, cambio social y desempeño económico*. FCE. México.
- Putman, Robert
1994. *Para que la democracia funcione*. Editorial Galac. Caracas.
- Sigmund, Freud
1976. *Obras Completas. Psicología de las masas y análisis del Yo*. Amorrortu. Madrid.
- Tilly, Charles
2010. *Confianza y Gobierno*, Amorrortu. Buenos Aires.